FORMATION CONTINUE

Se former tout au long de la vie

CONTRATS INTERNATIONAUX : NÉGOCIER ET RÉDIGER EFFICACEMENT LES CLAUSES ESSENTIELLES

OBJECTIFS :

Acquérir les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales, repérer, négocier et rédiger les clauses essentielles des contrats internationaux, r éussir la négociation en s'adaptant à des cultures variées pour prévenir et gérer les difficultés d'exécution

PROGRAMME :

L'approche juridique des activités internationales

- Les grandes familles de droit et les systèmes juridiques dans le monde

Comprendre les enjeux des contrats internationaux

- Comprendre l'architecture du contrat international privé
- Identifier les risques liés au caractère international des contrats
- Maîtriser les règles du commerce international

- Établir la typologie des contrats internationaux complexes

Repérer, négocier et rédiger les clauses essentielles des contrats internationaux

- Choisir la loi applicable au contrat
- Choisir la juridiction compétente en cas de survenance d'un contentieux
- Lister les avantages et les inconvénients d'un recours à l'arbitrage international pour chaque contrat
- Prévoir des clauses de prévention et de règlement des litiges
- Anticiper la mauvaise exécution ou l'inexécution du contrat international
- Prévoir des clauses d'imprévision ou de "hardship"
- Prévoir des clauses de variation des règles fiscales, des clauses "chapeaux"

Réussir la négociation en s'adaptant à des cultures variées

- Maîtriser les bases d'une bonne négociation contractuelle sur le fond et la forme
- Connaître les us et coutumes des différents pays en matière de négociation (pays anglo-saxons, pays latins, Chine, Japon, …)
- Gérer un conflit éloigné de la France
- Jeux de rôle : négocier, argumenter, défendre son point de vue, faire des concessions, parvenir à son objectif

Négocier des contrats en anglais

- Connaître les termes anglais essentiels en droit des contrats.
- Maîtriser les outils de traduction

À SAVOIR

Dispositif :
Inter – Intra

Public : Commerciaux et assistants commerciaux devant gérer des ventes à l'international. Responsables et commerciaux export, responsables ADV export, acheteurs à l'international. Dirigeants, créateurs d'entreprise d'import-export. Toute personne non-juriste amenée à négocier et/ou suivre les contrats à l'international émis par sa société

Pré requis : Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020 ; la maîtrise de la lecture et de l'écriture en anglais est souhaitable

Méthodes et modalités pédagogiques :
Apports théoriques suivis d'études de cas et d'exemples appropriés.

Présentiel – Distanciel

Moyen d'encadrement :
L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :
Mise en situation

Validation :
~ Certificat de réalisation et attestation des acquis

Modalités d'obtention de la certification : épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

Organisation

Durée : 3 jours

Tarifs
En Intra : nous consulter

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21
formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ
aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*