

# MAÎTRISER LE DROIT DES CONTRATS INTERNATIONAUX

EX02

3 jours (21h) 1 710,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Identifier les pièges et comprendre les contraintes des contrats internationaux pour bien les négocier

### Profil Stagiaire(s)

Cette formation Droit d'adresse aux acheteurs ou responsables Achats, vendeurs ou responsables des ventes, toute personne amenée à négocier ou suivre un contrat international

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

### Profil Animateur(s)

Cette formation est animée par un consultant, négociateur de contrats internationaux, chargés et ingénieurs d'affaires, responsables et collaborateurs import-export



## PROGRAMME

### Le cadre juridique des contrats internationaux

La Lex Mercatoria et le droit conventionnel

Les pourparlers dans le cadre international : letter of intent, memorandum of understanding

### Les clauses principales des contrats internationaux

Les clauses :

- . de pénalités (penalty clauses, liquidated damage clauses, punitive damages, incidental damages, consequential damages, general damages)
  - . de responsabilités (contract liability, warranties, disclaimer clause, best efforts, reasonable care, due diligence)
  - . de paiement (payment)
  - . de règlement des litiges (termination, cancellation, deadlock clause, anticipatory breach, settlement of disputes, ...)
  - . d'imprévision (hardship clause)
  - . de force majeure, act of god
  - . de transfert de propriété et de transfert de risques (property and risk transfer)
  - . d'attribution de juridiction (assignment clause, competent court, arbitration)
  - . de droit applicable (governing law)
- Cas pratiques : travail sur des clauses contractuelles réelles

### Les pièges et les risques des contrats internationaux (Risk Management)

Risques de non paiement

Risque de retard de livraison ou de défaut d'exécution des fournisseurs, (delivery modalities, terms and conditions, conformity of material, ...)

Risques politiques (ex : contrats BOT Build Operate and Transfer)

Risques de transport, assurances (International Commercial Terms)

Risques fiscaux

### Les principaux contrats utilisés à l'international

Contrats de prestations de services, de vente, de coopération, de distribution

International sale of goods, Service agreement, Expertise Service Provider Agreement,

Subcontract, Distribution Agreement, ...

Exercice : modèles types distribués et commentés

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## Nos sessions

17 - 19 nov. 2021 : Paris / A  
Distance

6 - 8 avr. 2022 : Paris / A Distance

8 - 10 juin 2022 : Paris / A Distance

19 - 21 oct. 2022 : Paris / A  
Distance

# MAÎTRISER LE DROIT DES CONTRATS INTERNATIONAUX

EX02

3 jours (21h) 1 710,00 €<sup>HT</sup>

## La protection des intérêts des sociétés à l'international

Protéger sa technologie (brevets) (industrial property rights)  
Protéger son image de marque, son savoir-faire (know-how, confidentiality)  
Protéger son droit d'auteur (copyright, copyleft, intellectual property rights)  
Protéger sa marque (licence agreement)  
Les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilités des fournisseurs et des clients (l'Unfair Contract Terms Act)

## Les différentes formes de développement à l'international

Les agents commerciaux (agents, agences, master franchising, agency agreement)  
Les joint-ventures (technical cooperation agreement, joint-venture)  
Les transferts de technologie (transfer of technology)  
Répondre à des appels d'offres et consultations internationales

## Influence socioculturelle sur le droit international et sur la manière de négocier des contrats internationaux

## Méthode pédagogique

Nombreux cas pratiques pouvant être enrichis par les exemples concrets apportés par les participants - Etude de contrats en anglais  
Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.  
Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## En complément

### Avant cette formation vous pouvez suivre :

- L'Approche Juridique des Achats

### Cette formation fait partie de :

- Piloter les Achats à l'International