

Formation : Sécuriser ses contrats commerciaux internationaux

International - Import/Export - Douane - 2025

La formation en résumé

La plupart des problèmes rencontrés sur un projet ou une affaire à l'international ont pour origine l'absence de contrat ou des clauses contractuelles mal négociées et rédigées. Il est donc nécessaire en amont de bien comprendre les risques contractuels spécifiques des opérations d'import/d'export pour s'en prévenir et sécuriser ses contrats internationaux.

Lors de cette formation, vous pourrez travailler sur vos cas pratiques et repartir avec les clés juridiques en matière de rédaction des contrats de vente internationaux et intégration des clauses contractuelles indispensables.

Les contrats et clauses seront traités au regard du droit français et européen avec un comparatif et une analyse des spécificités et des points de vigilance concernant certaines législations étrangères (droit anglo-saxon et autres droits).

Objectifs :

- Utiliser les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales et les CGV ou CGA
- Identifier les risques contractuels
- Être en mesure de comprendre et d'intégrer les clauses essentielles dans le contrat lors d'une négociation
- Prévenir et gérer les difficultés d'exécution dans un contexte international

Participants :

- 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

Prérequis :

- Connaître les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020

Tarif : sur demande



2 jours



(14 heures) La durée pourra être adaptée en fonction de vos attentes et besoins



Cas pratiques



Formation exclusivement sur-mesure

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 30/12, 31/12

Le contenu

Maîtriser les phases de négociation et conclusion du contrat, ainsi que les aléas culturels, juridiques et judiciaires

- Les différents systèmes juridiques dans le monde (Civil law versus Common law)
- Détermination du droit applicable au contrat : Clause de Droit Applicable
- Détermination de l'autorité compétente en cas de litige : Clause attributive de juridiction
- Mise en place de contrats préparatoires : Accords de confidentialité (NDA) et autres accords (lettre d'intention)
- Les règles de formation du contrat et les bonnes pratiques à adopter
- Les CGV : Opposabilité des CGV, Articulation entre les CGV et les CGA, Focus Conflit CGV/CGA

Connaître et négocier les clauses essentielles pour assurer la bonne exécution du contrat (Ex : le contrat de vente international) :

- Livraison/réception, Incoterms®, Garantie, Transfert des risques et Transfert de propriété
- Prix et paiement : modalités, délais et retard de paiement, risque de change, révision du prix
- Protection des droits de propriété intellectuelle

Anticiper et gérer la phase de fin de contrat : prévention et gestion des litiges

- Gestion de l'inexécution contractuelle : Clause limitative de responsabilité, Clause pénale (pénalités)
- Gestion des risques imprévisibles : Imprévision (hardship) et Force majeure
- Gestion de la sortie du contrat : notion de rupture brutale de la relation commerciale
- Notion de déséquilibre significatif

Analyse de différents types de contrats à l'international

- Identifier les contraintes légales et les pièges à éviter
- Analyse de CGV, CGA, analyse des clauses et des jurisprudences, analyse de contrat de vente (parfois rédigés en anglais), de classes types spécifiques aux participants

Les + de la formation : cas pratiques, modèles de clauses et de contrats

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

