

# Contrats internationaux : les aspects juridiques

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : CIJ - Prix 2024 : 1 370€ HT

Ce stage vous présentera une vue synthétique de l'environnement juridique international des affaires. Vous verrez les règles et pratiques contractuelles et apprendrez à identifier les risques spécifiques. Une partie du cours sera consacrée à l'impact des aspects socioculturels selon les différentes régions du monde.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître les principales conventions internationales

Différencier les différents types de contrats internationaux

Mesurer les risques liés aux contrats internationaux

Mesurer l'impact des aspects socioculturels.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apport et actualisation de connaissances, analyses de textes juridiques, retours d'expériences et cas pratiques.

## RÉFLEXION COLLECTIVE

Cette formation s'articule autour d'une réflexion collective, s'appuie sur les expériences des participants, et est illustrée par des cas.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

### 1) L'environnement juridique international

- L'origine et les sources du droit international : la lex mercatoria.
- Les philosophies de droit dans le monde : pays de Civil Law, pays de Common Law, droit religieux, droit coutumier.
- Le droit conventionnel. Les règles uniformes et usances à l'international.
- Les principales conventions internationales.
- Les principes d'unidroit du commerce international et du droit européen des contrats.
- Le droit communautaire et les principes de libre concurrence.
- La notion de contrat international : quelle loi ? Quel juge ? Quelle langue ?

*Etude de cas : Analyse détaillée de la Convention Internationale de vente de marchandises dite Convention de Vienne de 1980.*

### 2) Les éléments contractuels

- Les différents contrats à l'international.
- Les contrats de vente, d'entreprise, de sous-traitance.
- Les conditions générales et particulières.
- Les clauses usuelles dans les contrats internationaux.
- L'utilité des clauses et les risques à prévenir.
- La méthodologie de rédaction du contrat de vente.
- La méthodologie d'achat international.
- Les joint ventures.

*Réflexion collective : Nombreux cas d'étude sur les différents types de contrats internationaux.*

### 3) Les risques liés aux contrats internationaux

- Les sources de risques dans les contrats internationaux.

## PARTICIPANTS

Chargés d'affaires. Acheteurs et vendeurs internationaux.  
Responsables de PME.  
Responsables import ou export.

## PRÉREQUIS

Connaître les grands principes du droit des affaires et les pratiques commerciales internationales.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Les risques géopolitiques, économiques, de paiement, de non-qualité, de délai...
- L'évaluation du risque pays.
- Le choix de l'Incoterm adéquat.
- Le choix du mode de paiement.
- Le règlement des litiges.
- Le règlement amiable, le tribunal d'arbitrage, le règlement ADR, le choix du tribunal.
- Le principe d'exequatur.

*Echanges* : Analyse de nombreux exemples documentaires sur les différents types de contrats internationaux.

#### 4) Les aspects socioculturels des relations contractuelles

- Définition de la notion de socio-culture.
- Focus juridique et culturel sur les différents pays du monde.

*Exercice* : Analyse comparée des différentes zones étudiées et création de fiches de bonnes pratiques.

## LES DATES

---

Nous contacter