

Sécurisation des contrats internationaux

Composante
**Institut d'Administration
des Entreprises (IAE)**

Volume horaire
12h

Période de l'année
Semestre 3

En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français
- # **Méthodes d'enseignement:** En présence
- # **Organisation de l'enseignement:** Formation initiale, Formation continue
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Description

Permettre aux participants de sécuriser juridiquement leurs opérations à l'international en sachant lire et comprendre, rédiger et négocier les dispositions essentielles d'un contrat international.

- Ce module n'est pas une formation théorique mais un atelier destiné à développer «l'opérationnalité» des participants dans l'analyse, la rédaction et la négociation de contrats
- Chaque module méthodologique alterne la transmission d'outils et la mise en pratique systématique
- Apport de l'animateur par la méthodologie, la facilitation et la présentation d'expériences critiques d'entreprises
- Remise en début de formation d'un Guide du Participant

Heures d'enseignement

Sécurisation des contrats internationaux - CM

CM

12h

Programme détaillé

Introduction Les spécificités des opérations internationales Les tendances actuelles et le négociateur international

1. Le contexte contractuel international Diversité des systèmes juridiques Diversité des accords contractuels Le droit international : approche comparée
2. La phase pré-contractuelle Outils : checklist clauses efficaces des accords précontractuels, modèles d'accords précontractuels
3. Panorama des grandes familles de contrats internationaux Les contrats de vente Les contrats de prestation de services Les contrats de représentation Les contrats de licence (de marque, de fabrication) Les contrats de coopération (co-traitance, sous-traitance) Outil : checklist de clauses par type de contrat NB 1 : ce panorama peut être modifié en fonction des besoins des participants
4. Régime juridique régissant les contrats internationaux Loi applicable au contrat Formation du contrat Exécution contractuelle Force majeure et hardship Limitation de la responsabilité contractuelle Clauses pénales Résiliation/ Résolution Traitement des litiges Outil : exemples de formulation de clauses-types en français et en anglais
5. Focus spécifique avec exemples d'outils • Les CGVE : utilité, contenu, clauses essentielles, documents export • La proposition commerciale : caractéristiques, éléments constitutifs, portée juridique • Le contrat de vente : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques • Le contrat de distribution : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques • Le contrat d'agent commissionné : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques

Compétences visées

Compétences visées :

- Appréhender le contexte juridique international
- Mettre en place les outils pré-contractuels pertinents
- Avoir une vision efficace du panorama des contrats internationaux (vente, représentation...)
- Mettre en œuvre une méthodologie et un outil de préparation de négociation
- Analyser, reformuler et négocier les clauses techniques, commerciales/financières, logistiques et juridiques d'un contrat international, en particulier en anglais

Bibliographie

L'anglais des contrats internationaux E. BOYE LITEC

Modèles de contrats en anglais O. D'AUZON EDITIONS D'ORGANISATION

Introduction au droit comparé R. SEROUSSI DUNOD

Le contrat international J-M Jacquet DALLOZ

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

<https://iae.univ-poitiers.fr/fr/portail-de-liae>