NÉGOCIER ET RÉDIGER LES CONTRATS INTERNATIONAUX

De la rédaction à l'exécution

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

DIST.

Ref. : 8920016

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1845 € HT

Repas inclus

Un contrat international a de multiples enjeux spécifiques différents d'un contrat national. Ces enjeux sont repris dans des clauses spécifiques comme les INCOTERMS, la clause de sauvegarde, les langues applicables, le droit applicable, le règlement des litiges. Mais ces enjeux internationaux se nichent aussi dans toutes les autres clauses ou parties d'un contrat devenu international.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

23 et 24 juin 2025

- **23/06/2025 09:00 --> 24/06/2025 17:30 à Paris**
  - 23/06/2025 09:00 --> 23/06/2025 17:30
  - 24/06/2025 09:00 --> 24/06/2025 17:30

OBJECTIFS

S'assurer, dès la phase des négociations, de la bonne exécution des contrats internationaux
Maîtriser une technique de rédaction de ces contrats
Prévenir les difficultés d'exécution et les risques de contentieux

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables des affaires internationales
Juristes et avocats
Responsables commerciaux

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des contrats

COMPÉTENCES ACQUISES

Disposer de moyens concrets pour sécuriser ses contrats internationaux

PROGRAMME

Pendant
Négocier et rédiger les contrats internationaux

Être maître de la rédaction du contrat international

Définir le cadre dès les négociations et rédiger une introduction solide

- La liberté contractuelle internationale / Ordre public / hiérarchie des normes
- L'utilisation ou le rejet des conventions internationales et des usages de commerce international
- Déterminer le droit applicable dès la phase de négociation

Exercice d'application : choix du droit applicable et ses enjeux

- Les responsabilités en cas de rupture des pourparlers
- Prévenir l'impact culturel et ses aléas
- L'importance d'un pré-contrat : secret, faisabilité, R&D...

Exercice d'application : les différentes phases de la négociation jusqu'à la signature du contrat international

Rédiger une introduction solide : titre, parties au contrat, préambule argumenté, définitions utiles, hiérarchie de la documentation contractuelle

Exercice d'application : rédaction d'un préambule

Rédiger un cœur de contrat international complet

- L'objet du contrat et les critères d'évaluation de son exécution
- Les obligations du vendeur, du client

Exercice d'application : best efforts vs obligations de moyens

- Le prix : différents types de prix, indexation, monnaies de paiement, risques de change, différents modes de paiements, risques d'impayés
- Les garanties internationales de paiement : lettres de crédit, garanties bancaires…
- Les enjeux de propriété intellectuelle : protection du savoir-faire, licences et exploitation, subtilités selon les pays

Exercice d'application : protection du savoir-faire

- Les lieux et territoires : unique ou pas, règles d'ordre public locales, droits de douanes…
- La durée : conditionnelle ou pas, ferme ou indéterminée, conditionnée ou pas…
- Les garanties, contrôles, transport et livraison, assurances impératives ou pas
- Les incoterms : comment les choisir, connaître leur évolution et les suivre

Exercice d'application : choix de l'incoterm et ses paramètres

- Les sanctions contractuelles possibles : retard, performance, " punitives damages "
- Les sanctions d'ordre public possibles

Organiser la vie du contrat international

Négocier les clauses essentielles pour assurer la bonne exécution des contrats

- L'adaptation du contrat : avenant
- Les clauses de sauvegarde ou " hardship " : anticiper tous les risques ou presque grâce à cette clause, dégager des guides d'adaptation
- Les cas de force majeure ou d'imprévision

Exercice d'application : rédaction d'une clause de hardship applicable à son entreprise

- La transmissibilité, cession ou sous-traitance
- Le choix entre confidentialité et communication
- Le droit applicable : un choix délicat à enjeux multiples

Prévoir le règlement des litiges

- La procédure amiable formelle ou informelle
- Le tribunal compétent désigné ou l'arbitrage
- Lieu et langue du débat

Maîtriser les formalités

- Le formalisme : formules à respecter, intervention d'une autorité, Ministère, consulat, notaire…
- Les formalités à respecter : autorisation, apostille, publicités légales, inscriptions, enregistrements divers…

Exercice d'application : rédaction de la clause d'arbitrage

INTERVENANTS

Cyrille DURAND-FONTANEL

Avocat au Barreau de Paris
Cabinet DURAND-FONTANEL

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap