

## Programme

# Choisir son mode de représentation et réaliser ses contrats à l'international. Adapter ses conditions générales de vente à l'export CGVE

### Résumé

Les contraintes réglementaires liées aux technologies de pointe, les clauses de propriété ou encore l'arbitrage des litiges, voici un florilège des domaines traités lors de cette formation Contrat de vente international.

### Objectifs

Comprendre les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales.

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 en interne en s'entourant d'un réseau d'experts

### Programme

#### 1. Déterminer le cadre juridique et commercial dans la phase de négociation

- Décrypter l'importance de l'interculturalité dans la relation commerciale
- Identification du droit applicable : ce qui est en faveur d'une des parties et l'aspect pratique
- Réaliser une démarche progressive dans l'établissement du contrat :

finalité, durée, contexte, signatures

#### Durée

1 JOUR

#### Pré-requis

Formation sur les fondamentaux obligatoire

Connaissance des Incoterms fortement recommandée

#### Public

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

#### Intervenant

Florence BLANCHIER

Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

## 2. Lister les points essentiels au futur contrat

- Qui vend quoi ? Qui achète quoi ?
- Partie vendeur : modalités de livraison, Incoterms 2020, modalités de paiement, SAV, garanties, exclusions de garantie, clause de réserve de propriété
- Partie acheteur : réception de la marchandise, paiement et garanties selon les RUU 600, Incoterms
- Le contrat et les CGV (ou CGA) : lien entre elles
- Risques imprévisibles : force majeure
- Règlement des litiges

## 3. Les contrats de représentation ou de distribution

- Accords définissant les futures relations contractuelles avec l'agent commercial ou le distributeur
- Périmètre du contrat : objectifs quantitatif et qualitatif, conditions de renouvellement, marge de tolérance dans l'atteinte de l'objectif au bénéfice de l'entreprise

*Mise en situation : analyse de différents types de contrats internationaux en français et en anglais.*

**Tarif interentreprise** : 490 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 980 € H.T.

**Intra, sur mesure** : nous consulter

### Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

### Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

### Suggestions pour vous préparer à cette formation :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export
- Choisir ses Incoterms 2020 en fonction de ses opérations d'import-export
- Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)

- Acheter une prestation de transport international

### Suggestions pour compléter vos « commerciales » :

- L'approche stratégique et commerciale des marchés – méthode MX™
- Maîtriser son ouverture interculturelle dans un contexte commercial
- Réussir son projet export par la maîtrise de son marketing opérationnel

### Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

### Modalités de paiements

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
  - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture.
  - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42  
[formation.blanchierconsulting@gmail.com](mailto:formation.blanchierconsulting@gmail.com) ou formulaire joint

Vous souhaitez être recontacté, formulaire

### Pour aller plus loin

**Strat&CI** en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. Parlons-en ([lien vers formulaire](#))