

Le Droit du Commerce International

OBJECTIF :

Comprendre les grands principes du droit du commerce international pour intégrer ces notions dans les activités import-export afin d'améliorer l'efficacité commerciale des participants, éviter les litiges, limiter les contentieux. Prendre conscience des enjeux juridiques et économiques du commerce international

Intégrer les fondamentaux du droit commercial international dans la prise de décision de la gestion commerciale

CONTENU :

- Les grandes bases juridiques du commerce international, les principales conventions internationales, les directives européennes, la réglementation française,
- Le droit du commerce en Europe et dans le reste du monde, les spécificités de la Common Law, du droit anglais et du droit allemand,
- Les différents contrats à l'international : contrat d'agence, de licence, les joint venture, collaboration continue, le contrat de commerce international, etc,
- Préparer un contrat de vente à l'international, l'offre et la facture pro forma, les documents internationaux et précontractuels, l'offre, le pacte de préférence, les lettres d'intention, l'accord de principe, etc.
- Les C G V à l'international, les principales clauses des contrats internationaux: comment les rédiger et les négocier pour éviter les problèmes,
- Les risques de l'exportation et de l'exportateur, la Coface,
- La prise de garantie, les garanties contractuelles
- Les problèmes spécifiques au transfert de propriété, au transport international, aux assurances,
- Les incoterms 2000, les différents groupes, la répartition des coûts entre vendeur et acheteur,
- Les risques des incoterms, Conseils pour un bon usage des Incoterms
- Les moyens de paiement à l'international, le contre remboursement, le crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by, Les risques de change, les relations avec son banquier,
- Les fondamentaux du droit douanier, la libre circulation des marchandises en Europe, le rôle du commissionnaire en douane, les pièges et erreurs à éviter,
- Fiscalité française et fiscalité internationale : les grands principes,

- Le règlement des litiges internationaux, les principales procédures, les principales règles du droit international privé, les règles de compétence, la preuve en droit international, le règlement des conflits, exemples de litiges à l'international,
- Le recours à l'arbitrage, méthode et pratique,
- Les principales questions réponses en matière de commerce international : études de cas pratiques,

PEDAGOGIE MISE EN ŒUVRE :

Définition des objectifs et des pratiques des participants. Identification des problèmes intégrant de courtes périodes magistrales. Exercices pratiques et cas concrets. Pédagogie interactive de QCM.

PARTICIPANTS :

Aucun Pré requis. Cette formation s'adresse à des non juristes.

Toute personne ayant à exercer une fonction Commerciale ou de Gestion directe ou indirecte ou en contact avec l'international : cadres des fonctions commerciales, marketing, gestion et communication, responsables de centres de profit, ingénieurs commerciaux, commerciaux, assistants (es), acheteurs et services généraux, etc.

DUREE : Deux Journées.

FORMATEUR :

Séminaire assuré par un formateur juriste d'entreprise et ancien avocat.