

# Adapter ses conditions générales de vente/achat à l'international



## Objectifs

- Maîtriser les bases du contrat commercial
- Découvrir la contractualisation internationale
- Sécuriser la relation commerciale



## Profil des stagiaires

Dirigeant d'entreprise, tout salarié...



## Moyens pédagogiques

- Apport théorique sur la réglementation
- Approche pratique à l'aide de mises en situation et cas concrets
- Formation dispensée à l'aide d'un support de formation
- Evaluation du niveau des connaissances des stagiaires en début de formation
- Evaluation des acquis des stagiaires en fin de formation



## Encadrement de la formation

Formatrice spécialisée en Droit des affaires

### 1 Se familiariser avec la contractualisation de la relation commerciale

Appréhender le cadre juridique du commerce international  
Les bases du droit des contrats et du droit du commerce international

### 2 Identifier les risques particuliers liés à l'exportation

Illustrations de risques  
Les solutions à ces risques

*Intérêt particulier : table ronde de ces risques*

### 3 Maîtriser les conditions générales de vente ou d'achat

Pourquoi des conditions générales de vente/d'achat ?  
Quelles différences entre les CGV, offre commerciale, devis ?  
La conciliation des CGV et des CGA

Le contenu des CGV et notamment la langue du contrat et la Loi applicable

*Intérêt particulier : définir les parties au contrat, quelques clauses usuelles des CGV (clauses financières...)*

### 4 Conclure un contrat à l'international

Quand conclure un contrat ?  
Faut-il envisager un précontrat ?

*Intérêt particulier : quelques éléments à prendre en compte lors de la négociation du contrat*

## Informations pratiques

Durée : 1 jour