DROIT DES AFFAIRES

Contrats internationaux : négocier, choisir le droit applicable et sécuriser

Un contrat international ajoute des questions que le contrat interne ne pose pas. Quelle loi régit l'accord quel juge tranchera comment le prix sera payé et que se passe-t-il si la marchandise reste bloquée à la frontière. Ces points sont souvent réglés par une clause recopiée sans analyse. Deux jours pour traiter les spécificités internationales : loi applicable règlement des litiges rédaction en plusieurs langues sécurisation du paiement et répartition des risques de transport. Les mécanismes sont travaillés sur des opérations d'achat et de vente vers l'étranger.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 849 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes acheteurs responsables export et dirigeants de PME engagés dans des relations commerciales avec l'étranger.

PRÉREQUIS
Pratiquer la négociation ou la rédaction de contrats commerciaux.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Déterminer la loi applicable à un contrat international
- Choisir entre juridiction étatique et arbitrage selon l'opération
- Rédiger les clauses sensibles dans un contexte de langues différentes
- Sécuriser le paiement et encadrer les garanties bancaires
- Répartir les risques de transport et de livraison entre les parties
- Anticiper les difficultés d'exécution et de recouvrement à l'étranger

03 Programme détaillé

M1 Loi applicable et juge compétent

- Choisir son terrain avant le conflit
- Mesurer l'intérêt et les limites du choix de loi
- Rédiger une clause d'élection de droit sans ambiguïté
- Articuler droit national et conventions applicables à la vente
- Choisir entre juridiction étatique et arbitrage
- Cas pratique : Comparaison de deux clauses de règlement des litiges sur une même opération d'achat.

M2 Négociation et rédaction entre cultures

- Écrire pour être compris par l'autre partie
- Préparer la négociation avec des interlocuteurs de cultures différentes
- Gérer les versions linguistiques et désigner celle qui fait foi
- Éviter les formulations que la traduction rend ambiguës
- Encadrer la phase précontractuelle et les documents échangés
- Mise en situation : Négociation d'une clause contestée avec une partie qui invoque ses usages nationaux.

M3 Sécurisation du paiement

- Se faire payer reste l'enjeu principal
- Choisir l'instrument de paiement adapté au risque
- Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire
- Recourir aux garanties bancaires et à l'assurance-crédit
- Encadrer les retards de paiement et leurs sanctions
- Atelier : Choix de l'instrument de paiement pour une vente vers un pays à risque élevé.

M4 Livraison exécution et litiges

- Suivre l'opération jusqu'à son terme
- Répartir les risques et les frais de transport entre les parties
- Traiter les formalités douanières et les restrictions à l'exportation
- Anticiper la force majeure et le bouleversement de l'équilibre économique
- Organiser le recouvrement et l'exécution d'une décision à l'étranger
- Atelier : Rédaction des clauses de livraison et de transfert des risques d'un contrat d'exportation.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 849 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr