DROIT DES AFFAIRES

Contrats internationaux : négocier les clauses clés, arbitrer et sécuriser

Un contrat conclu avec une partie étrangère fait entrer des règles que les modèles internes n'anticipent pas. La langue retenue, la loi choisie, le juge compétent et les usages du commerce international pèsent autant que les obligations négociées. Une clause de règlement des différends rédigée à la hâte peut rendre une créance pourtant certaine impossible à recouvrer. Ce workshop de trois heures traite les techniques contractuelles propres aux opérations internationales. Les participants comparent les options de loi applicable et de juridiction, travaillent les clauses de prix de force majeure et de garantie puis sécurisent les conditions de paiement et de livraison.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € 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 d'entreprise responsables export et dirigeants négociant des contrats avec des partenaires étrangers.

PRÉREQUIS
Maîtriser le droit des contrats et avoir déjà participé à une négociation commerciale.

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 pour le règlement des différends
- Rédiger les clauses de prix de paiement et de garantie adaptées
- Anticiper les risques liés à la livraison et au transfert des risques
- Organiser l'exécution du contrat face aux aléas et aux changements de circonstances

03 Programme détaillé

M1 Le cadre juridique de l'opération internationale

- Savoir quelle règle s'applique
- Détermination de la loi applicable et rédaction de la clause de choix
- Sources internationales et usages du commerce
- Langue du contrat et valeur des versions traduites
- Règles impératives du pays d'exécution
- À retenir : La liberté de choisir la loi du contrat se heurte aux règles impératives du lieu d'exécution.

M2 Les clauses structurantes de la négociation

- Prix risques et responsabilités
- Clauses de prix et mécanismes de révision
- Conditions de livraison et transfert des risques
- Force majeure et changement de circonstances
- Limitation de responsabilité et garanties consenties
- Cas pratique : Les participants négocient trois clauses d'un contrat de fourniture avec un partenaire étranger.

M3 Le règlement des différends et l'exécution

- Obtenir une décision exécutoire
- Choix entre juridiction étatique et arbitrage
- Rédaction de la clause compromissoire
- Modes amiables et clauses de négociation préalable
- Reconnaissance et exécution de la décision obtenue
- Atelier : Chaque participant rédige une clause de règlement des différends adaptée à son opération et en mesure les effets.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 580 € 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