INTERNATIONAL - DÉVELOPPEMENT DES VENTES À L'EXPORT

Contrats internationaux : négocier, sécuriser les clauses et prévenir les litiges

À l'export, le contrat se réduit souvent à un bon de commande et à des conditions générales rédigées pour le marché domestique. La loi applicable reste implicite, le juge compétent n'est pas désigné et les incoterms sont cités sans que les obligations correspondantes soient tenues. Le défaut de paiement ou la contestation de conformité révèle alors la fragilité du montage. Ces deux jours sont consacrés à la sécurisation juridique des opérations internationales : choix de la loi et du mode de règlement des litiges, clauses sensibles, garanties de paiement et contraintes documentaires. Les participants travaillent sur leurs propres contrats.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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
Responsables export, commerciaux à l'international, juristes d'entreprise, responsables administration des ventes et dirigeants de sociétés exportatrices.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 et la juridiction compétente d'un contrat international
- Rédiger les clauses sensibles d'un contrat de vente ou de distribution à l'export
- Articuler les incoterms avec le transfert des risques et les obligations documentaires
- Choisir les instruments de paiement et les garanties adaptés au risque pays
- Anticiper le règlement des litiges et les conditions d'exécution d'une décision

03 Programme détaillé

M1 Cadre juridique de l'opération internationale

- Savoir quelle loi et quel juge s'appliquent
- Identification des sources applicables au contrat international
- Clause de loi applicable et limites de la liberté de choix
- Clause attributive de juridiction et recours à l'arbitrage
- Conséquences de l'absence de choix exprimé
- À retenir : Un contrat silencieux sur la loi applicable n'est pas neutre : il laisse le juge saisi décider.

M2 Négociation et formation du contrat

- Sécuriser avant la signature
- Pourparlers documents précontractuels et lettres d'intention
- Concurrence entre conditions générales d'achat et de vente
- Langue du contrat et valeur des traductions
- Pouvoir de représentation du signataire étranger
- Cas pratique : Le groupe arbitre un conflit entre conditions générales d'achat et de vente.

M3 Clauses sensibles et exécution

- Écrire des clauses qui tiennent à l'usage
- Clauses de prix de révision et de devise
- Incoterms et répartition des frais des risques et des formalités
- Réserve de propriété garanties et limitation de responsabilité
- Force majeure et imprévision dans un contexte international
- Clauses de durée de résiliation et de préavis
- Atelier : Chaque participant réécrit deux clauses de son contrat à partir d'une grille de relecture.

M4 Paiement garanties et litiges

- Se faire payer et faire valoir ses droits
- Instruments de paiement et crédits documentaires
- Garanties bancaires et assurance-crédit
- Prévention du risque client selon le pays de destination
- Recouvrement et exécution d'une décision à l'étranger
- Mise en situation : Un participant négocie les conditions de paiement face à un acheteur étranger joué par le groupe.

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 1 690 € 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 26/09/2026. 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