

Gérer l'exportation de marchandises : contrat commercial et paiement



Objectifs

- Apprendre les principes et mécanismes de base du Droit commercial
- Apprendre à rédiger des conditions générales de vente
- Maîtriser la relation BtoB et BtoC
- Connaître les principes de la distribution commerciale : partenariat, concession, licence, franchise...



Profil des stagiaires

Dirigeant d'entreprise, assistant juridique expérimenté, assistante de direction...



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

Informations pratiques

Durée : 2 jours

1 Qu'est-ce qu'un contrat ?

Sa définition

Une typologie des contrats : contrat cadre, contrat de maintenance...

Les parties à un contrat

Le contrat commercial à l'international

Intérêt particulier : se familiariser avec le vocabulaire du droit des contrats utile à la suite de la formation ; table ronde « autour du contrat de vente à l'international »

2 Les étapes préalables à la formation d'un contrat

La négociation d'un contrat (les pourparlers et ses clauses spécifiques)

La période précontractuelle (notamment les obligations d'information et la clause de confidentialité)

3 Les conditions de formation d'un contrat

Les conditions de fond d'un contrat (consentement, capacité et objet)

Les conditions de forme d'un contrat

La réglementation de la vente à distance comme les contrats à l'international.

Etude de cas particuliers : cas concret de contrats où les conditions de formation sont ambiguës

4 Des éléments particuliers d'un contrat

La notion de terme d'un contrat

Les notions de condition suspensive et de condition résolutoire

Gérer l'exportation de marchandises : contrat commercial et paiement

6 Quelques clauses usuelles...

L'applicabilité du contrat et son acceptation,
Les obligations des parties en fonction de la nature du contrat (vente, licence, maintenance, location),
La clause de variation et d'actualisation des prix,
Les obligations des parties,
La clause de garantie des vices cachés,
La clause limitative de responsabilité,
La clause d'attribution de juridiction,
La clause de déchéance du terme,
La clause de réserve de propriété,
La clause pénale,
La clause résolutoire,
La clause d'interdiction de débauchage,
Autres clauses diverses (computation des délais...)...

Intérêt particulier : intégration des droits spécifiques dans les contrats commerciaux comme le droit de la consommation (droit de rétractation) et la cession des droits d'auteur ou PI

Etude de cas pratiques : présentation concrète de ces clauses et leur exemple de rédaction

Exercice: rédiger son contrat commercial

7 Sécuriser les relations à l'export notamment avec les banques étrangère

Le règlement des commissions
Les assurances
Les incoterms

8 Sécuriser le paiement à l'étranger

Les relations entre les exportateurs, les banques et le bénéficiaire
Le crédit documentaire et les documents à fournir
Les différents types de crédits documentaires
Avantages et limites du crédit documentaire

9 Réaliser son crédit documentaire

Les étapes clés du crédit documentaire
Les réserves lors du crédit documentaire et les litiges éventuels
Les amendements

10 La Lettre de crédit stand-by

Le rôle des banques
Avantages et limites
La lettre de crédit stand-by et ses documents
La mise en jeu de la lettre de crédit stand-by

Gérer l'exportation de marchandises : contrat commercial et paiement

11 Les garanties bancaires

Présentation des 4 garanties avec leurs avantages et inconvénients :

Garantie de soumission "bid bond".

Garantie de restitution d'acompte "down payment bank guarantee".

Garantie de bonne exécution "performance bond".

Garantie de dispense de retenue de garantie "retention payment guarantee".

Conditions de déblocage de garanties : Sur simple demande ou Sur présentation de documents

12 La responsabilité contractuelle en cas de non ou mauvaise exécution d'un contrat

Appelle t on la résiliation d'un contrat ? À différencier de la résolution d'un contrat.

Peut-on obtenir des dommages et intérêts dans ces situations ?

Existe-t-il une procédure particulière pour « agir en responsabilité contractuelle » ?

Intérêt particulier : approche de la responsabilité contractuelle, vers qui se tourner en cas de difficultés.