

Cycle Contrats Commerciaux Internationaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-contrats-commerciaux-internationaux

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**DTA16**	**Cycles complets**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités des contrats internationaux
- Analyser et savoir rédiger les clauses essentielles des contrats internationaux (vente, contrats de coopération…)
- Différencier les différents types de contrats internationaux
- Mesurer les risques liés aux contrats internationaux
- Identifier les différente formes de développement à l’international
- Faire des différences culturelles un atout dans la négociation pour garantir la bonne exécution de ces contrats
- Prévenir les difficultés d'exécution et les risques de contentieux

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Juristes
- ✔ Commerciaux
- ✔ Chefs de projet
- ✔ Ingénieurs
- ✔ Financiers
- ✔ Toute personne ayant à négocier ou gérer des contrats internationaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Cerner le cadre juridique des contrats internationaux

- L'origine et les sources du droit international : la lex mercatoria
- Les philosophies de droit dans le monde : pays de Civil Law, pays de Common Law, droit religieux, droit coutumier
- Le droit conventionnel
- Les règles uniformes et usances à l'international
- Les principales conventions internationales
- Les principes d'unidroit du commerce international et du droit européen des contrats
- Le droit communautaire et les principes de libre concurrence
- La notion de contrat international : quelle loi ? quel juge ? quelle langue ?

2 / Identifier les éléments contractuels

- Les principaux contrats utilisés à l'international
- Les contrats de vente, d'entreprise, de sous-traitance
- Les conditions générales et particulières
- Les clauses usuelles dans les contrats internationaux
- L'utilité des clauses et les risques à prévenir
- La méthodologie de rédaction du contrat de vente
- La méthodologie d'achat international
- Les joint ventures

3 / Identifier les risques spécifiques et vigilance dans la rédaction des clauses

Maroc Performance

- Risque de non-paiement et de défaillance du partenaire : clauses et modalités de garantie de paiement
- Maîtrise des coûts et clause de gestion du risque de change
- Imprévision et risque politique : les clauses d'imprévision, instabilité des lois, variation des règles fiscales
- Anticipation de la mauvaise exécution ou de l'inexécution : clauses de pénalités, dommages et intérêts
- Contenu des clauses d'exonération de responsabilité
- Gestion des conflits : clauses de prévention et de règlement des litiges
- Clauses de sortie dans les contrats complexes

4 / Protéger les intérêts des sociétés à l’international

- Protéger sa technologie (brevets) (industrial property rights)
- Protéger son image de marque, son savoir-faire (know-how, confidentiality)
- Protéger son droit d’auteur (copyright, copyleft, intellectual property rights)
- Protéger sa marque (licence agreement)
- Les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilités des fournisseurs et des clients (l’Unfair Contract Terms Act)

5 / Identifier les différentes formes de développement à l’international

- Les agents commerciaux (agents, agencies, master franchising, agency agreement)
- Les joint-ventures (technical cooperation agreement, joint-venture)
- Les transferts de technologie (transfer of technology)
- Répondre à des appels d’offres et consultations internationales

6 / Réussir la négociation en s'adaptant à des cultures variées

- Impact des valeurs culturelles dans la négociation
- Décoder la communication verbale et non verbale : exemples japonais, chinois, pays arabes, anglo-saxons…
- Erreurs de forme et de fond à ne pas commettre : se voir imposer des règles ou des concepts non usuels
- Gérer un conflit …
- Jeux de rôles : se présenter, argumenter, défendre son point de vue

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance