

# *les formations mauves*



## COMMERCE INTERNATIONAL

C003 | Négociation contractuelle internationale

## C003 | Négociation contractuelle internationale



**Public :** commerciaux, chefs de zone, chefs de projets, ingénieurs d'affaires, *contract managers*, responsables export, acheteurs internationaux amenés à négocier et à gérer des contrats internationaux

**Objectifs :** optimiser la préparation et la négociation d'une opération internationale et en sécuriser contractuellement l'exécution, qu'il s'agisse d'une vente unique ou de partenariats commerciaux

**Durée :** 2 jours

**Intervenant :** Pierre Le Maître (p. 5)

**Nombre max. de participants :** 8

**Lieu :** Paris

**Date(s) :** jeudi 03/07 et vendredi 04/07/2014

**Tarif :** 1380 € HT pauses et déjeuners compris

- 20 % pour toute inscription jusqu'au 04/06/2014 + avantage fidélité

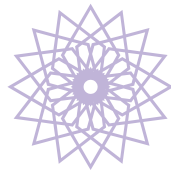
**Bulletin d'inscription p. 7 (code formation : C003)**

## C003 | Négociation contractuelle internationale

### Programme

**08 h 45 | 17 h 00 | Déjeuner sur place (pour chaque journée)**

*1. La préparation — Les concepts et outils à maîtriser*



Comment préparer efficacement la négociation d'un contrat international :

- La boîte à outils à maîtriser
- Les étapes de la préparation
- Proposition d'un dossier de préparation de la négociation internationale

Appréhender le contexte juridique international :

- Diversité du contexte et responsabilité au cours de la négociation
- Le droit international

Distinguer les différents accords contractuels :

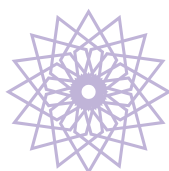
- Les outils pré-contractuels
- Les contrats de vente internationale
- Les contrats de représentation
- Les contrats complexes

## C003 | Négociation contractuelle internationale

### *2. La négociation d'un contrat de vente de marchandises, d'un contrat de distribution, d'un contrat d'agent commissionné*

Pré-requis : le régime juridique des contrats internationaux

- La loi applicable
- Formation du contrat
- Exécution contractuelle
- Résiliation du contrat
- Traitement des litiges



La négociation d'un contrat de vente de marchandises international :

- Les conditions générales de vente export
- La proposition commerciale export : point de départ de la négociation
- Le contrat de vente internationale de marchandises

La négociation d'un contrat de distribution international :

- Principales spécificités et environnement juridique
- Structure du contrat et clauses sensibles

La négociation d'un contrat d'agent international :

- Principales spécificités et environnement juridique
- Structure du contrat et clauses sensibles

La négociation d'un contrat de service international (maintenance) :

- Principales spécificités
- Structure du contrat et clauses sensibles

## Pierre Le Maître

Consultant spécialisé en commerce international, exerçant depuis une trentaine d'années dans le développement, la négociation des contrats internationaux et le traitement des appels d'offres internationaux, Pierre Le Maître dispose également d'une riche expérience d'enseignement dans des écoles de commerce et dans des centres de formation spécialisés à l'international, en France et à l'étranger.

### Formations :

- C001 | Management d'un portefeuille de distributeurs export
- C002 | Modes de présence et partenariats internationaux
- C003 | Négociation contractuelle internationale

## LIEUX DES FORMATIONS

Les formations ont lieu à Paris, sauf demandes particulières. L'adresse est précisée sur la lettre de convocation envoyée aux participants au plus tard une semaine avant la date du séminaire.

Vous trouverez ci-dessous un aperçu des lieux où se tiennent *les formations mauves*. Nous mettons tout en œuvre pour vous assurer un accueil irréprochable.

### **HÔTEL AMBASSADOR PARIS\*\*\*\***

16, boulevard Haussmann  
75009 Paris

### **HÔTEL LE MATHURIN\*\*\*\***

43, rue des Mathurins  
75008 Paris

### **HÔTEL DE LA TRÉMOILLE\*\*\*\***

14, rue de la Trémouille  
75008 Paris

### **HÔTEL PAVILLON DE LA REINE\*\*\*\***

28, place des Vosges  
75003 Paris

### **HÔTEL LA VILLA MAILLOT\*\*\*\***

143, avenue de Malakoff  
75116 Paris

### **HÔTEL SCRIBE PARIS\*\*\*\*\***

1, rue Scribe  
75009 Paris



## BULLETIN D'INSCRIPTION

Vous pouvez vous inscrire en ligne sur [www.formations-mauves.fr](http://www.formations-mauves.fr)  
ou renvoyer ce bulletin par courriel à **contact@sofiem.fr** ou par courrier à **SOFIEM – 37, rue des Mathurins – 75008 Paris**

### IDENTITÉ DU PARTICIPANT

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Nom                   |  |
| Prénom                |  |
| Fonction              |  |
| Raison sociale        |  |
| Adresse               |  |
| Code postal           |  |
| Ville                 |  |
| Courrier électronique |  |
| Téléphone fixe        |  |
| Téléphone portable    |  |

### PERSONNE À CONTACTER (SI DIFFÉRENT)

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Nom                      |  |
| Prénom                   |  |
| Courrier électronique    |  |
| Téléphone fixe           |  |
| Facturation à l'ordre de |  |
|                          |  |

Je m'inscris à la formation suivante :

|                |  |
|----------------|--|
| Titre          |  |
|                |  |
| Code formation |  |
| Date           |  |
| Prix (€ HT)    |  |

J'accepte les conditions générales de vente ci-après (p. 8).

À ..... Le .....

Signature

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Déclaration d'activité de formation enregistrée auprès du préfet de région d'Île-de-France sous le numéro :  
**11 75 47850 75.**

La demande d'inscription est effectuée soit en ligne sur [www.formations-mauves.fr](http://www.formations-mauves.fr) soit par l'envoi du bulletin d'inscription (p. 7) par courrier postal (SOFIEM, 37, rue des Mathurins, 75008 Paris) ou par courrier électronique ([contact@sofiem.fr](mailto:contact@sofiem.fr)).

À réception, la SOFIEM adresse au participant une confirmation d'inscription, accompagnée de la facture correspondante, à l'adresse électronique renseignée par le participant sur le bulletin d'inscription. À défaut de réserves ou réclamations expressément émises par le participant dans les deux jours à compter de la réception de la facture, celle-ci sera réputée conforme à l'inscription.

Tous les prix sont affichés hors taxes (HT) et doivent être majorés de la TVA au taux normal.

### Avantage fidélité

Un avantage fidélité (10 % de réduction sur le prix à payer) s'applique pour toutes les entreprises et collectivités déjà clientes.

Pour accéder aux séminaires de formation, lors du contrôle à l'entrée, le participant devra présenter une pièce officielle d'identité.

Le participant dispose d'un délai de rétractation jusqu'à quinze jours calendaires avant le début de la formation. La SOFIEM doit en accuser réception. En cas d'absence ou d'annulation reçue durant les quatorze jours calendaires précédant le début de la formation, les frais d'inscription sont dus en totalité. Un report à la prochaine session sera proposé sous réserve de places disponibles.

En cas d'empêchement du participant, le remplacement par un autre participant sera possible sans frais à la condition d'être notifié par courrier postal ou par courrier électronique reçu au plus tard deux jours ouvrés avant le début du séminaire de formation.

Le nombre de participants est strictement limité pour chaque séminaire. Les inscriptions réglées sont retenues en priorité.

La SOFIEM se réserve le droit d'annuler la tenue d'un séminaire de formation jusqu'à cinq jours ouvrés avant la date prévue. Il est procédé dans ce cas au remboursement des droits d'inscription sans autre indemnité.



## CONTACT

SOFIEM

37, rue des Mathurins  
75008 Paris

contact@sofiem.fr  
Tél. : 01 83 64 26 28

**[www. formations-mauves.fr](http://www. formations-mauves.fr)**

