



3  
Jours

# Les contrats supranationaux et les stratégies d'alliance

dans JURIDIQUE - DROIT DES CONTRATS / Réf : JCF-DETS-83

## Objectifs de la formation

- Identifier l'environnement international
- Identifier les différents types de stratégies d'alliances
- Identifier les différents types de contrats supranationaux
- Négocier et rédiger un contrat supranational

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Jour 1 - Matin

#### 1. Identifier les stratégies d'alliance

- Pourquoi nouer des alliances ?
- La typologie des stratégies d'alliance
- Le choix de la stratégie de collaboration et son implantation

### Jour 1 - Après-midi

#### 2. Examiner les principaux contrats supranationaux

- Le contrat de vente supranational
- Le contrat d'agence commerciale
- Le contrat de distribution exclusive ou de concession
- Le contrat de vente supranational

### Jour 2 - Matin

#### 3. Gérer les opérations internationales



## Jour 2 - Après-midi

### 4. Décrire la négociation internationale

- Les caractéristiques
- L'influence des facteurs culturels sur le comportement
- L'influence de la culture sur le processus de communication

## Jour 3 - Matin

### 5. Examiner la négociation et la rédaction du contrat supranational

## Jour 3 - Après-midi

### 6. Identifier les aides à l'export

- Les aides à l'implantation
- Les aides financières à la prospection
- Les aides régionales des Contrats de Plan Etat Région (CPER)
- Les aides nationales
- Les aides à la mise aux normes
- Les aides européennes

## Pré-requis

Avoir des connaissances en droit des contrats

## Public cible

Commerciaux, juristes, responsable des achats, dirigeants



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

### Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

