



CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

SÉMINAIRE INTERNATIONAL DE FORMATION À OUAGADOUGOU DU 10 AU 14 FÉVRIER 2013 SUR L'ADMINISTRATION DES VENTES COMMERCIALES OHADA ET INTERNATIONALE

***Thème : L'administration des ventes commerciales OHADA et internationale : de
la négociation à la rédaction du contrat***

I. Objectif général de la formation

La formation vise à familiariser les participants avec les concepts et mécanismes fondamentaux des aspects juridiques des ventes commerciales et de l'import-export. Il s'agira en effet, de leur apprendre à appliquer les règles principales de ce droit à diverses situations concrètes, en faisant appel notamment à des règles juridiques qui se rattachent à des branches de droit différentes et à plusieurs systèmes juridiques dont essentiellement le système OHADA en comparaison avec les tendances transnationales en pratique. De façon plus pratique, ce séminaire international de formation permettra aux participants de se familiariser avec l'environnement juridique du commerce de l'espace OHADA et international en les rendant notamment capable de comprendre et de rédiger un contrat international et de gérer les litiges éventuels s'y rapportant.

II. Objectifs spécifiques de la formation

Il s'agira donc de sensibiliser les participants à la dimension juridique de ce domaine et plus particulièrement à :

- leur faire prendre conscience, concrètement, par l'apport d'expériences vécues de l'intérieur par le formateur à travers son déploiement dans la sphère transnationale et africaine, de la contrainte juridique ;
- analyser les risques légaux pertinents ;
- les aider à reconnaître à temps, les problèmes juridiques touchant à la gestion et à l'administration des ventes commerciales et de l'import-export ;

CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

- développer chez eux une plus grande compétence dans la négociation et l'élaboration des contrats commerciaux entre partenaires issus du système OHADA ou entre partenaires OHADA d'une part, et étranger d'autre part ;
- les initier aux précautions à prendre face à l'évaluation des clauses et aux conséquences de ses engagements contractuels en tant que sources de droits et d'obligations ;
- leur transmettre des connaissances juridiques en relation avec des problèmes réels ;
- leur permettre d'intégrer l'incidence juridique dans le processus de gestion intra-communautaire OHADA et/ou internationale ;
- leur faire connaître les implications des recours légaux en la matière et à les préparer à travailler de concert avec des conseillers juridiques ou issus de domaines scientifiques différents (finance et banque, assurance, transport et gestion privée des différends).

Pour ce faire, la formation sera axée autour de sera dix modules :

1. Sources et harmonisation du droit des transactions commerciales internationales
2. Caractéristiques et organisation de la vente internationale de marchandises
3. Termes de commerce, la propriété et le changement des circonstances
4. Droit uniforme OHADA et comparé de la vente commerciale de marchandises
5. Financement des marchandises
6. Transport des marchandises
7. Assurance des marchandises
8. Rédaction contractuelle
9. Règlement des litiges

III. Public cible

- Cadres de banques et de sociétés coopératives,
- Avocats,
- Magistrats,
- Juristes de cabinets,



CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

- Notaires,
- Juristes de sociétés privées, étatiques et organisations internationales

IV. Approche pédagogique

C'est en faisant que l'on apprend le mieux. En conséquence, pour chacun des cours, l'étudiant doit faire des lectures préalables et tenter de répondre à un certain nombre de questions. Les périodes d'enseignement sont consacrées à une variété d'activités : réponse aux questions préalablement distribuées, résolution de cas, discussion, etc. Ces activités font appel à une participation active, et ce, sur une base volontaire.

V. Travaux et évaluations

L'évaluation des participants se fait au moyen d'études de cas et d'une épreuve finale visant la rédaction d'une vente commerciale OHADA et internationale :

- Études de cas : Toute documentation autorisée.
- Rédaction de contrat : Toute documentation autorisée.

Chaque module est consacré à un ou plusieurs sujets. Le recueil de textes contient divers documents dont le participant doit prendre connaissance avant chacun des modules : notes prises au cours de la formation, questions à répondre, cas pratiques, textes de lois, décisions judiciaires, modèles de documents, etc.

VI. Organisation des séances

Premier jour : 08 heures-14 heures

Module N° 1 : Étude des sources et l'harmonisation des transactions commerciales internationales



CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

Module N° 2 : Caractéristiques et organisation de la vente commerciale OHADA et internationale de marchandises : technique d'administration des ventes commerciales

Travail : Lire les documents et préparer les questions du thème 2

Module N° 3 : La propriété, les risques, la force majeure, la frustration et l'imprévision dans la vente commerciale : droit OHADA et comparé

Travail : Lire les documents et préparer les questions du thème 3

Deuxième jour : 08 heures-14 heures

Module N° 4 : Le droit uniforme comparé de la vente commerciale : le régime juridique OHADA à la lumière de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises

Travail : Lire les documents et préparer les questions ou cas du thème 4

Troisième jour : 08 heures-14 heures

Module N° 5 : Financement des marchandises en droit OHADA et international des affaires

Travail : Lire les documents du thème 5 et préparer les cas

Module N° 6 : Transport des marchandises en droit OHADA et comparé

Travail : Lire les documents et préparer les questions du thème 6

Module N° 7 : Assurance des marchandises



CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

Travail : Lire les documents et préparer les questions et cas du thème 7

Quatrième jour : 08 heures-14 heures

Module N° 8 : Règlement des litiges : règlement judiciaire, arbitrage, médiation, concertation et consultation, négociation

Travail : Lire les documents du thème 8 et préparer les cas et questions

Module N° 9 : Aspects juridiques du commerce avec la Chine ou avec les partenaires chinois : au cœur de la réalité vécue de l'intérieure

Cinquième jour : 08 heures-14 heures

Module N° 10 : Rédaction contractuelle d'un modèle de vente commerciale dans l'espace OHADA et international

Étude d'un cas final visant toute la matière.

VII. Formateur :

VIII. Modalités de participation

- Frais d'inscription : 700 000 F CFA HT
- L'inscription donne droit à :
 - la participation aux trois jours de la formation : pause-café et déjeuner ;
 - un kit pour participant ;
 - un support de la formation ;
 - une attestation de participation.



CONSULTATIONS JURIDIQUE ET FISCALE-GESTION DES RESSOURCES HUMAINES-FORMATIONS-ETUDES

Pour toute information utile ou inscription, contacter :

AHA Matozuwé Benoît

Gérant du Cabinet TISSOU Consulting

Tél: (Bur) +226 50 37 38 52/ 50 46 47 26

Tél: (Cell) 70 68 98 01

78 48 21 83

77 60 00 26

E-mail : tissouconsulting@gmail.com