

Les clés pour négocier un contrat de distribution à l'international

OPEN de l'international - 4 juillet 2022

Mis à jour le 05/07/2022

/

Afin de développer l'activité de votre société à l'étranger, que cela soit au sein de l'Union Européenne, mais également au-delà des frontières de l'UE, le contrat de distribution est un élément clé à considérer mais trop souvent négligé. Cependant, la sécurisation de votre activité et la pérennité de vos relations commerciales en dépendent.

De façon plus générale, il en va également de la structuration de votre démarche interne dans le cadre de votre développement à l'international.

C'est sur cette thématique qu'est intervenu Laurence Bourel, avocate, à l'occasion de la 10ème édition de l'OPEN de l'international.

Cet atelier a eu pour but d'aborder les éléments clés et les questions à se poser : **Pourquoi signer un contrat de distribution ? Avec quel type de partenaire signer un contrat de distribution ? Quels sont les points de vigilance à considérer dans la construction de ce contrat et notamment les clauses incontournables à l'international ?**

[TÉLÉCHARGEZ LA PRÉSENTATION](#)

