MAÎTRISER LES CONTRATS D'ACHAT - NIVEAU 1

Négocier et prévenir les risques des contrats d'achat

FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : 8920018

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1675 € HT

Repas inclus

Parce que les entreprises concluent de nombreux contrats d'achat divers et variés avec leurs fournisseurs, il est vital pour elles que les personnes en relation avec des fournisseurs et prestataires extérieurs maîtrisent les règles essentielles de négociation, les obligations à la charge des deux parties ou encore les risques encourus en matière de droit de la concurrence.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

13 et 14 nov. 2023

- **13/11/2023 09:00 --> 14/11/2023 17:30 à Paris**
  - 13/11/2023 09:00 --> 13/11/2023 17:30
  - 14/11/2023 09:00 --> 14/11/2023 17:30

OBJECTIFS

Intégrer les réflexes essentiels pour optimiser la négociation et la formalisation des contrats d'achat
Identifier les risques majeurs de responsabilité et prévenir les litiges
Gérer la dimension internationale des contrats d'achat

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Acheteurs et responsables achats
Juristes
Toute personne impliquée dans la négociation et la conclusion de contrats d'achat et de CGA

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en droit des contrats

COMPÉTENCES ACQUISES

Acquérir les réflexes essentiels pour négocier et auditer ses engagements contractuels dans ses contrats d'achat

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Pendant
Maîtriser les contrats d'achat - Niveau 1

Négociations : identifier les précautions indispensables

Déterminer la valeur des documents échangés et des engagements oraux lors des pourparlers
Cerner les obligations des parties
• Renseignement, information confidentialité, bonne foi et liberté contractuelle
• Définir le moment où l'on devient juridiquement " lié "
• Les responsabilités en cas de rupture des négociations

Maîtriser le cadre juridique du contrat d'achat

Les différents types de contrats et formes d'achats
• Conditions Générales d'Achats (CGA)
• Achat de prestation de services, de biens matériels et immatériels
• Sous-traitance, cotraitance, maîtrise d'œuvre, assistance : repérer les différentes natures d'engagement
Identifier les obligations de l'acheteur et du vendeur
• Obligation de moyens ou de résultat et obligations légales
• Obligations pour la facture : mentions obligatoires/interdites
• Opérer le transfert de propriété d'un bien matériel
Intégrer les règles essentielles du droit de la concurrence
• La transparence tarifaire et les pratiques discriminatoires
• Le refus de vente et l'abus de position dominante
• Les responsabilités pour rupture abusive des relations commerciales
Exercice d'application : analyse commentée et rédaction des clauses essentielles des contrats d'achat

Suivi et exécution du contrat : prévenir les risques

Anticiper le non-respect du contrat
• Assurer un suivi opérationnel, financier et juridique du contrat
• Les cas d'inexécution contractuelle
• La mise en jeu de la responsabilité
• Le défaut de conformité et les vices cachés
• Les cas de force majeure : prévoir l'imprévisible
• La médiation : un outil de prévention et de gestion des conflits
Maîtriser les spécificités de certaines prestations
• Prévenir le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre illicite
• Protéger son patrimoine intellectuel : contrefaçon et droits d'auteur
• La confidentialité des données et du savoir-faire
Étude de cas : les incidences juridiques du côté de l'émetteur et du côté du soumissionnaire dans le cadre d'un appel d'offres

S'initier à la dimension internationale des achats

• Les critères d'applicabilité de la convention de Vienne et des autres conventions internationales
• Les incoterms
• Déterminer la loi applicable et le tribunal compétent en cas de litige
• La clause d'arbitrage
Mise en situation : négociation acheteur/vendeur des clauses essentielles d'un contrat d'achat

Vidéo : Quelles obligations avant de signer un contrat ?

Vidéo : Quel est l'effet du contrat pour les parties ?

Module e-learning offert
Initiation au droit des contrats

INTERVENANTS

Claudia WEBER

Avocat Associé Fondateur
ITLAW Avocats

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap