

Formation :

Les aspects juridiques liés aux contrats d'achats








Objectif général de la formation :

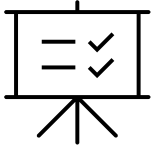


Mettre en place des contrats d'achat tenant compte des règles de droit et des risques liés à l'achat.

Cette formation vous apprendra à rédiger vos **conditions générales d'achat**, à identifier les sources et règles de droit en la matière, à comprendre le transfert de propriété (Incoterms), à mettre en place un **contrat d'achat fiable**.

A qui s'adresse cette formation ?

 Public visé	Responsable achat Acheteur	 Référence	ASPJ/01
 Prérequis	Connaître les fondamentaux des achats	 Lieu de la formation	Dans votre entreprise ou dans une salle de formation réservée par nos soins. Le lieu est précisé lors de la contractualisation
 Durée	2 jours (14 heures)	 Rythme	En continu
 Modalités de formation	Présentiel Distanciel	€ Tarif	1195 € HT



Le contenu de la formation



JOUR 1

1

Le contrat – règles de formation

- Définitions
- La forme des contrats
- Les principaux types de contrats
- Différences entre obligations de moyen et obligations de résultat
- Gérer les CGA Vs CGV

2

Le droit des contrats

- Le droit applicable à un contrat d'achat
- Les familles de droit
- Les clauses essentielles du contrat
- La hiérarchie d'application des droits
- Le contrat à l'international

3

Définir les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet du contrat d'achat
- Les règles en matière de prix (champ d'application, révisions, taux de change)
- La durée du contrat
- La logistique dans le contrat
- Les règles de confidentialité
- Le transfert de propriété
- La propriété intellectuelle/industrielle



JOUR 2

4

Les incoterms – les règles du contrat à l'international

- Comprendre les Incoterms
- La notion de transfert de propriété à l'international
- Les garanties
- La gestion des litiges

5

L'élaboration et la mise en œuvre du contrat d'achat

- L'attribution de juridiction, le tribunal compétent
- L'arbitrage, le médiateur
- La gestion des contentieux
- L'injonction de paiement, l'exequatur
- Les règles en matière de TVA

6

La rupture du contrat

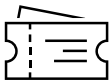
- Gérer la sortie du contrat
- Les pénalités
- Le délit de marchandage
- La RSE / RGPD dans le contrat



Les objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Se familiariser avec le droit des contrats.
- ✓ Analyser et mesurer les risques contractuels.
- ✓ Rédiger les clauses essentielles.
- ✓ Maîtriser les prérequis pour optimiser la négociation.
- ✓ Dialoguer en professionnel avec des juristes.
- ✓ Maîtriser les principes juridiques des achats responsables.



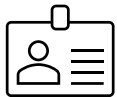
Les modalités d'accès à la formation

Sur notre site internet, vous accédez au formulaire de contact. Une fois renseigné, nous vous contactons et vous envoyons un formulaire d'inscription à retourner à l'adresse mail suivante : contact@formasupply.fr



Délai d'accès à la formation

L'accès au programme est possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la session.



Contact

Contact de la Direction : Karim BOUNA MADOÏ
Mail : karimmadoi@formasupply.fr
Téléphone : 07.68.58.25.13



Accessibilité aux personnes en situation de certains handicaps :

Au cours de l'inscription à notre formation, nous étudierons ensemble les besoins de l'apprenant lors d'un entretien individuel avec un questionnaire à l'appui, le but étant de mettre en place des

actions pour favoriser son apprentissage. Toutes les salles de formation disposent d'un accès PMR.

Délai d'accès : Merci de nous informer, au plus tôt et au plus tard 30 jours avant le démarrage de la formation.

Prise de contact du référent handicap : Karim BOUNA MADOÏ

Email : karimmadoi@formasupply.fr - Téléphone : 07 68 58 25 13



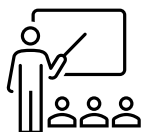
Encadrement et expérience du formateur :

Karim BOUNA MADOÏ dispose d'une expertise métier en négociation achats, gestion des stocks et des approvisionnements, management de la Supply Chain basée sur plus de 20 années d'expériences professionnelles dans des secteurs d'activités exigeants tels que l'automobile, l'industrie pharmaceutique ou encore le nautisme et sur des marchés à l'international. Le CV du formateur est disponible sur demande. FORMA SUPPLY garanti des formations de qualité qui reposent sur l'expérience et l'expertise des formateurs certifiés dans chacun des domaines de formation, une forte valeur ajoutée par l'apport de solutions efficaces et concrètes pour une mise en œuvre immédiate.



Moyens pédagogiques :

- Supports théoriques et pratiques
- Présentations PowerPoint, exposés et exercices d'application
- Travaux pratiques sur solveur Excel
- Quizz en ligne et tests d'acquisition des connaissances
- Mises en situation
- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires



Les méthodes pédagogiques

Les méthodes allient théorie et pratique et reposent sur des méthodes démonstratives, expositives et actives. FORMA SUPPLY dispose d'une ingénierie pédagogique orientée vers la transposition opérationnelle et efficace, de méthodes pédagogiques sur mesure adaptées, pour un retour sur investissement mesurable à court terme.



Moyens permettant le suivi de l'exécution

- Travaux individuels à réaliser
- Mises en situation



Modalités d'évaluation des résultats

- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation
- Evaluation des acquis en fin de formation



Emargement

Chaque demi-journée de formation fera l'objet d'une signature par le stagiaire sur application ou sur feuille d'emargement attestant de sa présence à la formation.



Sanction

- Un certificat de formation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation
- Un questionnaire de satisfaction lui sera également adressé