

# FORMATION LE CONTRAT D'ACHATS

2HC

## Objectifs

- Maîtriser le niveau de connaissances juridiques attendues.
- Etablir un contrat achat
- Connaître les clauses essentielles afin de plus couvrir les principaux risques

### **Public Visé**

Acheteur

### **Durée**

7.00 Heures en présentiel en présentiel

1 Jour

### **Pré Requis**

Aucun.

## Parcours pédagogique

### **Maîtriser les principes juridiques fondamentaux**

- Les principes clés de la contractualisation.
- Caractéristiques d'un contrat : le contrat est la loi des parties Formaliser d'un contrat.
- Identifier l'obligation de moyens/de résultats.

### **Les clauses contractuelles essentielles**

- Le préambule et l'objet du contrat.
- Les documents contractuels.
- Le prix et les conditions de paiement.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Autres clauses essentielles.
- Interruption d'un contrat.

### **Les textes spécifiques à connaître**

- La sous-traitance.
- Le délit de marchandage.
- La loi Dutreil 2.
- Le transfert du contrat de travail.

### **Les règles du droit de la concurrence**

- L'Autorité de la concurrence, la DGCCRF.
- Les pratiques discriminatoires.
- Le refus de vente, l'abus de position dominante.
- Le taux de dépendance, les ruptures brutales/abusives
- Interruption d'un contrat.

### **Les règles du droit des affaires à l'international**

- Les grandes catégories de droit.
- Les conventions internationales.
- Les 3 clauses incontournables : loi, juridiction, incoterm

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les clauses essentielles permettant de couvrir les risques principaux liés à la relation commerciale avec un fournisseur
- Connaître la responsabilité personnelle de l'acheteur
- Anticiper les risques juridiques pour l'entreprise
- Améliorer la pertinence des négociations
- Pratiquer des achats responsables

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

Apports théoriques et pratiques, jeux de rôle, QCM, vidéo de présentation, supports informatique, livrets

### **Qualification Intervenant(e)s**

Formateur spécialisé dans le domaine

### **Méthodes et modalités d'évaluation**

QCM, tour de table

### **Modalités d'Accessibilité**

Accès PMR

### **Effectif**

De 1 à 12 Personnes