

Public :

Responsables Achat
Acheteurs
Gestionnaires de contrat

Objectifs :

Identifier la place du contrat dans le processus achat.
Savoir préparer la mise en place d'un contrat.
Connaître les obligations des parties au contrat.
Connaître les règles de la responsabilité contractuelle.
Comprendre les principes juridiques nationaux et internationaux.
Identifier toutes les phases de construction d'un contrat d'achat.
Comprendre les clauses d'un contrat d'achat.
Rédiger un contrat en respectant les contraintes commerciales et limitant les risques.
S'assurer de la bonne exécution d'un contrat.
Prévenir et gérer un contentieux éventuel.
Intégrer les spécificités de l'achat international.

Les plus pédagogiques :

Apports théoriques et méthodologiques.
Exercices d'application.
Échanges d'expériences.
Analyse de situations à partir de cas pratiques des participants.
Mise en application par les apprenants.
25 participants maximum
Formateur : Professionnel du monde des achats

Validation / Certification :**INFORMATION**

3 jours

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



1 800 Euros net

En partenariat avec CDAF



Contenu de la formation

Introduction

Nul n'est censé ignorer la loi
Présentation des différentes juridictions

Notion du contrat

Définition
Le contrat est un acte juridique et une convention
Les différentes obligations nées de ce contrat : obligation de faire, de ne pas faire et de donner
Définition du contrat d'achat : un contrat commercial
Particularité des contrats commerciaux
Principes fondamentaux de droit des contrats
L'autonomie de la volonté
L'effet relatif des contrats
La force obligatoire des contrats
Typologie des contrats
Principaux montages juridiques
Contrat cadre
Contrat particulier

La phase précontractuelle

Le contrat dans le processus achat
Le but de la phase précontractuelle
Le déroulement de la phase précontractuelle

Les conditions de validité du contrat d'achat

Les conditions de forme
Le principe du consensualisme
L'exception des contrats solennels
Le contrat entre absents
Les conditions de fonds
Un consentement intègre
L'objet du contrat
La cause/la capacité
Sanction
La nullité
La D&I

Le contenu du contrat d'achat

Les CGV/CGA
Présentation/contenu

Contenu de la formation (suite)

Les règles de prévalence
La loi Dutreil 2006
La loi de modernisation de l'économie
Les clauses du contrat d'achat
La clause objet/la clause prix/la clause durée
La clause de réserve de propriété
Les clauses de propriété intellectuelle
Clause limitative de responsabilité
Clause relative aux assurances
Clause compromissoire et d'attribution de compétence
Clause pénale/ clause résolutoire

Les obligations des parties au contrat d'achat

L'étendue des obligations
L'obligation de moyen
L'obligation de résultat
Les obligations du vendeur
Obligations légales
Obligations jurisprudentielle
Les obligations de l'acheteur
L'obligation de collaboration
L'obligation du paiement du prix
L'obligation de réception

Le contentieux relatif à l'exécution du contrat

La phase précontentieuse
La mise en demeure
L'exception d'inexécution
La phase contentieuse
La responsabilité contractuelle
La réparation
Les moyens d'exonération de responsabilité
Les moyens contractuels
Les moyens factuels : la cause étrangère

Le contrat et le pouvoir des juges

L'interprétation des contrats
Principe
Modalités d'interprétation
La révision du contrat
L'imprévision contractuelle
La prévision contractuelle

**Evaluation :**

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.