

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

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : 2HC-20240223

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Institut de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

- 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