

Contrats d'achat

3 Jours, 21 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 22/01/2024

1800€ NET

Les fondamentaux du contrat d'achat en 3 jours.



Objectifs

- 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
- Comprendre les clauses d'un contrat d'Achat
- S'assurer de la bonne exécution du contrat
- Prévenir et gérer un contentieux éventuel



Compétences visées

- Maîtriser les concepts du Droit du Commerce
- Comprendre les diverses clauses contractuelles et leurs conséquences
- Délimiter les rôles, compétences et responsabilités des acteurs impliqués dans le Contrat d'Achat



Public

- Responsables Achat
- Acheteurs
- Gestionnaires de contrat

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Contrats d'achat



Programme

Introduction

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

Partie 1 : Présentation du contrat d'achat et phase précontractuelle

Notion du contrat

Définition

- Le contrat est un acte juridique et une convention
- Les différentes obligations nées du 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 du 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

Partie 2 : Formation et contenu du contrat d'achat

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

Contrats d'achat

Les conditions de fond

- Un consentement intègre l'objet du contrat
- La cause / la capacité
- Sanction
- La nullité
- Les D&I

Le contenu du contrat d'achat

Les CGV /CGA

- Présentation / contenu
- 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

Partie 3 : L'exécution du contrat d'achat

- 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 jurisprudentielles
- Les obligations de l'acheteur
- L'obligation de collaboration
- L'obligation de 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

Contrats d'achat

- La responsabilité contractuelle
- La réparation
- Les moyens d'exonération de responsabilité
- Les moyens contractuels
- Les moyens factuels : la cause étrangère
- Le contrat et les pouvoirs du juge
- L'interprétation des contrats
- Principe
- Modalités d'interprétation
- La révision du contrat
- L'imprévision contractuelle
- La prévision contractuelle



Dates & lieux

 10, 11 et 12 Janvier 2024 Nantes

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.



Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Contrats d'achat



Validation/Certification

Ce module est dispensé dans le cadre du parcours complet de la formation ESAP Responsable des Achats dont le titre est inscrit au RNCP au niveau 6. Cette formation est capitalisable mais non certifiante. Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.