

Stage Aspect Juridique des d'Achats

1 Objectif pédagogique

A l'issue de la formation, les participants:

- Sauront lire un contrat de vente.
- Sauront définir leurs besoins contractuels, dont leurs Conditions Générales d'Achats.
- Sauront rédiger ou faire rédiger les contrats nécessaires à leurs entreprises.

2 Les plus de cette formation

- Des exercices pratiques basés sur des contrats réels.
- Des exemples de contrats utilisables.
- Une formation adaptée aux pratiques commerciales réelles.

3 Public cible

- Acheteurs.
- Chefs de projets.
- Responsables de maintenance.
- Responsables de Services Généraux.

4 Déroulement (résumé)

Thème	Séquence	Séquence	Contenu
Lancement	Découverte	Interactif	Découverte des participants. Ajustement du programme suivant les métiers.
La loi du commerce	Définitions	Interactif	Principes de la loi du commerce Qu'est-ce qu'un contrat? Quand un contrat est-il valide? Qu'est-ce qu'un litige commercial?
	Champ	Exercice	Recenser toutes sortes de contrats pouvant exister entre deux entreprises. Quels sont leurs enjeux pour les clients?
Le contrat de vente	Plan	Magistral	
	Les fondamentaux	Magistral	Définitions Obligations Limites
	Le contenu minimum	Exercice + Synthèse	
	Les clauses optionnelles	Exercice + Synthèse	
	L'abus de position dominante	Interactif	
	Les Conditions Générales d'Achats	Exercice de lecture de CGA + Synthèse.	L'impact de la loi Dutreil. CGA contre CGV.
Prestations intellectuelles	Différences avec le contrat de vente	Exercice sur un contrat réel.	Responsabilités du fournisseur. Obligations de conseil. Acceptations.
	Le délit de	Interactif	La loi

Thème	Séquence	Séquence	Contenu
	Marchandage		Les arrêts récents Risques et précautions
Sous-traitance Industrielle	Lois sur la sous-traitance	Magistral	Les paiements. Les travaux.
	Gestion des produits alloués	Exercice	Comparer différentes méthodes de fournitures de biens aux fournisseurs.
Dépôt de bilan d'un fournisseur	La loi	Magistral	
	Conséquences	Magistral	
Transport	Règles particulières	Magistral	
	Litiges en réception	Exercice	"sous réserve de déballage"?
Propriétés Intellectuelles	Enjeu	Anecdote	
	Conseils pour l'acheteur	Magistral	Explication des risques et parades suivant les différents cas de propriétés intellectuelles (appartenant au fournisseur, au client...)
Achats internationaux	Les INCOTERM	Magistral	
	Règles de droit international	Magistral	Brève introduction
Synthèse	Exemple	Exercice sur un contrat réel	Les participants découvrent un contrat très complexe et apprennent à découvrir rapidement l'essentiel.
	Gestion pratique des contrats	Interactif	Recommandations pour des contrats vraiment utiles. Un traitement administratif efficace.

5 Intervenant

Patrick Désaunay a été Acheteur et Responsable achats dans de grandes multinationales. Il enseigne les Achats depuis 2004 dans de nombreux établissements en France et à l'étranger.

Il a déjà assuré plus de 500 journées de formations.

Ses animations alternent les exercices, les exemples réels, et les contributions théoriques les plus modernes.

6 Conditions

1. Durée

1 Journée

2. Dates

Contactez l'entreprise

3. Coût

550 Euros HT par participant. Option repas: 19 Euros.

4. Inscriptions

Contacts: patrick.desaunay@formachats.com

Formulaires sur www.formachats.com