

Aspects juridiques et contractuels des achats

Objectifs :

Maîtriser les règles fondamentales du droit commercial et de la concurrence, indispensables à une bonne pratique des achats
Intégrer ces règles dans la prise de décision commerciale
Identifier les zones à risques et déjouer les pièges

Programme :

Les règles juridiques de bases du droit commercial

- ✓ Sources du droit commercial en France, en Europe et à l'international
- ✓ Distinguer ce qui relève du Code civil, du Code de commerce, du Code des sociétés
- ✓ Les obligations de chacun
- ✓ Un contrat pour quoi faire ?
- ✓ Contrat de vente ou contrat d'achat

Les différents types de relations contractuelles en B to B et les risques inhérents

- ✓ Contrat d'entreprise
- ✓ Contrat de coopération commerciale
- ✓ Sous-traitance
- ✓ Co-activité
- ✓ Rupture des relations commerciales
- ✓ Principaux risques liés à l'externalisation

L'encadrement juridique du commerce en France

- ✓ Loi Dutreil 2, loi Galland, loi Chatel, loi LME et primauté des CGV
- ✓ Des CGV au contrat commercial
- ✓ Hiérarchiser les clauses fondamentales pour son entreprise
- ✓ Clauses liées à la commande, à la livraison, à la réception, au transfert de propriété, confidentialité, au produit, au paiement et aux retards de paiement, au prix et à sa révision, à la reconduction et à la fin du contrat, caution ou lettre d'intention, contentieux et aux clauses pénales
- ✓ Autres clauses importantes
- ✓ Pièges des CGV
- ✓ Le droit à la concurrence

Les fondamentaux du commerce international

- ✓ Deux grands systèmes juridiques
- ✓ Commerce international : risques et précautions à prendre
- ✓ Clauses des contrats internationaux
- ✓ Incoterms (aperçu)
- ✓ Moyens de paiement à l'international

Suivre et piloter ses contrats d'achats

La gestion des litiges

- ✓ Anticiper les litiges et les différents cas de résiliation
- ✓ Gérer le contentieux et les inexécutions contractuelles
- ✓ Suspendre ou sortir d'un contrat (pénalités, vices cachés, force majeure ...)

Code : A183

En présentiel :

Durée : 3 jours

Prix : 1470 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

05 au 07 février
21 au 23 mai
21 au 23 août
26 au 28 novembre

En distanciel :

Durée : 5 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1210 € HT

Liste des dates :

Nous contacter

Public concerné :

Responsable d'achats, acheteurs, juristes ...

Intervenants :

Spécialiste dans le domaine des achats et du juridique

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Entraînement pratique.
Etudes de cas.
Exercices individuels et collectifs.
Mise en situation.
Retour d'expériences.