



Négocier et maîtriser Les risques juridiques de l'Achat

Spécialiste

Objectifs :	
Mesurer les enjeux juridiques des achats et la portée des engagements pris. Repérer les clauses contractuelles à risques. Sécuriser la négociation juridique et financière de ses contrats d'achat.	
PUBLIC	Toute personne au service achat ou responsable des achats
PRE REQUIS	AUCUN
ORGANISATION	Durée : 2 Jours (14h) Matériel : Un support de cours + 1 PC Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant une expérience confirmée de la pédagogie et spécialiste du juridique et ressources humaines
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. Entretiens individuels et/ou collectifs. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
MODULE SUIVANT	
HANDICAP	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

PROGRAMME

1. Caractéristiques juridiques d'une négociation d'achat - notions sur le droit, et les textes utiles à l'acheteur (Code Civil, droit de la concurrence, textes spécifiques...) - contrat, obligations des parties et risques juridiques liés à leur inexécution ou au non-respect des cadres légaux - typologie des clauses essentielles et leur fondements juridiques... et pratiques 2. Négociations pré-contractuelles, les précautions à prendre - valeur des pourparlers, jusqu'où peut-on aller verbalement ? - valeur des documents échangés (« drafts », protocoles d'accord, projets, lettres d'intention, promesses...) - responsabilités en cas de rupture des négociations? 3. Clauses clés du contrat d'achat - définition de l'objet du contrat - délais d'entrée en vigueur - obligations des parties et la distinction obligation de moyen/obligation de résultat - transfert de propriété/transfert de risques - durée, cessibilité, renouvellement du contrat - gestion des modalités financières (prix, révision, indexation, délais de paiement ...) - non-concurrence, d'objectifs... - modification du contrat et des conditions de travail - - Suspension du contrat	4. Prévoir l'inexécution du contrat - clauses de pénalités : en cas de retard d'exécution, de mauvaise foi du fournisseur - cession de contrat : les différentes règles - clauses liées aux garanties - gestion de la fin du contrat : résiliation/résolution, les conséquences de l'inexécution - mise en jeu des responsabilités : protections légales et réalité des affaires 5. Gérer certains risques spécifiques - réagir en cas d'évolution du contenu de la prestation (des prix, des délais...) - protection de sa société contre le prêt de main-d'oeuvre illicite et le délit de marchandage dans les contrats de prestation de services - protection de la propriété intellectuelle (contrefaçon, droits d'auteur) - confidentialité des réalisations des sous-traitants, fournisseurs et intérimaires
---	--



- contrat à durée déterminée et contrat d'intérim .	
--	--

