

Durée :

1 jour (7 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Responsable achats,
Acheteurs et assistants achats.

Notre intervenant :

Consultant international expert en
techniques et méthodologies d'Achats.

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

340 € HT (408 € TTC)

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

LES OBJECTIFS :

- A l'issue de cette formation, le participant doit être capable de :
- Identifier les risques juridiques de l'acte d'achat.
- Rédiger un contrat d'achat type.
- Contrôler le bon déroulement des engagements mutuels

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

Alternance d'apports théoriques et d'études de cas.
Exercices d'applications.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

■ **Rappels juridiques**

- L'origine du droit Français et l'environnement juridique international.
- La constitution du contrat en droit Français.
- Vocabulaire juridique.

■ **Les bases du contrat de vente**

- Les obligations Acheteur/Vendeur.
- Les garanties légales.
- L'obligation de moyens ou de résultats.
- Le transfert de propriété/Transfert de risques.
- Les pénalités de retard.
- Les clauses utiles du contrat de vente.

■ **Le traitement de la commande et de l'accusé de réception**

- Les mentions obligatoires de la commande.
- La place des conditions générales et des conditions particulières.
- La bataille des CGA/CGV ou comment réagir face :
- Comment défendre la position de l'acheteur face :
- A la non confirmation des commandes et des délais.
- Aux retards de livraisons fournisseurs.
- A la non-conformité des produits reçus.
- Aux litiges de facturation ou de quantité.

■ **L'ouverture d'une démarche contractuelle avec les fournisseurs**

- Le contrat de « fait » ou les avantages d'un contrat écrit.
- Construire et négocier un contrat sur la base des CGA/CGV.