

FORMATION JURIDIQUE DE BASE ACHAT PAR UN ACHETEUR

Code : JUHA

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteur

Prérequis :

Aucun.

Objectifs pédagogiques :

- comprendre les règles de préséance des documents
- comprendre le transfert de propriété et le transfert des risques
- Savoir rédiger un contrat simple de bien d'équipements
- connaître les étapes des règlements de litiges
- savoir régler les petits litiges seuls
- savoir rédiger un contrat simple de prestation
- connaître les cas d'emploi de la sous-traitance
- connaître les éléments de base de la validité d'un contrat
- savoir les risques des importations

Méthodes pédagogiques :

Méthode Didactique présentielle

Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue.

Le support est donné en début de formation.

Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Contenu détaillé :

Jour 1

Temps 1 Le droit des achats et son environnement

- Les sources du droit : internationale, européenne, française
- L'organisation des tribunaux français
- L'achat au regard du droit : déontologie, droit pénal

Le contrat : sa place dans les achats

- La nécessité d'un contrat
- Les différents types de contrats
- *Cas pratique : mise en œuvre d'un système de commande protecteur de l'acheteur*

La phase de négociation : un acte important dans le processus d'achat

- Les pourparlers
- La lettre d'intention
- La promesse de contrat

Le déréférencement

Les fondamentaux du droit des contrats

- Les obligations légales ou jurisprudentielles liées au contrat : l'obligation de renseignement, le devoir de conseil
- *Quizz : devoir de conseil, de renseignement.*
- Les conditions de validité du contrat : consentement, capacités des parties, objet, cause, forme de l'acte (preuve)

La gestion des contrats

- La rédaction du contrat : les clés d'un achat maîtrisé
- L'exécution du contrat : loi des parties, bonne foi, responsabilité, garantie, clauses abusives, sous-traitance, délit de marchandage
- *Cas pratique : interdire la sous traitance*
- L'inexécution contractuelle : mise en demeure, exception d'inexécution, se garantir contre l'inexécution, dédommagement

Le traitement des litiges avec les fournisseurs

- L'anticipation d'un litige : clause de juridiction et de législation, clause de règlement amiable, arbitrage
- Les différentes cas de résiliation : conventionnelle, judiciaire
Cas pratique : rédiger une lettre de mise en demeure

Les importations

Incoterms
Prévention des litiges
Gestion des litiges

La propriété intellectuelle

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisé uniquement par ERICS ASSOCIES.

Révision Janvier 2017