

Formation : Maîtriser les aspects juridiques des contrats d'achat

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ASJ

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,4 / 5

Sécuriser la relation fournisseur implique une vigilance de l'acheteur au moment de la rédaction et de la négociation du contrat. Comment anticiper le risque juridique lié aux contrats achat ? Cette formation vous propose de comprendre les principes et intégrer les bonnes pratiques de rédaction d'un contrat d'achat.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les grands principes des contrats appliqués aux achats
- ✓ Définir les différentes obligations contractuelles
- ✓ Inclure au contrat les clauses essentielles, pénalités et clauses financières
- ✓ Identifier les risques et les pièges à éviter

Public concerné

Acheteurs, services généraux, toute personne confrontée à une problématique juridique des achats.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Mises en application à l'aide d'exercices ciblés, échanges participatifs, retours d'expériences.

PARTICIPANTS

Acheteurs, services généraux, toute personne confrontée à une problématique juridique des achats.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Les fondamentaux du droit commercial

- Les notions de base du droit.
- Le vendeur et l'acheteur.
- Quelles sont les obligations des deux parties ?

2 Le contrat d'achat

- Qu'est-ce qu'un contrat d'achat ?
- Les accords et les différents types de contrat.
- Les Conditions Générales de Vente et d'Achat (CGV/CGA).
- Le type de renouvellement (tacite, exprès...).
- Les risques qui peuvent survenir.

Exercice

Elaborer un contrat d'achat et définir les différentes obligations contractuelles.

3 Les clauses essentielles

- L'importance de l'objet du contrat.
- Ne pas oublier les prix, les délais et la durée.
- Que faire en cas de litige ?
- La propriété intellectuelle.
- Les clauses de confidentialité.
- La cessibilité du contrat.
- Les modifications possibles.

Exercice

Continuer l'élaboration d'un contrat d'achat en incluant les clauses essentielles.

4 Les pénalités

- Les clauses pénales.
- Comment suspendre ou sortir d'un contrat ?
- Les avantages et les inconvénients.
- Les cas de force majeure.
- Les vices cachés.

5 Les aspects financiers

- La formule de paiement.
- La lettre d'intention.
- Les prix et la caution.
- La révision des prix.

Exercice

Compléter l'élaboration d'un contrat d'achat en incluant les pénalités et les aspects financiers.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 Le droit de la concurrence

- Qu'est-ce que le droit de la concurrence ?
- Les dispositions légales et réglementaires.
- Les prix et remises, quelle transparence ?
- Les situations de monopole et de position dominante.

7 Les contrats à risque

- Les types de contrats qui peuvent présenter plus de risques que d'autres.
- Les prestataires sur site et la sous-traitance.
- Les règles d'hygiène et de sécurité.
- Les spécificités du contrat à l'international.
- Les termes du commerce international (Incoterms).

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 20 avr., 15 juin, 15 juin, 17 août, 17 août, 19 oct., 7 déc., 7 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 15 juin, 19 oct.

LILLE

2026 : 15 juin, 19 oct.

STRASBOURG

2026 : 15 juin, 19 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 20 avr., 15 juin, 17 août, 19 oct., 7 déc.

LYON

2026 : 15 juin, 17 août, 7 déc.

BORDEAUX

2026 : 15 juin, 19 oct.

NANTES

2026 : 15 juin, 17 août, 19 oct.

TOULOUSE

2026 : 15 juin, 19 oct.