

Contrats d'achat (niveau 1) : négociation, rédaction, exécution

Encadrer le contrat d'achat, de la négociation à l'exécution

Code
551083

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 849 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Collaborateurs des services achats – Responsables des services achats – Tout responsable ou opérationnel intervenant dans le suivi des contrats d'achats

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit des contrats ou avoir été confronté(e), dans sa pratique, à la gestion des contrats d'achats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des contrats pour non-juristes \(1187\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale

Objectifs pédagogiques

- Préparer le contrat
- Prévenir les difficultés d'exécution contractuelle
- Identifier les risques spécifiques

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Préparer le contrat

Mener les négociations précontractuelles

- Valeur des pourparlers : jusqu'où peut-on aller verbalement ? peut-on proposer sans s'engager juridiquement ?
- Valeur des documents échangés : « drafts », protocoles d'accord, projets, lettres d'intention, promesses d'achat ou de vente
- Obligation de bonne foi et devoir d'information
- CGA contre CGV : valeur respective et déséquilibre significatif
- Qui est responsable en cas de rupture des négociations : le vendeur ou l'acheteur ?
- Cas pratique : à partir de cas concrets, identifier la marge de manœuvre et les responsabilités encourues

Rédiger les clauses essentielles

- Verbatim : le contrat d'achat existe-t-il ?
- Objet du contrat
- Entrée en vigueur du contrat
- Obligations des parties : obligation de moyens/obligation de résultats
- Organisation du transfert de propriété et le transfert de risques
- Encadrement de la durée, de la cessibilité et du renouvellement du contrat
- Gestion des modalités financières : prix, révision, indexation, délais de paiement

et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Étude de cas : analyser des conditions générales d'achat (CGA) de prestations de services et de biens matériels et immatériels

Prévenir les difficultés d'exécution contractuelle

Définir les mesures de résolution

- Pénalités applicables et conditions de mise en œuvre
- Garanties légales et garanties contractuelles
- Imprévision et prévention des risques liés à l'évolution du contenu de la prestation
- Conditions de résiliation/résolution et conséquences de l'inexécution totale ou partielle
- Partage d'expériences : mise en jeu des responsabilités par les protections légales face à la réalité des affaires

Intégrer la dimension internationale de l'achat

- Spécificité des contrats internationaux : risques et précautions à prendre
- Loi applicable et tribunal compétent en cas de litige
- Cas de force majeure : géopolitique et sanitaire
- Partage d'expériences : quel est le rôle des Incoterms ?
- Mise en situation : mettre en application les Incoterms dans son contexte propre

Identifier les risques spécifiques à ce type de contrat

Rassembler la documentation pertinente

- Lister les documents incontournables
- Les préparer en vue de la Request for Information (RFI)
- Mise en situation : réagir face à une RFI

Encadrer le recours aux prestations externes

- Garantir la confidentialité des sous-traitants, fournisseurs, intérimaires
- Lutter contre le travail illégal
- Prévenir le risque lié à la rupture brutale de relation commerciale établie
- Débat : quels risques pour l'entreprise face au prêt de main d'oeuvre illicite et du délit de marchandage ?
- Etude de cas : cas de rupture brutale

Protéger le patrimoine incorporel de l'entreprise

- Etablir les droits de propriété intellectuelle en jeu
- Déterminer le régime juridique et les actions à mener en cas de violation
- Mise en situation : inventorier les brevets, savoir-faire ou droits d'auteur de son entreprise

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos

engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 7-8 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026

A DISTANCE

- 7-8 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Nov. 2026

BORDEAUX

- 5-6 Nov. 2026

CHAMBERY

- 5-6 Nov. 2026

GRENOBLE

- 5-6 Nov. 2026

LILLE

- 5-6 Nov. 2026

LYON

- 5-6 Nov. 2026

MARSEILLE

- 5-6 Nov. 2026

MONTPELLIER

- 5-6 Nov. 2026

NANTES

- 5-6 Nov. 2026

NICE

- 5-6 Nov. 2026

NIORT

- 5-6 Nov. 2026

PAU

- 5-6 Nov. 2026

RENNES

- 5-6 Nov. 2026

ROUEN

- 5-6 Nov. 2026

STRASBOURG

- 5-6 Nov. 2026

TOULOUSE

- 5-6 Nov. 2026

TOURS

- 5-6 Nov. 2026