



MAITRISER LES RISQUES JURIDIQUES DE VOS ACHATS

ACHA CONSULTING a été créé en 2011 par Anne Charpentier pour répondre au besoin des entreprises, à disposer de petites structures réactives, permettant de les accompagner dans des missions **d'optimisation des achats et de la chaîne logistique**

Durée

- 2 jours soit 14 heures

Public

- Tout public

Prérequis

- Pas de prérequis

Formation

- Présentiel ou distanciel

Horaires

- 9h – 17h30/18h (pause déjeuner 1h – 1h30)

Points forts

- Des cas concrets pour s'entraîner
- Support de formation numérique
- Attestation de formation
- Outils utilisables dès retour en entreprise

Contact

76, Avenue Hoche - Auxerre - 89000

charpentier@achaconsulting.fr

06.81.69.12.96

Éligible



LES OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- **Connaitre** la réglementation applicable au droit des contrats,
- **Négocier** les clauses essentielles des contrats d'achat,
- **Anticiper** le défaut d'exécution des contrats d'achat,
- **Sécuriser** vos échanges avec vos fournisseurs,
- **Acquérir** les bons réflexes contractuels.

LE PROGRAMME

- **Comprendre** le cadre juridique du droit des contrats : validité du contrat, valeur des échanges écrits/oraux, différentes formes de contrats (CGA, contrat de gré à gré, contrat-cadre), obligation de moyens/de résultat,
- **Négocier** les clauses essentielles (objet, prix, durée, délai/lieu de livraison, transfert de propriété/des risques, propriété intellectuelle, force majeure, loi applicable/litiges,...),
- **Se prémunir** de certains risques (sous-traitance, délit de marchandage, rupture de la relation commerciale),
- **Gérer** l'inexécution du contrat (responsabilité, pénalités, résiliation).

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche par compétences, apprentissage « par l'action et dans l'action »,
- Cette formation alterne apports théoriques, réflexions, analyse et entraînement pratique sur des cas concrets apportés par les participant(e)s,
- Des outils pédagogiques comme Wooclap, Kahoot, Padlet sont utilisés afin de transmettre et d'évaluer les connaissances apprises par les stagiaires,
- Un support de formation est remis à chaque participant, sous format numérique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Une phase de diagnostic** et d'analyse de la demande est réalisée au démarrage de formation (détail de l'analyse des besoins),
- **Évaluation des acquis** à l'entrée de la formation,
- **Évaluation formative** est mise en place durant la formation,
- **Évaluation de la satisfaction** de la formation sur grille individuelle d'évaluation de fin de formation (avec votre accord, votre note globale sera publiée sur notre site),
- **Évaluation individuelle** réalisée en fin de formation organisée, dans le respect de la réglementation qualité **QUALIOPi**, ceci afin d'évaluer les connaissances acquises,
- Remise d'un **Certificat de Réalisation** qui précise le niveau d'atteinte des objectifs de développement des compétences professionnelles,
- Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 6 mois après la fin de la formation.

COMPÉTENCES VISÉES

- **Maitriser les clauses à risques des contrats d'achat,**
- **Optimiser la négociation des contrats d'achat.**