

Rédiger et négocier les contrats d'achat internationaux en droit OHADA

Lien : https://maroc-performance.com/formation/rediger-et-negocier-les-contrats-dachat-internationaux-en-droit-ohada

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
ACH59

CATÉGORIE
Cadre juridique et contractuel des achats

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les principes juridiques applicables aux contrats d’achat internationaux
- ✔ Maîtriser l’environnement juridique OHADA pertinent pour les opérations commerciales
- ✔ Identifier les principales clauses constitutives d’un contrat d’achat international
- ✔ Définir correctement les obligations et responsabilités de l’acheteur et du fournisseur
- ✔ Sécuriser le choix du droit applicable et du mécanisme de règlement des différends
- ✔ Maîtriser l’utilisation des Incoterms® dans la rédaction des contrats internationaux
- ✔ Négocier efficacement les prix, modalités de paiement, délais et conditions de livraison
- ✔ Identifier et réduire les risques contractuels, financiers, logistiques et juridiques
- ✔ Rédiger des clauses relatives aux garanties, responsabilités, pénalités et résiliation
- ✔ Intégrer les exigences de conformité, confidentialité, propriété intellectuelle et anticorruption
- ✔ Maîtriser les mécanismes de règlement amiable, médiation et arbitrage des différends
- ✔ Conduire une négociation contractuelle permettant de sécuriser les intérêts de l’entreprise tout en préservant la relation fournisseur

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables achats
- ✔ Acheteurs internationaux et acheteurs stratégiques
- ✔ Responsables procurement et sourcing
- ✔ Category Managers et Commodity Managers
- ✔ Contract Managers et responsables contrats
- ✔ Juristes d’entreprise et juristes contrats
- ✔ Responsables juridiques et conformité
- ✔ Responsables import-export et commerce international
- ✔ Responsables supply chain et logistique internationale
- ✔ Responsables finance et trésorerie impliqués dans les contrats internationaux
- ✔ Responsables qualité et gestion des fournisseurs
- ✔ Managers et dirigeants d’entreprises opérant dans l’espace OHADA

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des contrats d’achat internationaux

- Principes juridiques d’un contrat d’achat international
- Formation, validité et force obligatoire du contrat
- Identification des parties, obligations et documents contractuels

2 / Environnement juridique OHADA

- Organisation et fonctionnement de l’espace OHADA
- Actes uniformes applicables aux opérations commerciales
- Articulation entre droit OHADA, droit national et droit international

3 / Qualification et structuration du contrat d’achat

- Identification de la nature et de l’objet du contrat
- Définition des obligations de l’acheteur et du fournisseur
- Organisation des conditions générales et particulières d’achat

4 / Droit applicable et juridiction compétente

- Choix de la loi applicable au contrat
- Détermination de la juridiction compétente
- Clauses attributives de juridiction et gestion des conflits de lois

5 / Incoterms et répartition des responsabilités

Maroc Performance

- Principes des Incoterms® applicables aux achats internationaux
- Répartition des coûts, risques et responsabilités
- Cohérence entre Incoterm, transport, assurance et transfert des risques

6 / Prix, paiement et garanties financières

- Définition du prix, devise et modalités de règlement
- Crédit documentaire, garanties bancaires et autres mécanismes de sécurisation
- Clauses de révision, indexation et protection contre les fluctuations

7 / Livraison, transfert des risques et propriété

- Délais, lieux et conditions de livraison
- Transfert des risques et transfert de propriété
- Gestion des retards, pénalités et dommages liés à la livraison

8 / Clauses de responsabilité et gestion des risques

- Garanties contractuelles et obligations de conformité
- Limitation de responsabilité, force majeure et imprévision
- Gestion des non-conformités, réclamations et dommages

9 / Négociation des contrats internationaux

- Préparation de la négociation et identification des enjeux
- Analyse des positions, concessions et leviers de négociation
- Techniques de négociation interculturelle et gestion des rapports de force

10 / Clauses sensibles des contrats d’achat

- Confidentialité, propriété intellectuelle et données
- Résiliation, pénalités et droit d’audit
- Éthique, anticorruption, sanctions et conformité internationale

Maroc Performance

11 / Règlement des différends et recouvrement

- Négociation amiable et médiation
- Arbitrage et règlement des litiges dans l’espace OHADA
- Exécution des décisions et sécurisation du recouvrement

12 / Atelier pratique de rédaction et négociation

- Analyse et rédaction d’un contrat d’achat international
- Identification des risques et amélioration des clauses
- Simulation d’une négociation acheteur-fournisseur et finalisation du contrat

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 04 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 29 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 27/11/2026 — Réf : ACH59
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance