



Contrats d'Achats : négociation et identification des risques

Maîtrisez la négociation et l'identification des risques dans vos contrats d'achat en 3 jours. Optimisez vos accords commerciaux et sécurisez vos approvisionnements.

Lien :
<https://maroc-performance.com/formation/contrats-dachats-negociation-et-identification-des-risques>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
ACL57

 CATÉGORIE
Cadre juridique et contractuel des achats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les grands principes des contrats appliqués aux achats
- ✓ Etre capable d'optimiser la négociation et la formalisation des contrats d'achat
- ✓ Identifier les risques majeurs de responsabilité et prévenir les litiges
- ✓ Intégrer la dimension internationale de l'achat

POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs et responsables achats
- ✓ Juristes
- ✓ Toute personne impliquée dans la négociation et la conclusion de contrats d'achat

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / 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

2 / Négociations : identifier les précautions indispensables

- La valeur des documents échangés et des engagements oraux lors des pourparlers
- Les obligations des parties
- Renseignement, information confidentialité, bonne foi et liberté contractuelle
- Définir le moment où l'on devient juridiquement " lié "
- Les responsabilités en cas de rupture des négociations

3 / Maîtriser le cadre juridique du contrat d'achat

- Les différents types de contrats et formes d'achats
- Conditions Générales d'Achats (CGA)
- Achat de prestation de services, de biens matériels et immatériels
- Sous-traitance, cotraitance, maîtrise d'œuvre, assistance : repérer les différentes natures d'engagement
- Les obligations de l'acheteur et du vendeur
- Obligation de moyens ou de résultat et obligations légales
- Obligations pour la facture : mentions obligatoires/interdites

- Opérer le transfert de propriété d'un bien matériel
- Intégration des règles essentielles du droit de la concurrence
- La transparence tarifaire et les pratiques discriminatoires
- Le refus de vente et l'abus de position dominante
- Les responsabilités pour rupture abusive des relations commerciales

4 / Suivi et exécution du contrat : prévenir les risques

- Anticipation du non-respect du contrat
- Assurer un suivi opérationnel, financier et juridique du contrat
- Les cas d'inexécution contractuelle
- La mise en jeu de la responsabilité
- Le défaut de conformité et les vices cachés
- Les cas de force majeure : prévoir l'imprévisible
- La médiation : un outil de prévention et de gestion des conflits
- Les spécificités de certaines prestations
- Prévenir le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre illicite
- Protéger son patrimoine intellectuel : contrefaçon et droits d'auteur
- La confidentialité des données et du savoir-faire

5 / Intégrer la dimension internationale de l'achat

- Spécificité des contrats internationaux : risques et précautions à prendre
- Les incoterms
- Loi applicable et tribunal compétent en cas de litige
- La clause d'arbitrage
- Cas de force majeure : géopolitique et sanitaire

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

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : ACL57
Maroc Performance — Tous droits réservés