



Aspects Juridiques et Risques des Achats Internationaux

Lien :
<https://maroc-performance.com/formation/aspects-juridiques-et-risques-des-achats-internationaux>

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
ACL60

CATÉGORIE
Contrats achats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les points clés de l'élaboration des contrats d'achats internationaux
- ✓ Adapter à son contexte les différents contrats à l'international (contrat de vente, d'achat, de distribution...)
- ✓ Négocier et intégrer les clauses en sa faveur
- ✓ Intégrer la démarche juridique et contractuelle à l'offre
- ✓ Sécuriser financièrement ses opérations internationales

POUR QUI ?

- ✓ Collaborateurs de service Achat
- ✓ Acheteurs
- ✓ Responsables Achat

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le cadre juridique des achats

- Découvrez les règles juridiques nationales et internationales qui s'appliquent
- Apprenez tout sur le rôle du contrat entre acheteur et fournisseur
- Familiarisez-vous avec la codification des textes législatifs

2 / Sécurité de l'offre à l'international

- La formation du contrat
- Importance des échanges oraux et écrits
- Comprendre les spécificités des avants contrats MOU, LOI...
- Identifier qui a le pouvoir d'engager la société
- Insérer les clauses clés pour préserver vos intérêts

3 / Les clauses juridiques des contrats

- L'entrée en vigueur du contrat
- Le mirage de la réserve de propriété à l'international
- La livraison ses risques et l'Incoterm 2010
- Le produit, ses limites, la garantie
- La force majeure, le hardship

4 / Gestion des clauses à haut risques

- Comprendre la différence entre pénalités et liquidated damages
- Identifier et limiter les risques en matière de responsabilités (CAP)

- Maîtriser les clause atypiques : endorsment, waiver, novation...

5 / Le risque financier et fiscal

- Les différents types de garanties bancaires
- Le risque politique et fiscal
- Adaptation de ses moyens de paiement au binôme pays/client

6 / Régler avantageusement les litiges à l'international

- Anticiper les risques de litiges
- Gérer un litige
- Sortir d'un litige :
 - le règlement amiable à l'international
 - l'arbitrage international
- Comment alimenter le dossier litiges

7 / Les différents contrats internationaux et leurs caractéristiques

- Contrat de vente
- Contrat d'agent, de distribution
- Contrat de licence, transfert de technologie
- Contrat de joint-venture

🔗 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

📅 01 au 03 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 26 au 28 Août 2026

📺 Distanciel

📅 21 au 23 Oct. 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 26/06/2026 — Réf : ACL60
Maroc Performance — Tous droits réservés