

L’Approche Juridique des Achats

Lien : https://maroc-performance.com/formation/lapproche-juridique-des-achats

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL56

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 grands principes des contrats appliqués aux achats
- Maîtriser les concepts du droit des contrats
- Optimiser la négociation de ses contrats
- Dialoguer en professionnel avec des juristes internes et externes
- Identifier les risques contractuels et les pièges à éviter

POUR QUI ?

- Acheteurs et responsables Achats
- Vendeurs et responsables des ventes



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 / L’impact de l’environnement juridique sur ses contrats

- Les notions juridiques fondamentales
- L’influence de l’ordre public
- L’organisation judiciaire et son influence sur ses contrats
- Le droit applicable au contrat dans un contexte national et international
- Les articles essentiels du Code civil utiles à l’acheteur
- Formaliser son contrat (A quel moment un contrat est-il formé ?)
- Les différents montages juridiques

3 / Les règles de formation du contrat

- Identifier les contradictions Conditions Générales de Vente/d’Achat
- Rédiger des lettres d’intention de commandes
- Maîtriser le moment de la formation du contrat

4 / Négociation des clauses des contrats dans un contexte national ou international

Maroc Performance

- Connaître leurs nécessités et leurs fondements juridiques
- Identifier les buts visés par ces clauses
- Distinguer et comprendre leur contenu principal
- Les obligations de moyens et de résultats

5 / Les risques, enjeux des contrats

- Les obligations du vendeur et de l’acheteur
- Limite des conséquences de l’inexécution du contrat et la réparation des dommages
- Analyse des cas de force majeure
- Les enjeux des clauses de responsabilité et les négocier en protégeant les intérêts de son entreprise
- Les risques liés à la sous-traitance
- Limite des conséquences d’un redressement et d’une liquidation judiciaire sur son contrat

6 / Les aspects juridiques des contrats internationaux

- Les différents principes de droit et l’ordre juridique communautaire
- Les caractéristiques juridiques de la Convention de Vienne sur la vente de marchandises
- Les règles de l’arbitrage
- L’utilité des incoterms

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

15 au 16 Déc. 2026	Distanciel
02 au 03 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
29 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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 13/11/2026 — Réf : ACL56
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance