

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

**Contrats-cadres et référencement P2I :
retours d'expériences et bonnes pratiques**

LES CONFERENCES PLENIERES DU CLUB DES ACHETEURS

Thèmes	Date
Risques réglementaires et RSE : Tribune d'experts	Jeudi 24 Mars 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats de prestations Web / Digital	Mercredi 16 Juin 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats RH : intérim, portage salarial, indépendants : quel(s) statut(s) choisir pour les prestations intellectuelles ?	Mardi 27 Septembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Contrat-cadre et référencement P2I	Jeudi 15 décembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

LES PETIT-DEJEUNERS ACHETEURS

Thèmes	Date
La gestion du risque contractuel de sous-traitance (flexibilité des modèles, exécution des contrats, ...) : Tribune d'experts	Mardi 26 Janvier 2016 de 8h45 à 11h00
La gestion du risque commercial : Tribune d'experts (dépendance économique, rupture des relations établies, etc...)	Mardi 10 mai 2016 de 8h45 à 11h00
Achats de Big Data & Cloud	Mardi 5 juillet 2016 de 8h45 à 11h00
Achats Marketing / Pub	Jeudi 17 novembre 2016 de 8h45 à 11h00

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

LES CONFERENCES PLENIERES DU CLUB DES ACHETEURS

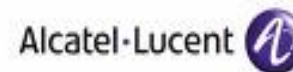
Thèmes	Date
Comment sourcer les start-ups ? Quels modèles de contractualisation avec les start-ups ?	Jeudi 23 mars 2017 de 8h45 à 12h30 puis cocktail déjeuner
Le sourcing à l'heure du digital : avantages et inconvénients des plateformes ?	Jeudi 15 juin 2017 de 8h45 à 12h30 puis cocktail déjeuner
Les SI HA de prestations intellectuelles. Quels KPI et quelle mesure de la performance économique ?	Mardi 22 septembre 2017 de 8h45 à 12h30 puis cocktail déjeuner
TBD	Jeudi 14 décembre 2017 de 8h45 à 12h30 puis cocktail déjeuner

[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)

LES PETIT-DEJEUNERS RENCONTRES PRESTATAIRES - ACHETEURS*

Thèmes	Date
Les achats de formation	Mardi 24 janvier 2017 de 8h45 à 11h00
La gestion électronique des contrats d'achats de prestations	Mardi 9 mai 2017 de 8h45 à 11h00
TBD	Mardi 4 juillet 2017 de 8h45 à 11h00
TBD	Jeudi 16 novembre 2017 de 8h45 à 11h00

[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)[JE M'INSCRIS](#)



Chacune de ces conférences permettra de donner la parole à une tribune d'experts sur les thèmes suivants:

- **La gestion des risques liés à la contractualisation**, en particulier dans le cadre des achats innovants - **26 janvier 2016**
- **La gestion des risques réglementaires**, notamment dans le contexte de la RSE - **24 mars 2016**
- **La gestion du risque commercial et du risque social**, en particulier dans la gestion de la relation fournisseur (dépendance économique, rupture des relations commerciales établies, ...) - **10 mai 2016**



Le livre blanc sur le risque fournisseur est téléchargeable gratuitement en cliquant ici

Acheteurs
attention
fo

Édito



CHRISTOPHE DELÉTE
Expert SI Achats
& Fournisseurs
Associé Cabinet
ALTARIS
cdelete@altaris.fr



encore à faire. De nombreuses entreprises ont encore normalisé la gestion de leur fournisseur et gèrent leurs échanges fermés. Pour les fournisseurs, ils doivent se connecter sur la plateforme de leurs clients. Aussi, un des enjeux majeurs qui se pose est le développement de type « Suppliers Business Network » par exemple. Conçu de mutualisation de l'information, ces systèmes offriront l'opportunité de doter d'un référentiel fournisseur, de partager une information aux acheteurs, le pilotage 360° de leur portefeuille.

Les acheteurs
Et ce pour
de plus en
impact dir
ses clients
une repons
à-vis de se
une vigilan
difficultés

L'informati
Dans un tel
acheteurs.
De nouvea
développés
légaux, d'a
cière ou d
sous-traita
les donneu

Et demain,
Si les avan
des achete

1

ACHAT INNOVANT

ET SI L'ACHETEUR
DANS L'INNOVATION

L'innovation se conçoit au pluriel : fini d'innover son coin, bonjour ! Cette nouvelle façon des partenaires de donner un nouveau sens à celui de gestionnaire.

1 CAP SUR L'« OPEN INNOVATION »
Les entreprises n'ont plus le choix, elles doivent innover. Dans certains cas, elles cherchent à garder la croissance. Mais, bien sûr, cette innovation leur permet de retarder ou au mieux de bénéficier d'un avantage concurrentiel.

Avant tout, qu'est-ce que l'innovation ? Bernard Monnier, Président du conseil Monnier Innovation (MIM), nous livre sa définition : « C'est une démarche visant à créer de nouvelles solutions, produits, services, processus, modèles d'affaires, etc. ».

2

RISQUES RÉGLEMENTAIRES ET RSE

ET SI LES BONS OUVRIERS
LES BONS ACHETEURS

Les risques réglementaires aux achats ne sont pas à la légère : emprisonnement, amendes, mais aussi risque d'impact sur l'ensemble des documents ou faire une évaluation des fournisseurs exige de l'organisation. Pas de sous-traitance, pas de plateformes très utilisées pour aider les acheteurs.

1 UNE RÉGLEMENTATION QUI S'APPLIQUE
Les acheteurs sont soumis à une réglementation stricte. Ils ont une obligation de vigilance et doivent collecter des documents auprès de leurs prestataires : attestation d'absence de travail forcé, déclaration de non-travail forcé, etc. Sur ce dernier point, la loi Savary du 10 juillet 2014 relative à la lutte contre la concurrence déloyale et surtout

3

LA GESTION DU RISQUE COMMERCIAL

ET SI L'ANTICIPATION ÉTAIT LA CLÉ
POUR ÉVITER LES INCIDENTS ?

La relation avec les prestataires ne se déroule pas toujours comme prévue. L'acheteur doit parfois faire face à des incidents, qu'il s'agit d'anticiper. Franklin Brousse, avocat spécialiste de la fonction achat, retient 4 thématiques pour réaliser cette analyse du risque commercial : la défaillance financière du fournisseur, la défaillance opérationnelle, la rupture des relations commerciales établies et la dépendance économique.

1 ANTICIPER LA DÉFAILLANCE FINANCIÈRE

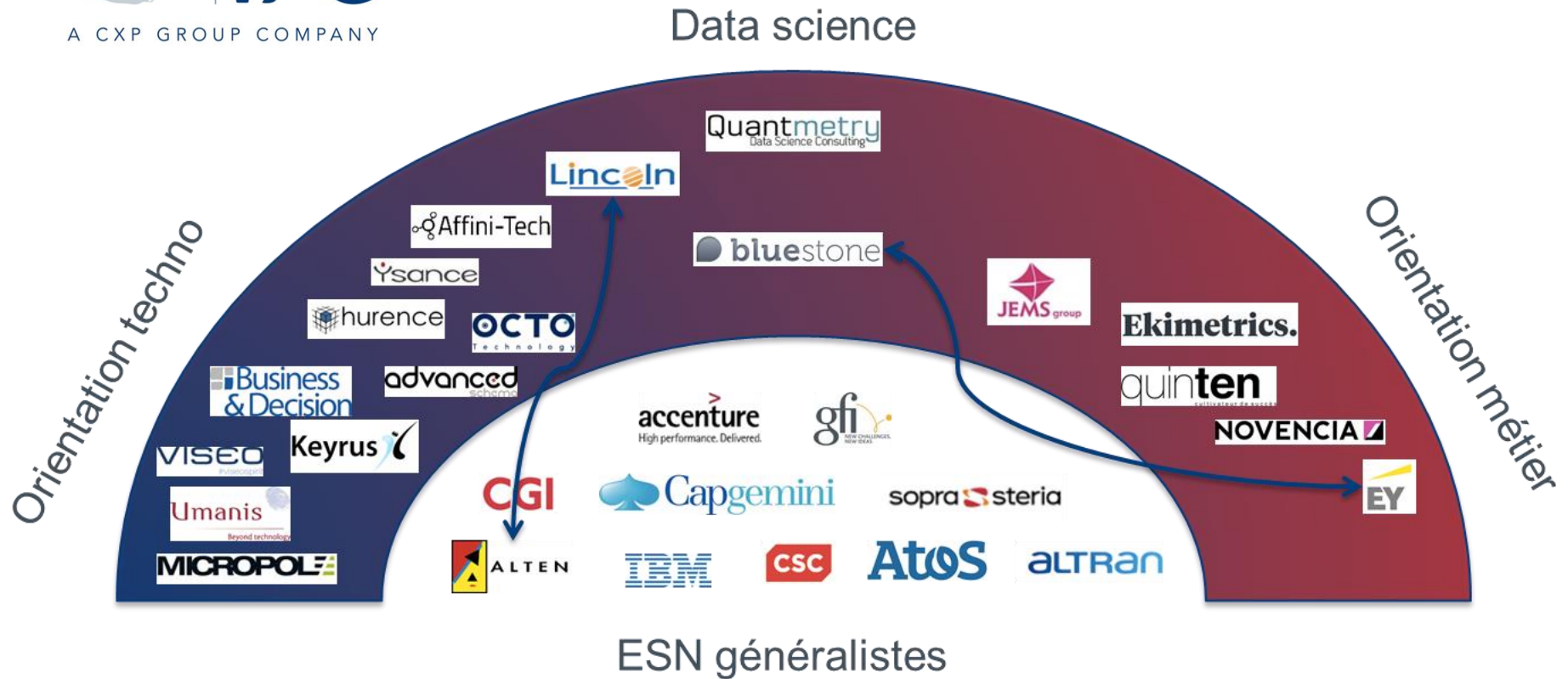
Un fournisseur en liquidation n'est pas une bonne affaire. Et c'est l'arrêt de l'activité pour le donneur d'ordres ! Anticiper toute défaillance financière en analysant la santé financière de ses fournisseurs est donc primordiale. Dans le cas de prestataires avec lesquels l'entreprise cliente travaille déjà, il est

nécessaire d'obtenir des informations sur la situation financière interne. Par exemple, il est important de surveiller les retards de paiement. « Quand un retard de paiement de 60 jours est dépassé, le risque de défaillance est multiplié par 10 », rapporte Michael Lisch, expert achat d'Altaris Dun&Bradstreet.

Ce qui exige que la base fournisseurs soit bien tenue, sans doublon, et mise à jour. Différentes informations doivent y figurer : montant des commandes, durée de la relation, délai de paiement... Des informations qui permettent d'attribuer une note afin d'estimer le risque de défaillance financière mais également opérationnelle (voir deuxième partie).

Il est également intéressant de faire appel à des sociétés de notation externes, comme Altaris Dun&Bradstreet. D'autant plus lors d'une première relation. Franklin Brousse conseille aussi de regarder ce qui se passe avec d'autres clients, via ses relations. Surveiller également les revues de presse.

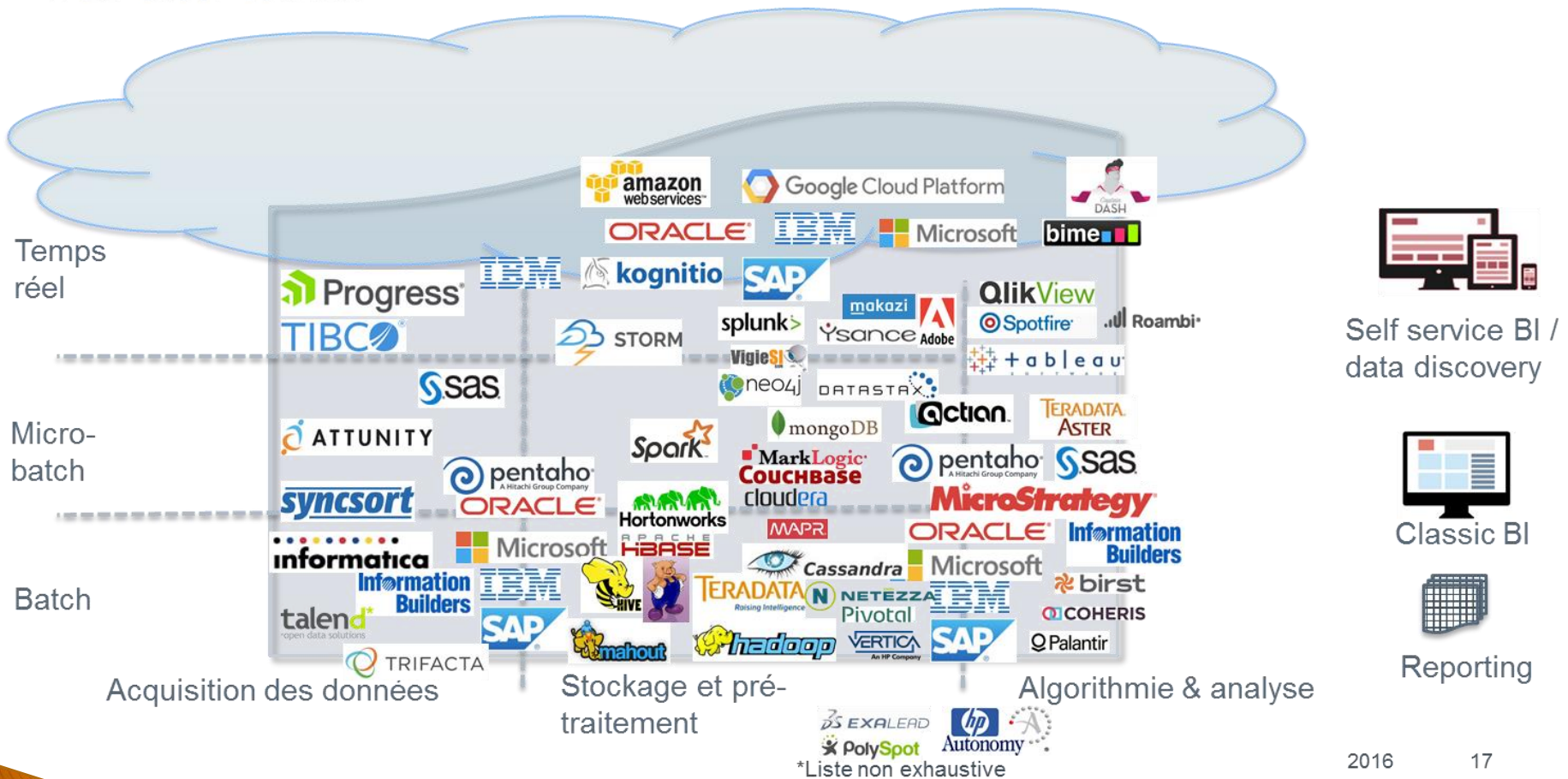




*Liste non exhaustive

2016

18



Des études, rapports sur les dernières tendances...



A CXP GROUP COMPANY

Acteurs "Disruptifs", ambitieux, agiles, variés et de plus en plus nombreux ...



Exemples de combinaisons/ profils de tarifs journaliers

Dimension 1 Job level	Dimension 2 Service Value Chain	Dimension 3 Vertical Sectors	Dimension 4 Technological Environment	Dimension 5 Solutions & Technology	Dimension 6 Hot Topics	Daily rate 2014	Daily rate 2015	Daily rate 2016
Senior Manager	IT Consulting	Manufacturing	SAP - Business Applications	F&A	Cloud Infra	€x	€x	€x
Manager	Process Consulting	Financial Services	SAP - Platforms	HR	Cloud Applications	€x	€x	€x
Senior Consultant	Implementation	Public Sector	IBM - Business Applications	BI	SaaS	€x	€x	€x
Consultant	Development	Retail, Transport & Logistics	Microsoft - Business Applications	DM	Mobility	€x	€x	€x
Junior Consultant	Technical Support	Telecom	SAP - Platforms	MRP	Big Data			
	Systems Admin	Utilities	IBM - Platforms	CRM	Digital Transformation			
	Application Support & Maintenance		Oracle - Business Applications	SCM/SRM	Security			
	Project Management		Oracle - Platforms	ISS	n/a			
	Testing		IBM - Business Applications	Infrastructure				
			SAS Institute - Business Applications	Database				
			Average across environment	Average across solutions & technologies				
Manager	IT Consulting	Retail, Transport & Logistics	SAP - Business Applications	CRM	n/a	€x	€x	€x
Consultant	Implementation	Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x

Pour toute **adhésion annuelle au Club** :

- Un an d'abonnement au magazine.
- L'accès illimité au site internet (decision-achats.fr) ainsi qu'à la newsletter (decision-achats).

L'acheteur, pivot de l'open innovation

Publié le 18/02/2016 par Club des acheteurs
Qu'est-ce que **BRAND VOICE** ?

Le Club des acheteurs a organisé une conférence sur les achats innovants. Les débats s'y sont orientés vers le rôle de l'acheteur qui a une fonction de gestionnaire des partenariats stratégiques. Car l'innovation, pour être performante, se fait désormais avec des partenaires qu'il s'agit de piloter.

Les entreprises n'ont plus le choix : pour survivre, elles doivent innover ! Une innovation qui ne peut plus se faire uniquement en interne. Il faut s'ouvrir à des partenaires, afin de partager les coûts de cette innovation mais aussi et surtout de mettre en commun différentes expertises. C'est ce qu'on appelle "l'open innovation".



Définir la stratégie de partenariat en interne

Cette ouverture sur l'externe, surtout sur un sujet aussi sensible que l'innovation, ne doit pas se faire sans réflexion préalable.

"Tout d'abord, il est essentiel de bien définir en interne les partenariats : la définition



Décideurs Achats Diaporamas

Diaporama | Les réseaux d'acheteurs les plus influents et ce qu'il faut en attendre

Publié le 16/07/2015 par Floriane Salgues

Pour échanger les bonnes pratiques, trucs et astuces, rien de mieux que de côtoyer les anciens élèves des écoles, regroupés en clubs, réseaux et autres association. Panorama des réseaux qui comptent.



proposition de loi n'est pas très précise sur le cadre de ce plan de vigilance, elle l'est par contre sur les sanctions encourues : une amende pouvant aller jusqu'à 10 millions d'euros.



Bon de Commande

*Civilité :	Mr
* Nom :	
* Prénom :	
* Téléphone :	
* Email :	
* Fonction :	
* Société / Organisme :	

Club-Acheteurs.com

PAC
Pierre Audoin Consultants

Je souhaite adhérer annuellement uniquement au Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles (de date à date) : 2 800 € HT pour tout le Service Achats

- Des échanges de bonnes pratiques avec 60 de vos homologues, acheteurs de prestations intellectuelles
- 8 événements annuels dont 4 conférences plénières suivies du déjeuner des adhérents offert

Pour valider votre adhésion, vous souhaitez recevoir :

- ☐ Un bon de commande
- ☐ Un devis

Règlement effectué par :

- ☐ Chèque
- ☐ Virement
- ☐ Autre

Soumettre

Si vous souhaitez télécharger le bulletin d'adhésion au format PDF il est disponible [en cliquant ici](#)

9h00 - 10h00 : Restitution de l'enquête en ligne

10h00 - 10h30 : Débat et retours d'expérience sur les problématiques et bonnes pratiques du sourcing PII (cabinet EPSA)

10h30 : Pause

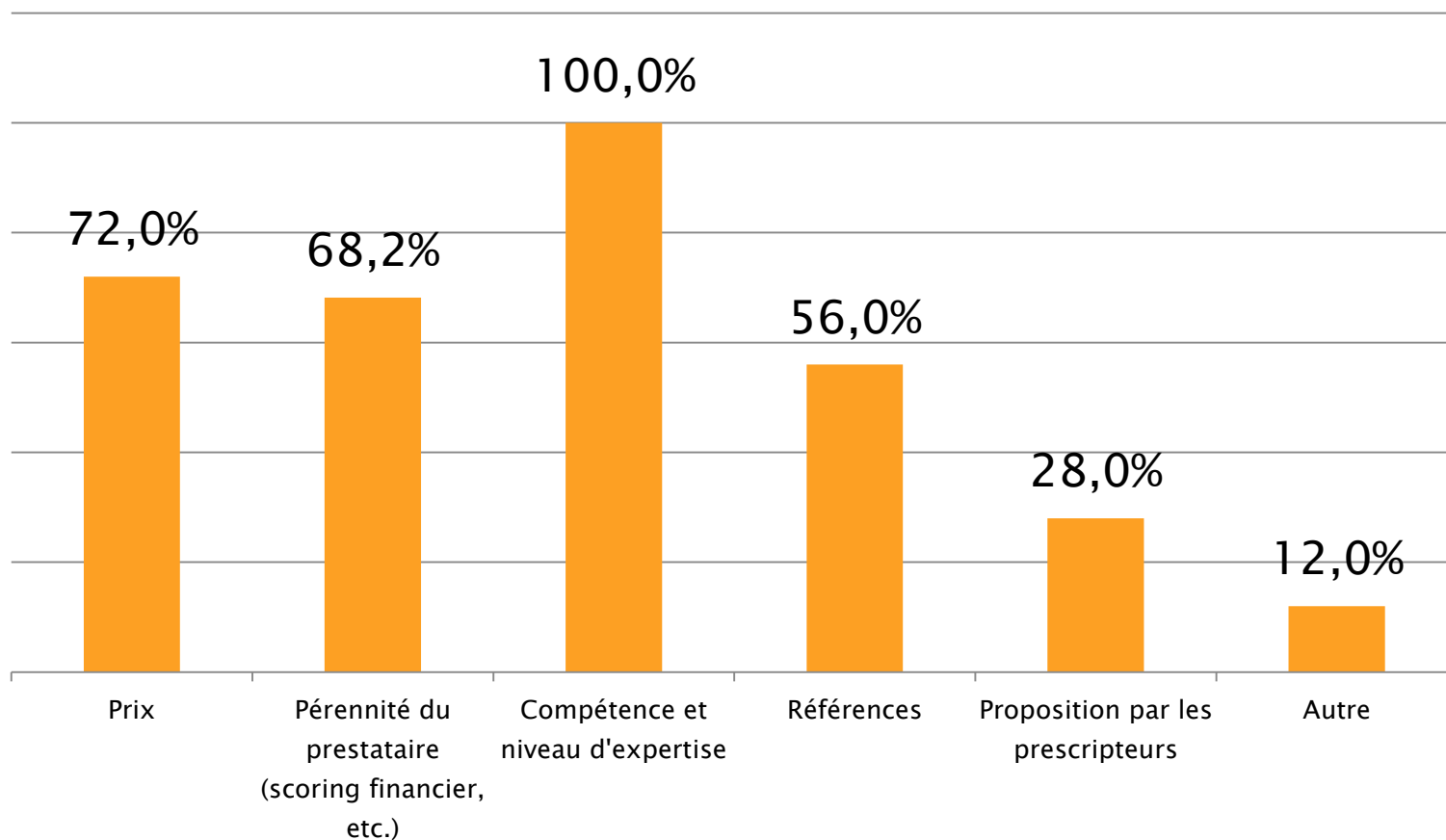
11h00 - 11h30 : Le point de vue de l'avocat par Maître Franklin Brousse

11h30 - 12h00 : Business cases

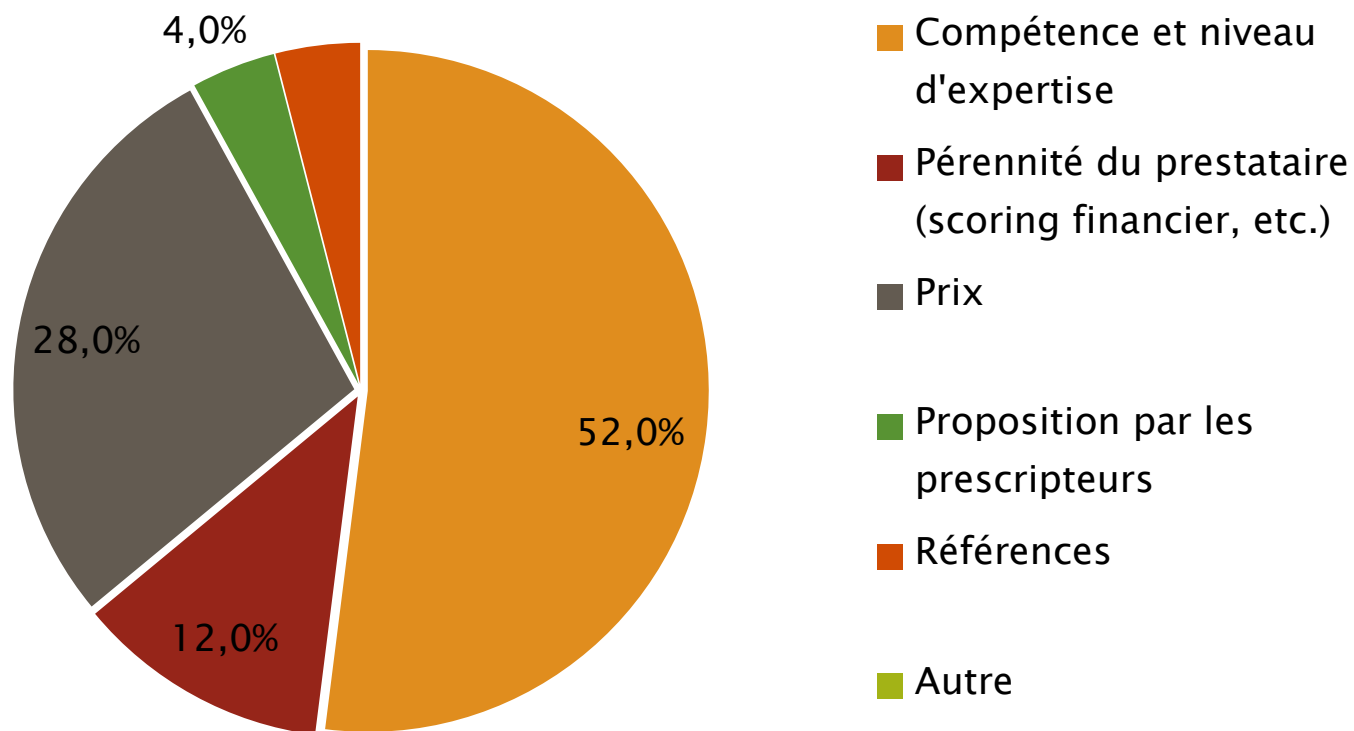
12h00 : Conclusion

12h30 : Cocktail déjeunatoire

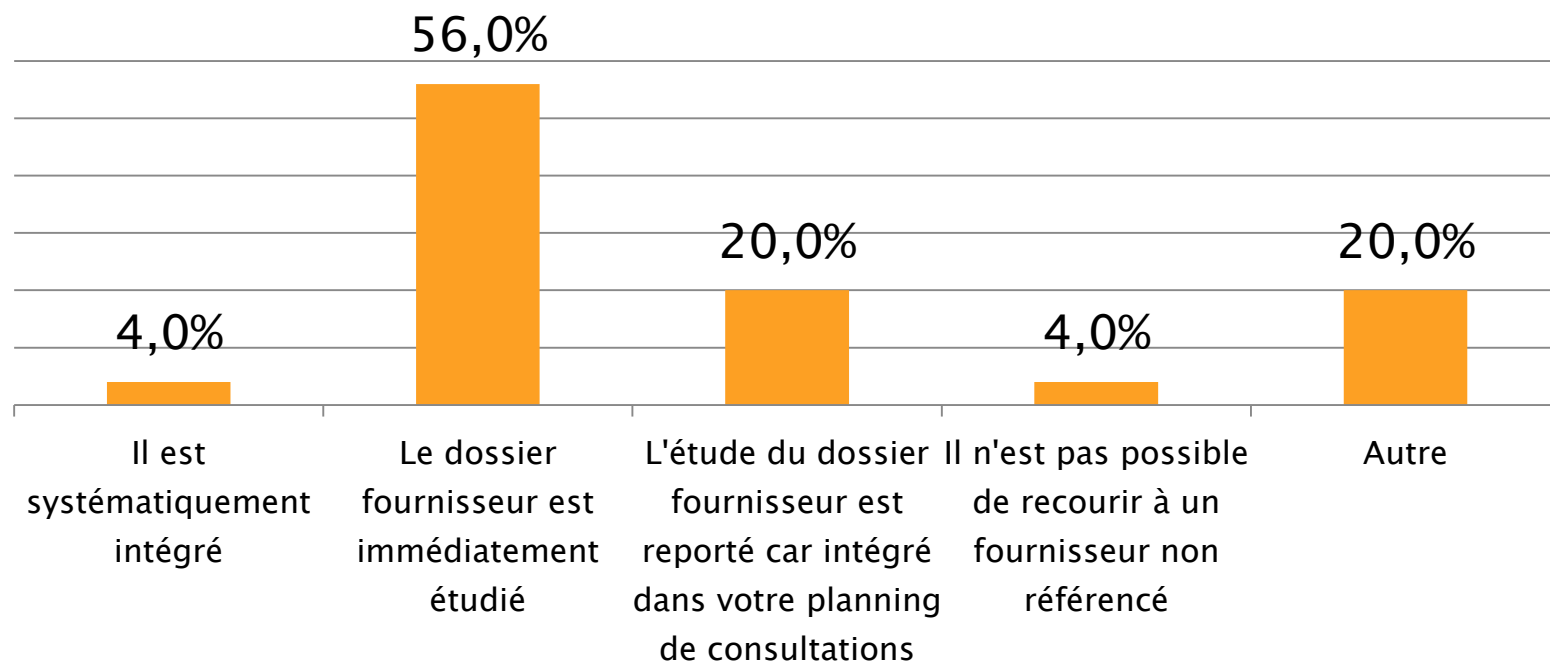
Sur quels critères portent la sélection des fournisseurs pour participer au référencement ?



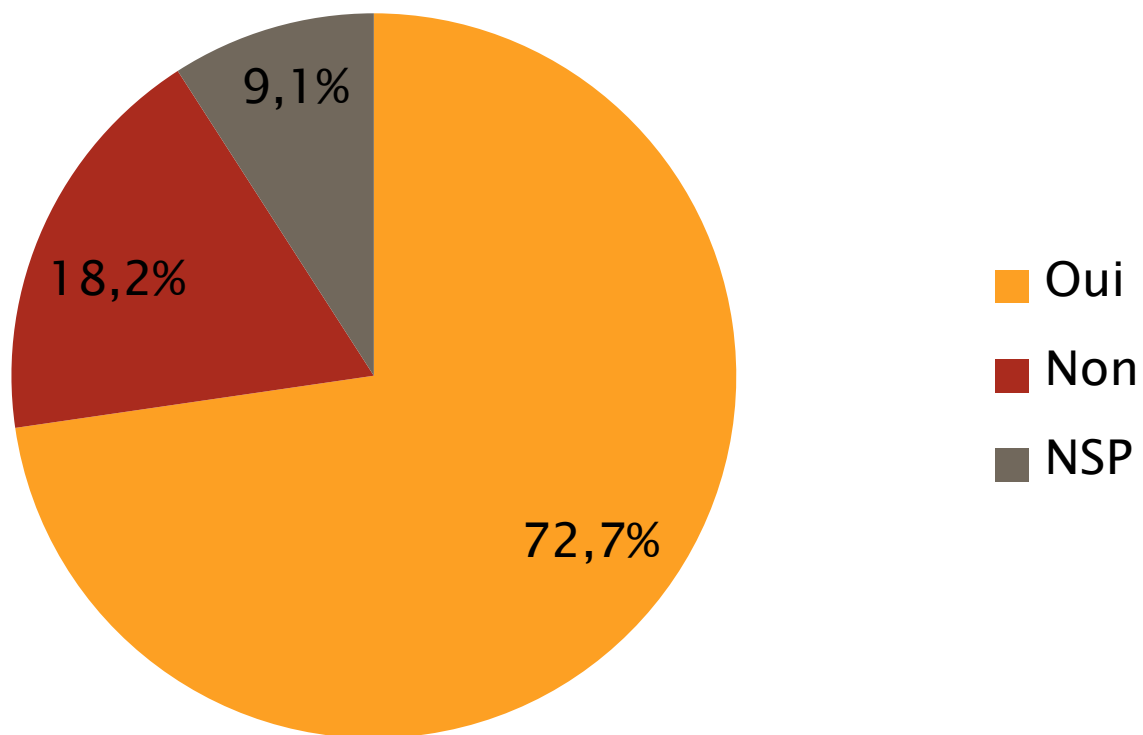
Quel est en général le critère le plus important ?



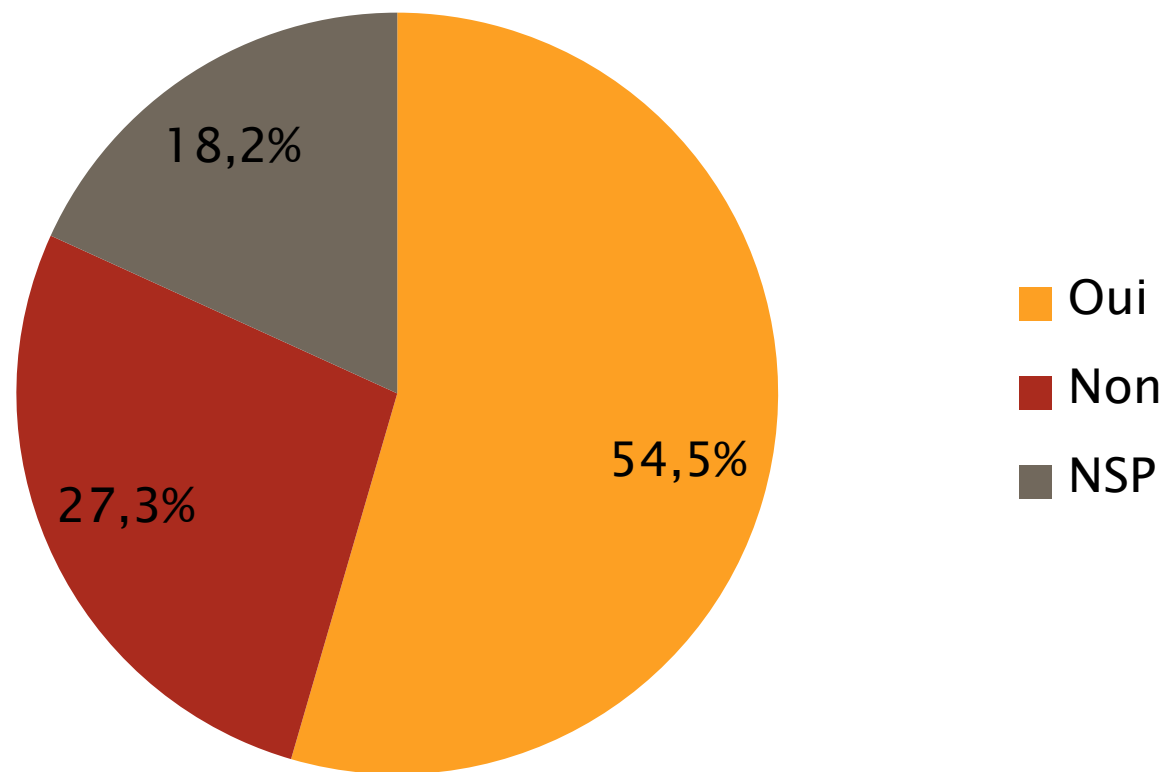
Que se passe-t-il si les opérationnels désirent travailler avec un fournisseur non référencé ?



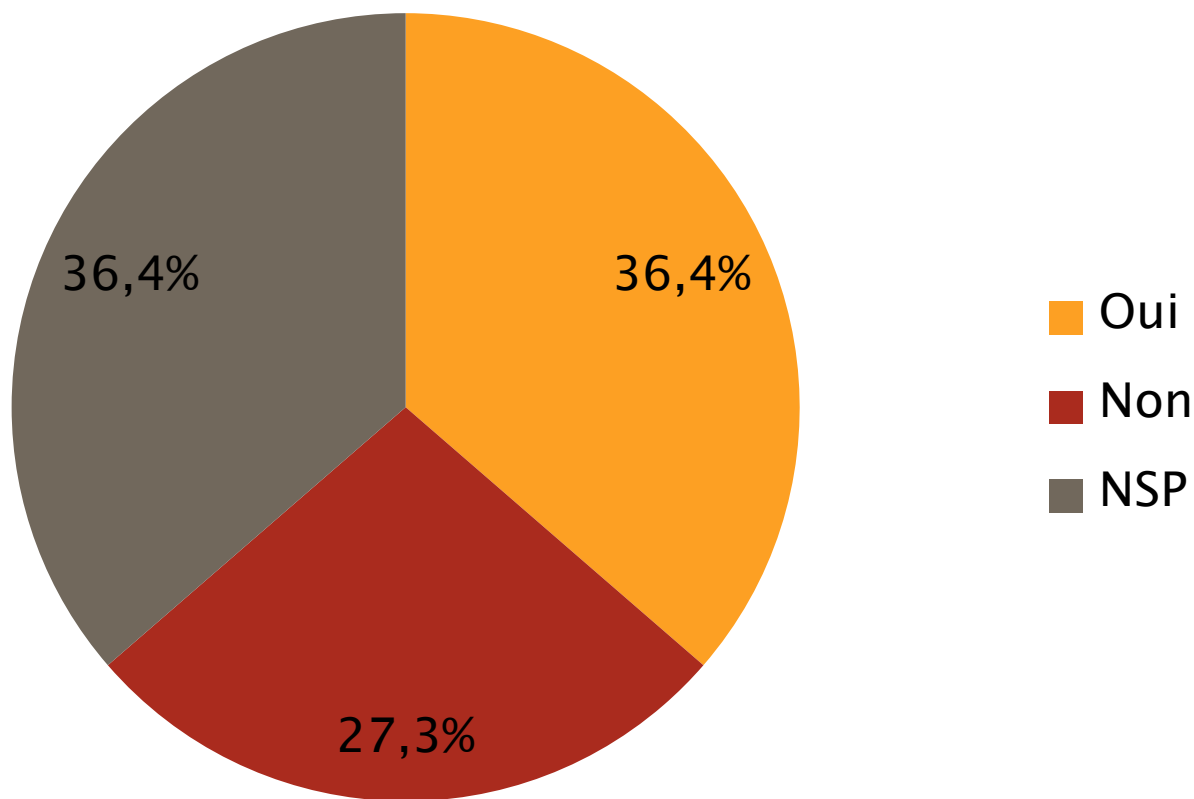
Existe-t-il des référencements de niches ?



Utilisez-vous des procédures spécifiques/simplifiées pour le référencement lié à des secteurs de niche ou aux indépendants ?



Est-ce que votre politique RSE (si elle existe) se décline vis-à-vis des PME ? Comment ?



Comment animer le panel de fournisseurs ? Quels sont les critères de choix utilisés ?

critères d'évaluation/sélection, à mettre à jour au moins annuellement, mm sans RFP

En fonction de la sortie de fournisseurs (notation, rapprochements,...)

Les critères RSE sont allégés pour les PME

Selon potentiels de cost savings et nouveaux produits à lancer sur le marché

Réunions trimestrielles, 1 soirée preferred suppliers. Critères de choix : prix, qualité de la réponse Vs le cahier des charges, rating financier, équipe mise en place pour accompagner le client, évaluation expertise technique, retours clients, critères spécifiques à chaque famille.

Les intégrer dans l' "équipe étendue". Le critère de choix ou de maintien devient la loyauté.

compétences, qualité livrées, prix

revue fournisseurs , catégorisation des prestataires

Les critères dépendent des familles ou des projets Un panel fournisseur doit être maîtrisé, instaurer une relation de confiance et d'informations réciproques , c'est le rôle des acheteurs

informer, réunir, orienter

recommandation par notre réseau de connaissance

Rationalisation du panel (ne pas créer systématiquement) – étude financière / technico-commerciale et économique

Offres de services reçues Recours aux appels d'offres ouverts Prospection :salon, foires etc Audit fournisseurs Liste noire Veille fournisseurs Reévaluation régulière fournisseurs Taux d'activité/ inactivité fournisseurs Benchmark concurrentielle



Club-Acheteurs.com

**Contrats cadres &
Référencement**

- ✿ Introduction
- ✿ Rapprochement Achats & RH
- ✿ Objectifs du référencement
- ✿ Maîtrise et contrôle du référencement
- ✿ Mise en place du référencement
- ✿ Gestion du référencement
- ✿ Solutions « exceptionnelles » hors référencement

- ❁ Définition des termes
 - Centralisé
 - Décentralisé

- ❁ Maturités Achats très différentes
 - On peut toujours mettre en place un référencement
 - Les changements d'organisation ont un impact important sur les référencements

- ❁ Grandes évolutions
 - 1) Achats de PI dans les entités métiers (décentralisé)
 - 2) Puis sous la gouvernance Achats (centralisé)
 - 3) Aujourd'hui rapprochement Achats & RH

- ❁ Solutions globales
- ❁ Expression de besoin unique
- ❁ Permet de couvrir l'ensemble des demandes de ressources



- ❖ Couvrir 100% des besoins
- ❖ Répondre aux attentes « qualité » des donneurs d'ordres
- ❖ Centraliser les volumes
- ❖ Maîtriser les dépenses à travers des conditions pré-négociées
- ❖ Se prémunir contre les risques juridiques
- ❖ Accélérer le processus de commandes

Avoir les meilleures ressources aux meilleurs prix dans les meilleurs délais

❖ Organisation centralisée

- Process et workflows de validation
- Rôles et Acteurs (référentiel interne et externe)
- Procédures

❖ Stratégie de sourcing

- Mix profil
- Nombre de fournisseurs référencés
- Tarifs applicables ou tarifs plafonds

❖ Supporté par un Système d'information

- Consultations
- Approvisionnement
- Suivi des prestations
- Time Tracking
- Reporting
- Facturation
- Automatisation des contrats (balises)

Cadrer, contrôler et
piloter l'activité

- ✿ Cartographie de la consommation actuelle et estimation des besoins à venir
 - Profils
 - Technologies
 - Volumes
 - Coûts
- ✿ Définition ou actualisation des profils et création du catalogue de prestations
 - Rapprochement des profils
 - Standardisation des profils (profils CIGREF)
 - Création de fiches profil
- ✿ Création des panels
 - Géographiques
 - Techniques / Métiers

❁ Définition des critères de participation au référencement

- Nombre de ressources
- Chiffre d'affaires (risque de dépendance économique)
- Santé financière
- Historique des relations
- Références

❁ Définition des critères de sélection des fournisseurs

- Existant
- Qualité (évaluation aux tests)
- Tarifs
- Santé financière
- Note RSE
- Capacité à fournir (profils et technologies)
- Acceptation des clauses juridiques (engagement)

❁ Contractualisation (contrats cadres)

- ✿ Référencement dynamique
 - PSL (Preferred Supplier List) par panel
 - Conditions définies dans les contrats
- ✿ Suivi des KPI
 - Quantitatifs :
 - Nombre d'appels à prestation transmis
 - Nombre de réponses
 - Nombre de réponses de qualité (entretien)
 - Nombre d'offres retenues
 - Qualitatifs :
 - Questionnaire de satisfaction auprès des prescripteurs
- ✿ Gouvernance
 - QBR
 - Anticipation des besoins
 - Adaptation des plans de formation
- ✿ Comité de pilotage
 - Suivi de la répartition des volumes
 - TJM par famille

- ❖ Fournisseurs non référencés
 - « Vivier de fournisseur »
 - Piloté par un acheteur – A titre « exceptionnel » ou à titre de test
 - Modèle de contrat : Contrat « One-shot »

- ❖ Indépendants : par l'intermédiaire de sociétés de portage
 - Permet de porter les risques
 - Sur la base d'un mark up pour la société de portage
 - Permet de négocier au global les services inclus pour l'indépendant
 - Modèle de contrat : Contrat Cadre



65, RUE D'ANJOU,
75008 PARIS

Tél. +33 (0)1 84 17 54 72

Fax. +33 (0) 8 21 74 89 01

PAUSE

Contrat Cadre et Référencement

Le point de vue de l'avocat
15 novembre 2016

Constats

+ Pratiques contractuelles diverses

- + contrat de référencement = référencement d'un prestataire
- + contrat cadre indirect = volonté de commander des prestations au nom et pour le compte des entités en signant directement des contrats d'application avec le prestataire
- + contrat cadre direct = volonté d'offrir à ses entités la faculté de commander et payer elle-même des prestations en signant des contrats d'application avec le prestataire
- + contrats d'application en annexe
- + contrats d'achats innovants (hors référencement/contrat cadre)

Techniques contractuelles

+ Contrats de référencement

+ Objet :

- + définition d'un catalogue de prestations, services, matériels
- + information des entités sur référencement du prestataire
- + communication du catalogue de prestations, services, matériels,
- + définition des conditions dans lesquelles les entités peuvent commander des prestations, services, matériels, en leur nom et pour leur compte
- + accord sur des modèles de contrats d'application

- + le référencement ne comporte jamais un engagement de commande
- + faculté de prévoir une exclusivité en contrepartie des tarifs consentis
- + possibilité de prévoir un reporting pour suivi de l'application des modèles de contrats et des prix ...

Techniques contractuelles

+ Contrats cadre direct (avec ou sans engagement de commande ou de volume)

+ Objet :

- + conditions générales dans lesquelles le Prestataire fournit aux bénéficiaires les prestations, services, matériels
- + définition d'un catalogue de prestations, services, matériels (avec les prix associés)
- + définition des conditions dans lesquelles le signataire **commande et paye** pour le compte des bénéficiaires
- + mode de facturation « central to central »
- + accord sur des modèles de contrats d'application/ bon de commande

Techniques contractuelles

+ Contrats cadre indirect (avec ou sans engagement de commande ou de volume)

+ Objet :

- + conditions générales conditions dans lesquelles les bénéficiaires peuvent, **en leur nom et pour leur propre compte**, commander des prestations, services, matériels en signant un contrat d'application annexé au contrat cadre
- + définition d'un catalogue de prestations, services, matériels (avec les prix associés)
- + définition des conditions dans lesquelles chaque bénéficiaire **commande et paye**
- + mode de facturation « central to central »
- + accord sur des modèles de contrats d'application/ bon de commande

Focus sur les modèles de facturation

- + « central to central »
- + « central to local »
- + « local to local »

- + Le modèle de facturation détermine le schéma contractuel global et donc le type de contrat cadre
- + Importance de l'articulation entre les documents contractuels (contrat cadre/contrat d'application/bon de commande)
- + Attention aux durées

Focus sur le MRG ou RMG

- + Revenu minimum garanti
- + Notion très répandue en matière d'achats télécoms ...
- + ... qui s'étend aux achats informatiques : services récurrents
- + Concept :
 - + obtenir en contrepartie d'un engagement de volume de chiffres d'affaires et d'un engagement sur la durée des commandes
 - + un meilleur prix
 - + de la souplesse au niveau de la gestion des résiliations des commandes
- + Comment déterminer son MRG
 - + entre 50 et 100% de la cible
- + Prévoir la non atteinte du MRG = payer ou prolonger son engagement

Synthèse

+ Contrat cadre/ contrat de référencement

- + variété dans les pratiques
- + variété dans les schémas contractuels
- + variété dans les engagements commerciaux (engagements/exclusivité/MRG ...)
- + nécessité de rationaliser les modèles de contrats (cadre et applications)
 - + trop long trop, nombreux ...
 - + deux modèles de contrat cadre peuvent suffire
 - + un modèle de contrat de référencement peut suffire
- + Rationaliser ces modèles s'est faciliter les référencements et leur mise en œuvre

+ Nouveau référencement = opportunité de revoir et de rationaliser sa politique contractuelle

Actualités

+ Création de la méthodologie d'Evaluation des Risques liés aux Projets d'Achats d'Innovation (ERPAI)

+ Groupe LinkedIn « Evaluation Risques Projets Achats Innovation »

+ Le cabinet a participé en 2016 à la contractualisation de plus de 70 000 000€ d'achats informatiques, télécoms, logistiques et marketing.

+ La cartographie des principaux risques juridiques liés aux achats indirects

+ Le programme de formation juridique sur mesure pour les acheteurs et les juristes

Cartographie des principaux risques juridiques liés aux achats indirects

Risque contractuel

Défaut d'évolution et d'adaptabilité des modèles contractuels

Carence du processus de négociation contractuelle

Difficulté à appliquer certaines clauses

Absence ou insuffisance de suivi de l'exécution des contrats

Risque commercial

Dépendance économique

Rupture des relations établies

Marge arrière

Prestataire en difficulté financière

Risque réglementaire

Protection des données personnelles

Travail dissimulée
Obligation de vigilance

RSE / RSO

Effets anti-concurrentiels et abus de position dominante

Risque pénal

Délit de marchandage

Défaut de conformité CNIL

Responsabilité pénale du dirigeant

Risque social

Requalification des prestations en contrat de travail

Externalisation
Transfert de salariés

Cartographie des principaux contrats liés aux achats digitaux

Contrat de
prestations de
conseil

Contrats de
réalisation de
créations digitales

Contrat de services
Analytics

Contrat de
fourniture de
contenus digitaux

Contrat d'achat
digital média

Conseil E-
marketing

Intégration web

Licence outils
Analytics

Blog / Contenu
éditorial

conseil média et
d'achat d'espace

Conseil stratégie
social média

Application

Service d'analyse
de données

Photos/Vidéos

Référencement
SEO

Jeux concours

Tag Management

Community
management

Web design

Content Analytics

+ AVOCATS

LE PREMIER GROUPEMENT D'AVOCATS DÉDIÉ AUX DIRECTIONS ACHATS

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Droit des
contrats

Droit de
l'informatique

Droit de la
concurrence

Droit de la
communication

Droit du travail

Contentieux
judiciaire

Droit des
télécoms

Droit de la
distribution

Droit de la
propriété
intellectuelle

Droit pénal

Règlement
amiable des
litiges

Protection des
données
personnelles

Droit de la
consommation

Droit de la
franchise

Droit
commercial

Notre objectif : Augmenter le niveau de maturité, d'efficiency et de compétences juridiques des directions des achats et réduire leur niveau d'exposition aux risques

+ AVOCATS

DES AVOCATS SPÉCIALISÉS DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES DIRECTIONS ACHATS

DOMAINES D'INTERVENTION

Négociation

Politique
contractuelle

Risque
fournisseur

Audit

Formation

Rédaction de
contrats

Refonte
d'architecture
contractuelle

Gestion des
conflits avec les
fournisseurs

Audit des
pratiques
contractuelles

Formation des
acheteurs aux
techniques
contractuelles

Négociation de
contrats

Définition de
modèles
contractuels liés
aux achats
innovants

Gestion des
fournisseurs à
risque

Cartographie des
risques
fournisseurs

Bilan de
compétences
juridiques des
acheteurs

Amélioration du
processus de
négociation en
lien les autres
directions

Stratégie de
contractuelle
référéncement

Gestion des
déréférencements
fournisseurs

Audit des
modalités de
recours à la sous-
traitance

Préparation à la
gestion d'un
contrôle DGCCRF

Prochains rendez-vous du Club :

Petit-déjeuner Mardi 24 janvier 2017 : Achats de formation

Conférence suivie d'un cocktail déjeunatoire Jeudi 23 mars 2017 :
Comment sourcer les start-ups ? Quels modèles de contractualisation avec les start-ups ?

Merci de nous remettre le
formulaire de satisfaction!