

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

**LES NOUVEAUX RISQUES CONTRACTUELS :
ACHATS INNOVANTS & NOUVELLES
PRATIQUES CONTRACTUELLES**

- **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**



**Livre blanc sur la gestion du
risque fournisseur**

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).



Comment mettre fin à un contrat fournisseur dans les règles de l'art ?

Publié le 03/04/2015 par [Charlotte Marchalant](#)

Quand prévenir un fournisseur ? Comment ? Que faire quand la situation se présente mal ? Les réponses d'un expert aux questions qui entourent la rupture de la relation commerciale entreprise et fournisseur.

Réclamation pour préjudice, indemnités pour rupture de contrat brutale, indemnités pour licenciement abusif... L'ardoise, en cas de rupture mal gérée avec un fournisseur, peut vite s'avérer très salée pour l'entreprise. Une perspective d'autant plus inquiétante que les acheteurs, à qui il

échoit de se prémunir contre ce genre de scénario catastrophe, naviguent souvent dans le flou quant à la marche à suivre. Présent lors d'un événement organisé fin mars par le [Club des acheteurs de prestations intellectuelles](#) où a notamment été abordée cette problématique, [Franklin Brousse](#), avocat spécialisé dans les achats indirects,



Les bons outils pour acheter une prestation intellectuelle

Publié le 02/06/2014 par [Jérôme Pouponnot](#)

Le Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles s'est une nouvelle fois réuni le 22 mai pour faire le point sur les outils e-achats. Quelle valeur peuvent-ils apporter et quels sont les critères à retenir pour faire le bon choix.

" Le taux d'adoption est le critère essentiel à retenir lors de l'acquisition d'un outil achats, avant même celui du ROI ", affirme



La gestion des achats et relations fournisseurs

Votre objectif : Le poids relatif des achats ne cessant d'augmenter, votre entreprise est confrontée à un impératif de réduction des coûts et de recherche de compétitivité. Vous recherchez donc le moyen de gérer, de tracer et de piloter vos achats pour les optimiser.

Profils concernés : *Directions des Systèmes d'Information, Directions Financières, Responsables Achats.*

Les besoins fonctionnels de votre entreprise

- Disposer d'une traçabilité des dépenses Achats et des approvisionnements (e-procurement).
- Identifier et référencer les meilleurs fournisseurs (sourcing) et suivre leurs performances.
- Mettre en place des outils décisionnels pour un meilleur reporting et une analyse des dépenses.
- Mettre en place une chaîne de dématérialisation des factures, réconciliation et paiement.
- Optimiser la gestion des contrats.
- Mettre en place une politique de sourcing stratégique.

Les questions que vous vous posez

- Qu'apportent concrètement les solutions d'e-achat, d'e-procurement et de sourcing ?
- Quels sont les acteurs majeurs du domaine, comment se positionnent-ils ?
- Quelles sont les solutions à envisager compte tenu de ma problématique ?
- Comment choisir la meilleure solution ? Quelles fonctionnalités font la différence ? Quels sont les critères de choix d'une solution ?
- Quelles évolutions observe-t-on sur ce marché ?

L'ÉTUDE COMPARATIVE - Gestion des Achats et Relations Fournisseurs vous permet en amont d'un projet de choix d'une solution e-achat, d'évaluer les apports concrets de ces solutions et vous guide dans le choix d'un progiciel en analysant pour les solutions les plus représentatives du marché.

Cette étude vous fournit les repères nécessaires pour :

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
Consultant	Implementation		Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x

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 : formation, intérim...	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 des nouveaux risques contractuels (achats innovants, nouvelles pratiques contractuelles, flexibilité des modèles,...)	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

9h00 -9h15 : Introduction

9h15-10h00 : Tribune d'experts

Franklin BROUSSE

Avocat spécialiste du droit des NTIC

Hubert DELATTE

Innovation Purchasing Director
FAURECIA

Bernard MONNIER

Président MIM
Membre organisateur de l'association Aristote
Membre du jury des défis CISCO
Auteur du livre :
"La Route des Innovations"

10h00-11h00 : Débats et retours d'expériences

Nouveaux risques contractuels

Achats d'innovations : quelle définition ?
Quelles sont les nouvelles pratiques contractuelles ?
Quel cadre contractuel pour les achats innovants ?
Comment négocier les contrats avec les start-ups ?

Le point de vue de l'avocat
Mardi 26 janvier 2016

Matrice des principaux modèles de contractualisation des achats innovants

Définitions	Durée	Modèle Contractuel	Enjeux stratégiques	Enjeux juridiques	Modèles économiques	Finalité	Agilité achats	Agilité contractuelle
Partenariat technologique	3 à 5 ans	Classique	IP	Sortie responsabilité	Royalties croisées	POC + industrialisation	++	++
Projets en co-développement	1 à 2 ans	Contrat agile	IP	Sortie responsabilité	Budget plafonné+ Discount	Solution innovante + transfert de compétences + cout raisonnable	++	+
Projets digitaux	6 à 12 mois	Contrat hybride	IP + Qualité du service	Sortie responsabilité	Projet au forfait	Application et/ou Service innovante	+++	+++
Services innovants	12 mois à renouveler	Contrat de services /SaaS	Qualité du service	Sortie responsabilité	Abonnement forfaitaire	Service innovant rapidement opérationnel	++++	++++

+ Avocats - 64 rue de Mathurins 75008 PARIS - 01 84 79 00 92 – Contact : Franklin Brousse

+ Avocats

Impact de la réforme du droit des contrats

- + Entrée en vigueur au plus tard au 1er janvier 2017
- + Consécration de solutions jurisprudentielles déjà en vigueur
- + Introduction de dispositions relatives à la phase précontractuelle
- + Vers un rééquilibrage entre les obligations des parties - intervention judiciaire en cas de remise en cause de celui-ci.
- + Principe fort : les clauses du contrat doivent s'équilibrer entre elles
- + L'avènement de la « justice contractuelle » : vers la disparition des contrats déséquilibrés
- + Vers la fin des conditions générales d'achats et des clauses excessives

- ▶ Achats d'innovation : quelle définition ?
- ▶ Quel cadre contractuel pour les achats innovants ?
- ▶ Quelles sont les nouvelles pratiques contractuelles ?
- ▶ Comment négocier les contrats avec les start-ups ?



Innovation in an open world
“Club-Acheteurs” January 2016

Hubert DELATTE
January 26, 2016

faurecia



FIN

<http://www.mim-innovation.com>

mim.innovation@gmail.com

bernard.monnier@mim-innovation.com

Mobile +33 6 48 36 88 14



MIM

Prochains rendez-vous du Club :

Jeudi 24 mars 2016 : La gestion des risques réglementaires, notamment dans le contexte de la RSE avec la participation de :

- *Raymond WINLING, Responsable du Domaine P2I & Conseil de la Société Générale, Direction des Achats*
- *Franck DOUAU, Responsable Achats et Frais Généraux de Moët Hennessy SNC*

Mardi 10 mai 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, ...) avec la participation de :

- *Patrice FORTIN, Directeur des Achats Indirects Groupe – Lafayette Achats*

...autres experts en cours de confirmation