



LES FRAGILITÉS HUMAINES

La pression ou menace sur client

DÉFAIRE LE MYTHE DE L'ACHETEUR TOUT PUISSANT

Dans une relation commerciale, les acheteurs ont naturellement **tendance à penser qu'ils se situent en position de force** vis-à-vis de leur fournisseur. Pourtant, la réalité apparaît comme un peu plus nuancée, les clients pouvant être **exposés à de nombreux risques et pressions**. C'est notamment le cas lorsque le fournisseur se trouve dans une position monopolistique ou lorsque la demande s'avère supérieure à l'offre.



GÉRER LE RISQUE FOURNISSEUR

Fournisseur prédominant ou monopolistique

- ▶ Le fournisseur prédominant ne revêt **pas forcément un caractère nuisible** en ce sens que la relation commerciale qu'il entretient avec son client peut être de nature tout à fait saine, et ne mettre en évidence aucun rapport de force. En revanche, parce que ce fournisseur constitue l'**unique sous-traitant**, ou parce qu'il représente la **majeure partie du chiffre d'affaires** de son donneur d'ordres, le risque qu'il fait porter à ce dernier peut être fatal en cas de défaillance.
- ▶ Indépendamment de sa taille, un fournisseur peut constituer un risque pour le client du fait de sa **position monopolistique** liée à la **détention d'un brevet ou une avance technologique**. Toutefois, l'article L. 420-2 du Code du Commerce réprime l'abus de position dominante comme le refus de vente ou des ventes liées à des conditions discriminatoires. Pour que cet abus soit caractérisé, **trois conditions** doivent être réunies:
 - l'existence d'une position dominante sur un marché,
 - une exploitation abusive de cette position,
 - un objet ou un effet restrictif de concurrence sur un marché. L'existence d'effets réels n'est pas indispensable. La potentialité d'effet(s) suffit à caractériser la pratique.

Ce document a été réalisé par la DGGN et l'INHESJ à des fins pédagogiques.

Auteur: Lcl TORRISI Contributeurs: MORTIER-BANCON-CLEMENT-ARCHAMBAULT

Conditions Générales de Vente (CGV) versus Conditions Générales d'Achat (CGA)

L'article L441-6-I du Code du Commerce dispose que « Tout producteur, prestataire de services [...] **est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur** de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle ». Ces conditions comprennent notamment les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix, et les conditions de règlement.

Si la loi précise donc que les CGV constituent le socle de la négociation, **le client reste libre d'imposer en lieu et place ses Conditions Générales d'Achat**. Tout début d'exécution de la commande vaudra alors acceptation expresse des CGA et renonciation du fournisseur à ses propres conditions.

LA MÉDIATION POUR APAISER LES TENSIONS !

Lorsque la gestion des risques fournisseur n'est pas suffisamment prise en compte par les directions achat, le recours à un dispositif de médiation peut être une sage décision.

Le médiateur des entreprises: un dispositif récent et efficace pour les TPE/PME

Le médiateur des entreprises se propose de résoudre de façon amiable, un différend entre deux acteurs économiques. Efficace dans 75% des cas, la médiation offre les bénéfices d'une procédure **gratuite, rapide, impartiale et confidentielle**.

Le Médiateur des entreprises reste par ailleurs **neutre** et **indépendant**. Depuis le décret n° 2018-919 du 26 octobre 2018, ce dispositif de médiation a été **étendu aux litiges opposant les entreprises avec l'administration**.

Il peut être mis en oeuvre à l'initiative de l'une ou l'autre des parties.

RÉAGIR FACE À UNE ATTEINTE À LA SÉCURITÉ ÉCONOMIQUE

Parce qu'elles ne sont pas nécessairement liées à l'existence d'une infraction à la loi pénale, les atteintes à la sécurité économique se révèlent parfois difficiles à comprendre ou à identifier pour le dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise ou par des salariés.

A titre complémentaire, nous vous informons de l'existence:

- ▶ D'un Guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs,
- ▶ D'un Kit de confiance pour des relations fournisseur responsables. Commun aux deux parties, il vise à guider clients et fournisseurs dans leur première rencontre. Axé autour de sept objectifs, ce kit présente de manière succincte les thèmes à aborder.
- ▶ Pour toute autre question, la brigade numérique de la gendarmerie se tient à votre disposition sur www.gendarmerie.interieur.gouv.fr.