

NÉGOCIATION CONTRACTUELLE

ÉPISODE 1

-SE CONNAITRE-



Derrière toute politique contractuelle efficace, il y a la connaissance.

Celle de son entreprise, de ses pratiques, de ses enjeux.



- 1** **Celui qui négocie doit connaître** les engagements pris par l'entreprise, les délais d'exécution, les travaux en cours.
- 2** **Avant de promettre** à un client **une prestation** je vérifie si je ne suis pas **déjà engagée par une clause d'exclusivité** avec un autre client.

Avant de m'engager à effectuer une prestation, je vérifie que celle-ci **peut être réalisée au regard des moyens humains et matériels**
- 3** *Je ne vais pas signer pour livrer une Porsche si je ne produis que des peugeot.*



1 Celui qui négocie doit connaître les **pratiques** de l'entreprise, ses **valeurs**, sa **vision**.

2 **Avant de m'engager** à fournir des services spécifiques, je vérifie que **leur réalisation n'est pas contraire aux usages de l'entreprise**.

Avant de collaborer avec un fournisseur, je m'assure que celui-ci travaille **de manière éthique et en adéquation avec les valeurs de l'entreprise**.

Avant de signer un partenariat avec une autre entreprise, je vérifie que **celle-ci dispose de pratiques et valeurs similaires**.

3 *Je ne peux pas assurer à mon client un SAV le samedi si l'ensemble de mon effectif salarié travaille du lundi au vendredi.*



- 1** Celui qui négocie doit connaître les **enjeux financiers, technologiques, humains** de l'entreprise.
- 2** **Avant de valider** des termes de paiement, il faut avoir connaissance des **capacités en fonds de roulement de l'entreprise.**

Avant de s'engager à distribuer un produit, il faut s'assurer que les **fournisseurs en matière première ont de la disponibilité.**

Avant d'accepter un engagement important, il faut vérifier la **capacité de l'entreprise à disposer de renforts** (surtout sur les marchés tendus).

- 3** *Je ne peux pas accepter d'être payé à la livraison si une partie du prix doit servir à l'achat de la matière première nécessaire à la réalisation de la prestation.*



*Signer sans prendre en compte tout ces éléments revient à **s'engager dans un contrat** dont l'exécution sera nécessairement **problématique**.*

Cela engendrera :

- Des pénalités de retard
- Un impact négatif sur l'image
- Des incidents financiers
- Des résiliations de contrats
- Une responsabilité contractuelle

Comment l'éviter ?



- 1 Travailler de concert avec tous les services support de l'entreprise.
- 2 Créer une politique contractuelle claire et précise
- 3 Mettre en place une méthode de suivi des engagements de l'entreprise



*Et si vous le souhaitez, **vous faire supporter par un avocat** !*



Avez-vous aimé ?



Likez ;)



Commentez :)



Abonnez-vous :D

**Vous retrouverez
cette capsule ici**



<https://www.kherbouche-avocat.fr/>

