

Clause de benchmark, peu connue et si efficace

Qu'est-ce qu'une clause de benchmark? Qui peut y recourir et pourquoi? Le point sur les circonstances dans lesquelles la clause peut être utilisée; raisons et explications sur ce qui se produit à la suite de l'étude de benchmark et sur ses conséquences.



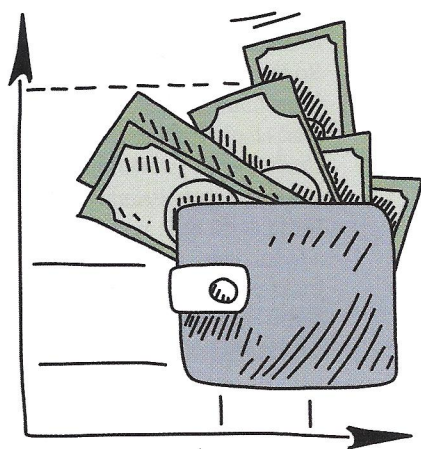
L'auteur

Olivier Wajnszok est directeur associé du cabinet AgileBuyer, spécialisé dans les équi­piers achats (acheteurs professionnels qui traitent de projets achats chez les clients), le conseil et le coaching d'acheteurs.

Une clause de benchmark est une clause au contrat qui donne la possibilité à une société de faire appel à une société externe afin de s'assurer que les services, prix et conditions négociés avec son fournisseur sont toujours valides malgré la durée, et cohérents par rapport à ce qu'offre le marché. Cette clause permet donc de comparer les conditions négociées au contrat avec celles du marché. Si jamais les conditions contractuelles s'avèrent être moins intéressantes que ce que le marché propose, il faudra songer à les remettre en compétition. Il est important de définir correctement le périmètre pour lequel la clause s'appliquera et donc de comparer ce qui est comparable (produits et services, volume, engagement qualité, lieu...).

À quoi et à qui sert-elle?

Cette clause de benchmark permet au client de s'assurer et donc de contrôler que le prix négocié au contrat est toujours à un prix correct et valable sur le marché pour le service proposé. Elle donne la possibilité au client de se demander si son prix est toujours correct et s'il dispose des meilleures conditions. Cette clause est principalement utilisée par une société achetant des biens et des services et qui, donc, dépense de l'argent.



Quand et comment l'activer?

L'intérêt d'activer cette clause n'est présent que si les conditions économiques ont évolué. Il est donc logique de ne pas utiliser cette clause immédiatement après l'avoir mise au contrat mais de laisser passer une certaine durée, qui devra être définie au préalable entre les parties. Cette procédure est déclenchée sur demande du client. Cette clause pourra très bien être activée à plusieurs reprises ou bien seulement une fois pendant la durée du contrat en fonction de ce qui aura été négocié au contrat.

Si cette clause est activée, le client devra passer par une société externe par soucis d'équité. Les frais engagés pour réaliser ce benchmark via une société extérieure devront être négociés au contrat.

Quelles conséquences?

Lors de la fin de l'étude de benchmark, et si cette étude fait apparaître des écarts importants, plusieurs solutions seront envisageables et devront être négociées. Renégocier les conditions du contrat ou encore s'aligner sur les prix du marché. Il est nécessaire que les parties en discutent et se mettent d'accord sur la meilleure alternative. Cette clause doit être utilisée à bon escient principalement dans des contrats à longue durée car elle peut mettre en péril la relation créée avec le fournisseur.

Il est à noter que dans des contrats de longues durées, si les deux parties ne sont pas capables de trouver un accord sur un prix efficace, le client aura la possibilité de résilier le contrat (clause devant être négociée en amont). Cette situation peut être dangereuse pour l'une des deux parties voire les deux.

La clause de benchmark est donc une clause permettant à une partie de s'assurer via une société externe de la validité et de la stabilité des prix et conditions négociés au contrat. Le client a la possibilité d'activer cette clause à tout moment, passé la durée négociée au contrat. À la suite de l'étude réalisée par la société tierce et si celle-ci présente des écarts significatifs, les parties devront se mettre d'accord sur la renégociation des conditions du contrat. ●