

Testez vos connaissances juridiques Achat



Par Olivier Wajnszok, Directeur Associé, AgileBuyer, Conseil et équipiers Achats

SI L'ACHETEUR DOIT TRAVAILLER AVEC LES JURISTES, IL DOIT AUSSI IMPÉRATIVEMENT MAÎTRISER LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE. CECI AFIN D'ACQUÉRIR UN CERTAIN NOMBRE DE RÉFLEXES JURIDIQUES ET MIEUX APPRÉHENDER SES DROITS ET OBLIGATIONS. CE TEST A POUR VOCATION DE RÉACTIVER VOS CONNAISSANCES GÉNÉRALES EN DROIT. OSEZ VOUS CONFRONTER À CE TEST !

1 Pour vous, CGA signifie :

- A. Centre de Gestion Agréé
- B. Coordination de Groupement d'Acheteurs
- C. Conditions Générales d'Achats

2 Pour vous, SLA signifie :

- A. Service Level Agreement ou « Contrat de niveau de service », document qui définit la qualité de service requise entre un prestataire et un client
- B. Special Libraries Association, association spécialisée dans les livres achats
- C. Simplification de L'acte d'Achat, logiciel permettant de simplifier et d'alléger la rédaction d'un contrat

3 Un engagement de résultat consiste pour le prestataire à :

- A. Atteindre un résultat précis
- B. Gagner le marché du fournisseur
- C. Mettre en œuvre ses meilleurs efforts pour atteindre un objectif visé

4 Qu'est ce que la réfaction ?

- A. Une réduction de prix quand les prestations ne satisfont pas entièrement le prescripteur
- B. Une diminution de la prestation demandée par le prescripteur qui devra faire l'objet d'un avenant au contrat
- C. Signifie la dissolution du contrat

5 Le contrat de gré à gré :

- A. est un contrat conclu entre un vendeur spécialisé dans les matières premières et un acheteur dans les bâtiments
- B. est un contrat préconisé pour les ventes de portes à portes
- C. est un contrat dont les termes peuvent être débattus par les deux parties

6 Le but d'un contrat est :

- A. La raison
- B. La cause
- C. L'objet

7 Laquelle de ces professions doit répondre à une obligation de résultat :

- A. Le médecin
- B. Le coiffeur
- C. Le conducteur de taxi

8 Un bon de commande peut faire office de contrat :

- A. Oui
- B. Non
- C. Dépend du secteur d'activité

9 La loi de Modernisation de l'économie (LME) s'est accompagné de nouvelles conditions de paiements. Quelles sont-elles ?

- A. Plafonnement des délais de paiement à 60 jours calendaires et 45 jours fin de mois.
- B. Plafonnement des délais de paiements à 45 jours calendaires et 60 jours fin de mois.
- C. Plafonnement des délais de paiements à 45 jours fin de mois.

10 La clause de reprise du personnel :

- A. fait référence à la convention de non-sollicitation du personnel, c'est-à-dire que les parties s'interdisent de recruter les collaborateurs de l'une ou l'autre partie.
- B. concerne uniquement les salariés exerçant une activité entrant dans le champ d'application de la convention collective nationale des entreprises de prévention et de sécurité.
- C. constitue un élément dérogatoire au contrat de prestation de service, dans le sens où le prestataire peut accepter une proposition d'emploi de son client.

11 L'article L8231-1 du Code du travail, fait référence au :

- A. Délit de marchandage
- B. Prêt de main-d'œuvre illicite
- C. Prêt de main-d'œuvre à but non lucratif autorisé

12 Un contrat avec obligation de résultat est plus facile à négocier qu'un contrat avec obligation de moyens ?

- A. oui
- B. non
- C. dépend de la famille d'achat

13 Les collaborateurs de sociétés de services informatiques délégués chez un client doivent être nommément désignés dans les commandes et suivre les instructions des chefs de projet du client.

- A. oui.
- B. non
- C. uniquement si le directeur de la société de services informatiques l'accepte par contrat

14 Côté acheteur, si on ne respecte pas le délai

de préavis de résiliation, les contrats en tacite reconduction sont plus faciles à annuler

- A. oui
- B. non
- C. uniquement s'il s'agit d'un contrat de prestation de services

15 Il est plus facile d'engager une action en « dommages et intérêts » contre un fournisseur que d'appliquer les pénalités de retard.

- A. oui
- B. non
- C. oui, uniquement pour les fournisseurs de matières premières.

16 En principe, la lettre d'intention oblige les parties à contractualiser :

- A. Oui les parties sont dans l'obligation de conclure le contrat
- B. Non, il n'y a aucun engagement sur l'issue des négociations entre les parties
- C. Oui, uniquement si elle définit de manière précise les éléments essentiels du futur contrat

17 Le client peut se réserver le droit d'appliquer des sanctions de type pénalités ou rabais au fournisseur :

- A. oui, uniquement avec l'accord du fournisseur
- B. non
- C. dépend de la famille d'achats

18 La clause de révision des prix est obligatoire :

- A. oui, dans tous types de contrat
- B. oui, pour prendre en considération la variation du coût des matières premières uniquement dans les contrats de longue durée
- C. non

19 Le non-respect des règles de facturation est-il passible de sanctions :

- A. oui, en responsabilité civile
- B. oui, de sanction pénale (amende)
- C. non, cette pratique n'est pas sanctionnée par la loi

B	B	A	C	B	B	B	B	A	B	A	A	C	C	C	A	A	A	C
19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

Les résultats

Entre 12 et 19 bonnes réponses : les aspects juridiques n'ont aucun secret pour vous. Vous pouvez rivaliser avec les juristes. Vous considérez la négociation contractuelle tout aussi sévèrement que la négociation tarifaire.

Entre 7 et 12 bonnes réponses : les points contractuels... oui, mais ce n'est pas votre spécialité. Vous maîtrisez certains éléments mais ce sujet ne vous passionne pas vraiment.

Moins de 6 bonnes réponses : En se focalisant sur la partie négociation, vous êtes souvent dépassé par les éléments juridiques. La réussite de vos projets nécessite une collaboration plus intense avec le service juridique de votre entreprise.