



Quatre préalables avant de s'engager

François-Luc Simon, associé dans le cabinet d'avocats Simon Associés, conseille de prendre des précautions élémentaires avant de choisir son fournisseur.

1 Veiller à la bonne santé du fournisseur avant de s'engager. Car, en s'engageant auprès de son prestataire, l'acheteur doit acquiescer la certitude que son usine ou ses magasins seront approvisionnés de manière régulière, dans les quantités demandées et avec la qualité requise. Dans ce contexte, si le fournisseur met la clé sous la porte, il risque de bousculer toute l'organisation qui aura été mise en place.

2 Faire attention aux conditions générales de vente. Certaines clauses sont évasives ou

limitatives. Par exemple, le délai de livraison peut être donné à titre simplement indicatif, tandis que certaines clauses écartent même les sanctions en cas de retard...

3 Définir à qui revient la propriété intellectuelle du produit en cas de codéveloppement. Si l'intervention du fournisseur se limite à la simple fabrication du produit selon l'instruction de l'acheteur, il est bon d'indiquer qu'il ne pourra pas bénéficier des droits de propriété intellectuelle. Si le fournisseur développe

un produit nouveau ou perfectionne l'existant, il faut prévoir un dépôt de brevet et préciser qui en est le titulaire.

4 Prévoir une clause de non-concurrence. On peut décider d'interdire à l'une ou l'autre des parties d'exercer une activité concurrente durant la durée du contrat. On peut aussi restreindre la liberté du fournisseur d'approvisionner d'autres acheteurs ayant une activité concurrente, ou d'approvisionner les magasins franchisés.
E. K.