

## Entre le juridique et les achats, il y a un "partage de vision"

13/03/2017



Respectivement directrice juridique et directrice achats d'IDEX Services, spécialiste des services d'efficacité énergétique, Elodie Cressol et Valérie Rippoll nous livrent leur expérience du travail conjoint entre leurs deux services.

Travailler ensemble, c'est la nécessité des différentes directions de l'entreprise qui contribuent à son business. A ce titre, la direction juridique collabore avec d'autres entités, telles que la direction achats. Voici le second volet de notre série d'interviews croisées.

### **Quel est le champ d'action de la fonction juridique chez IDEX ?**

Elodie Cressol : Pour faire simple, la fonction juridique est en charge dans notre société, de tous les domaines du droit, à l'exception du social, dévolu aux RH et du fiscal, qui relève de la direction financière. Notre équipe de dix juristes traite donc du « corporate », des cessions/acquisitions, du financement de projets, de la passation et du suivi de l'exécution des contrats publics et privés, des appels d'offres, du contentieux, des assurances, etc. En tant que société spécialisée dans les services d'efficacité énergétique, nous avons une forte proportion de clients publics, par exemple des collectivités locales dont nous assurons la gestion des installations thermiques. Il y a donc une forte composante de droit public dans notre quotidien, avec une référence constante au code des marchés publics et au code général des collectivités territoriales. Nous rapportons directement au président d'IDEX.

### **Quel est le champ d'action de la fonction achats ?**

Valérie Rippoll : Notre équipe de quinze acheteurs gère tous les achats, à l'exception des achats d'énergie,

qui relèvent d'un département à part. La fonction achats est à la fois centralisée au siège avec dix acheteurs, et décentralisée, avec cinq acheteurs en régions. Les achats centraux gèrent la politique et l'organisation achats et, les contrats de référencement de matériel, les frais généraux, les négociations de tarifs de ces contrats, la flotte automobile, etc. Quant aux achats régionaux, l'équipe met en place la politique d'achats, lance les consultations locales et négocie, contractualise les achats locaux et enfin gère les litiges.

### **Comment travaillez-vous ensemble ?**

Elodie Cressol : La collaboration entre nos deux services est fluide. Sur les contrats de fournisseurs, de façon générale, le service achats élabore les trames des contrats et interroge les juristes sur des points particuliers lorsque le besoin se fait sentir. Il en est de même pour les éventuels différends avec les fournisseurs ; si le différend "se corse", le service juridique est saisi pour étudier l'opportunité d'un éventuel contentieux. Tout ceci est possible grâce à l'expérience contractuelle et à la bonne sensibilité des acheteurs au droit. De façon exceptionnelle, le service juridique peut être à l'origine du contrat, par exemple pour la sous-traitance ou dans des contextes spécifiques, mais le travail en coordination reste le même. Enfin, les juristes peuvent se trouver concrètement en phase de négociation avec les acheteurs face au fournisseur. C'est notamment le cas lorsque le fournisseur invite lui-même son juriste dans la transaction.

Valérie Rippoll : Nous travaillons ensemble sur plusieurs axes : la mise en place de contrats-types, la négociation et la contractualisation des achats significatifs et/ou d'investissement pour lesquels on ne peut pas appliquer de contrats-type. Le troisième axe est la « hot line » : nous savons que nous pouvons contacter le service juridique pour des emails sur des sujets potentiellement litigieux, des interrogations ou des interprétations de clauses, etc. Enfin, en cas de contentieux avéré, nous sommes en collaboration étroite.

### **Qu'est-ce qui est nécessaire, selon vous, pour une collaboration réussie ?**

Elodie Cressol : Avant toute chose, c'est l'entente entre les personnes. Puis, nous partageons la même vision de notre mission : être des *business partners* au service du projet pour lequel nous sommes sollicités.

Valérie Rippoll : Nous sommes en effet deux fonctions résolument tournées vers le terrain. Nous avons les mêmes clients internes et connaissons donc les attentes et les contraintes de ces derniers.

### **Avez-vous un exemple de collaboration à succès ?**

Valérie Rippoll : Il y en a eu beaucoup ! Je dirais l'excellente relation sur un marché de grands travaux significatif regroupant à la fois de nombreux lots et de nombreux fournisseurs/ sous traitants, une forte complexité technique, des montages juridiques de groupements de prestataires, des responsabilités fortes, un contrat clients à connaître et respecter, plusieurs équipes en interne à coordonner, une pression quotidienne... un cas d'école. Sur ces grands chantiers, juristes et acheteurs fonctionnent en mode projet. C'est enrichissant pour l'un et l'autre, qui sortent de leur cadre habituel pour se coordonner avec de nombreux interlocuteurs. Autre exemple de coopération : un contentieux compliqué, sur plusieurs années, sur lequel la rigueur de l'équipe juridique, les options stratégiques proposées nous permettent de trouver des solutions adéquates.

### **Quels seront vos prochains chantiers communs ?**

Elodie Cressol : La politique RSE de l'entreprise est un chantier important, où chacun nourrit la réflexion et poursuit des objectifs, comme la mise en place d'indicateurs de suivi pour la politique achats et la déontologie en matière de droit des affaires. Sur un autre plan : nous nous inspirons des conseils des achats pour négocier nos propres contrats avec les fournisseurs du service juridique. Prochainement, nous irons plus loin en sollicitant les acheteurs pour une consultation de cabinets d'avocats.

📌 propos recueillis par Olga Stancevic

---

**Source URL:**

<http://www.actuel-direction-juridique.fr/content/entre-juridique-et-achats-il-y-un-partage-de-vision>