

BusinessMentoring: Gestion des risques contractuels

Le 21 septembre, la Chambre de Commerce proposait une conférence sur les relations contractuelles entre professionnels, sujet encore trop peu traité... mais au cœur des réalités entrepreneuriales. Animée par M^e Pol Thielen, Avocat à la Cour, l'objectif de cette séance interactive— initiée dans le cadre du cycle de conférences BusinessMentoring— était de sensibiliser les "jeunes" entrepreneurs aux risques associés à la négociation et à l'interprétation d'ententes contractuelles. Pour l'occasion, une cinquantaine de participants s'étaient réunis pour s'informer et mieux cerner l'étendue des risques contractuels. M^e Pol Thielen a dans un premier temps, délimité le périmètre des risques contractuels, dont l'origine peut être multiple —absence de contrat, problèmes liés à la facturation, à l'émission d'un devis, ou encore aux conditions générales et recouvrement de créances— puis illustré son propos par des cas pratiques soumis par le public, tels que la rédaction de contrat de distribution et l'établissement de contrats d'exclusivité auprès de fournisseurs. S'il est donc un enseignement à retenir de cette conférence, c'est que la gestion des risques contractuels commence avant tout par l'identification de pièges juridiques. En ce sens, la bonne gestion des risques contractuels repose avant tout sur la capacité d'anticipation du gestionnaire qui ne doit pas hésiter à s'entourer de personnes compétentes en la matière. Comme l'expliquait M^e Thielen, "une grande attention doit également être portée à la méthode d'élaboration des contrats. Preuve en est avec les conditions générales de vente -et ses clauses- qui constituent le "socle" de la négociation commerciale...d'où l'importance de bénéficier de conseils juridiques éclairés lors de leur rédaction."