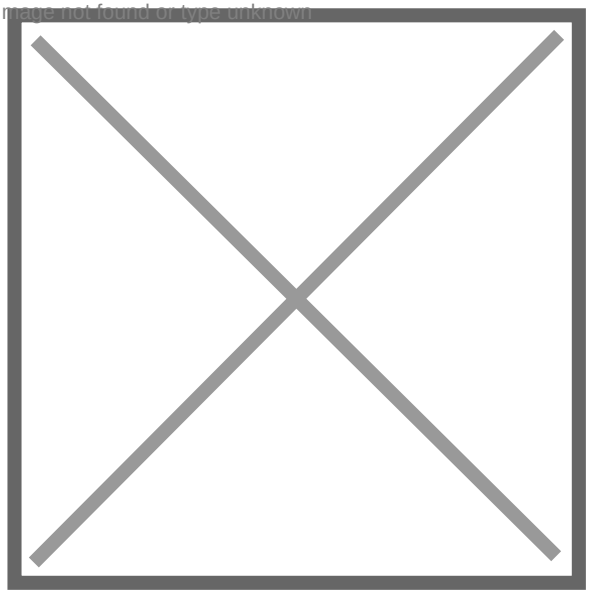
Image not found or type unknown



Être à la fois conseiller industriel et client d'une entreprise

Par **Janos**, le **15/04/2019** à **16:34**

Bonjour,

Notre société se retrouve dans la situation suivante : Nous sommes experts dans un domaine de niche très particulier et sommes entrés en négociation avec une unité de production. Leurs besoins concernent le conseil et l'assistance sur la mise en oeuvre des lignes de production dédiée, sur la stratégie industrielle, la logistique, les contrôle qualité, la mise aux normes et l'assistance à la recherche en innovation.

Le problème, c'est que, dans un premier temps et peut-être même pour toujours, nous serons leur unique client. En tant que client, nous concevons des produits et leur demandons de les produire. Puis nous les revendons à des entreprises (système de marque blanche, nous créons des produits pour plusieurs clients qui recherchent notre expertise et veulent bénéficier de notre reconnaissance dans le secteur de niche concernée).

Y-a-t-il conflit d'intérêts ?
Nous allons nous retrouver à concevoir les lignes de productions d'où sortiront les produits que nous achèterons pour nos clients...

En vous remerciant d'avance de votre aide,

Janos.

Par **morobar**, le **16/04/2019** à **08:54**

Bonjour,
Le conflit d'intérêt se révèle lorsqu'on est juge et partie.
Par contre ce qui risque de survenir ce sont les conséquences du client unique.
Si ce fournisseur en qualité de sous-traitant connait des difficultés, ses créanciers, par exemple l'URSSAF ne vont pas manquer de vous rechercher en garantie.

Par **Janos**, le **16/04/2019** à **10:19**

Bonjour,

Merci beaucoup de votre réponse.

Pouvez-vous m'indiquer pour quelles raisons ses créanciers pourraient me rechercher en garantie? A cause du contrat de conseil ou en tant que client?

Notre société sera client unique pas par un accord d'exclusivité mais de fait. Rien n'empêche cette société de chercher d'autres débouchées à ses installations industrielles.

Et cette société à d'autres activités par ailleurs, même si les affaires qu'ils feront avec moi risque d'être majoritaires dans leur chiffre d'affaire suivant les années (leur autre activité est la représentation de fabricant de machine, ils ont donc un CA qui peut être très élevé certaines années quand ils vendent une usine, ou faible quand ils sont en phase de négociation.)

En vous remerciant d'avance de vos précisions.
Cordialement,
Janos

Par **Janos**, le **16/04/2019** à **13:21**

J'aurais une question supplémentaire.
Notre société va acheter ces produits à cette entreprise. Notre société se chargera ensuite de faire réaliser le conditionnement par un autre sous-traitant. Nous vendons ensuite ces produits à des clients.
Nous ne fournissons pas la matière première.
Mais nous fournissons l'ensemble du cahier des charges.

Nous restons bien dans le domaine de la sous-traitance industrielle?

Selon l'INSEE, il semble que oui : "Dans le domaine industriel, qu'il existe ou non un marché initial ou un contrat de principe préalable, la notion de sous-traitance est généralement utilisée dans un sens plus général. La sous-traitance industrielle consiste, pour une entreprise dite « donneur d'ordres », à confier la réalisation à une entreprise, dite « sous-traitant » (ou « preneur d'ordres »), d'une ou de plusieurs opérations de conception, d'élaboration, de

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance du produit. Ces opérations concernent un cycle de production déterminé."

C'est cette partie que je comprends moins bien :
"Depuis la mise en application de la nomenclature NAF rev2 au 1er janvier 2008, ne sont comptabilisés dans les statistiques de l'industrie manufacturière comme donneurs d'ordre stricto sensu que ceux qui fournissent la matière première. "

Dans notre cas, nous ne fournissons pas la matière première, par contre, nous fournissons l'ensemble des caractéristiques techniques et normatives auxquelles elle doit correspondre.

Encore merci,
Janos

Par **morobar**, le **17/04/2019** à **08:11**

[citation]Pouvez-vous m'indiquer pour quelles raisons ses créanciers pourraient me rechercher en garantie[/citation]
Parce que vous êtes client unique, et que cette relation ressemble tellement fort à un lien de subordination que les tribunaux ont tendance à requalifier le contrat commercial en contrat de travail.
Parce que comme client unique vous imposez vos conditions et pratiques tarifaires quitte à faire claquer du bec le fameux sous-traitant.
Votre seconde question porte sur la confection des statistiques et les règles mises en place pour éviter les doubles comptes.

Par **Janos**, le **17/04/2019** à **11:05**

C'est très clair, merci de votre réponse.
Pas génial ça.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés