

## LE POINT SUR... REGROUPER LES ACHATS

♦ **Arc boutant:** Quelles sont les différentes formes juridiques que peuvent prendre ces structures, leurs engagements et leurs responsabilités ?



DR

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Il existe plusieurs types de structures pour regrouper les achats: centrale de référencement, centrale d'achat, centrale mandataire et centrale grossiste. Je vais détailler brièvement leurs caractéristiques principales.

• **La centrale de référencement**

- identifie les fournisseurs,
- négocie avec les fournisseurs,
- effectue le référencement,
- propose aux établissements adhérents une liste de fournisseurs référencés,
- les adhérents passent leurs commandes et règlent celles-ci directement aux fournisseurs.

• **La centrale d'achat**

- identifie les fournisseurs auprès desquels elle achète directement pour le compte de ses adhérents.

Ainsi, aux yeux du fournisseur, l'acheteur est la centrale d'achat. Au terme d'un accord que le fournisseur ne connaît pas, la centrale d'achat dispose d'un mandat opaque pour acheter en son nom pour le compte de.

• **La centrale mandataire**

- identifie les fournisseurs,
- négocie avec les fournisseurs,
- effectue le référencement,
- passe commande auprès des fournisseurs et les paye, au nom et pour le compte de ses adhérents,
- la centrale intervient en qualité de mandataire.

• **La centrale grossiste**

- achète et stocke pour revendre au détail. Ce type de structure n'est pas adapté aux établissements scolaires.

En résumé, si l'on veut utiliser des termes juridiques, la centrale de référencement joue le rôle d'un courtier et la centrale d'achat celui d'un commissionnaire.

♦ **AB:** Ces centrales peuvent-elles avoir des formes juridiques différentes ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Leur forme juridique peut être de deux types :

- Sous forme de société indépendante. Dans ce cas, son intérêt ne coïncide pas forcément avec celui des adhérents.
- Sous forme de groupement, au travers d'une association. Créée par ses membres, la centrale prend la forme d'une association ou d'une société coopérative dont les bénéficiaires des services sont aussi les membres ou les associés. Son intérêt est partagé avec celui de ses adhérents. Cette dernière

forme me paraît très appropriée au fonctionnement d'établissements tels que les vôtres.

♦ **AB:** Quels sont les avantages et les inconvénients de recourir aux services d'une structure d'achats groupés ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Une centrale d'achat ou de référencement aboutit très rapidement à des baisses de tarifs significatives pour les adhérents, génère une réelle puissance d'achats et peut exiger des fournisseurs une qualité de service. Toutefois, il convient de veiller à la transparence de l'achat et de la gestion. Le risque est que l'adhérent soit déresponsabilisé dans son acte d'achat et qu'il en perde la maîtrise.

♦ **AB:** Comment sont rémunérées les structures d'achats groupés ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** La centrale de référencement se rémunère par la cotisation versée par ses adhérents et par les commissions qui lui sont payées par les fournisseurs. La centrale d'achat vit principalement des commissions qu'elle retire des achats effectués.

♦ **AB:** Hors achats groupés, quelles prestations peuvent proposer ces structures ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Les prestations qui peuvent être proposées hors achats groupés concernent à la fois les adhérents et les fournisseurs.

Les adhérents: conseils aux membres dans la gestion de leurs stocks, la gestion de projet...

Les fournisseurs: coopération commerciale, promotion de leurs produits auprès des adhérents...

♦ **AB:** Peuvent-elles être présentes sur tous les marchés ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Oui, mais attention aux métiers réglementés, à l'éthique et au propre fonctionnement des adhérents avec leurs structures fédératives.

♦ **AB:** Quelle est la nature des obligations souscrites par les adhérents décidant de recourir aux services de telles structures ? Quels sont les points de vigilance à observer ? En cas d'adhésion à une structure d'achats groupés, qui est l'interlocuteur de l'adhérent: le fournisseur ou la centrale ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Avant tout, il convient d'être vigilant lors de la signature du contrat liant l'adhérent à la centrale. C'est dans ce contrat que seront prévus les principaux engagements notamment en matière d'exclusivité d'achat ou d'obligation d'achat minimum. Lorsqu'il s'agit d'une structure sous forme de société, les engagements sont généralement plus importants que dans un cadre associatif. L'interlocuteur de l'adhérent, y compris en cas de litige lié à l'achat, est le fournisseur s'il

Les établissements scolaires sont de plus en plus sollicités par des organismes leur proposant de regrouper leurs achats pour bénéficier de tarifs attractifs.

Nous avons pensé utile de faire un point en la matière et avons demandé à M<sup>e</sup> Martin Le Péchon, avocat spécialisé en droit des réseaux commerciaux et en structures d'achats groupés, de nous y aider. À cet effet, nous lui avons posé quelques questions afin que vous puissiez avoir une vision générale de ce marché et, plus particulièrement, au regard des besoins des établissements scolaires.

s'agit d'une centrale de référencement et la centrale dans les autres cas. Toutefois, des clauses spécifiques prévues dans le contrat signé avec la centrale peuvent apporter des modifications à ce principe général. Généralement, les clauses des contrats passés avec une centrale de référencement prévoient l'accompagnement de son adhérent en cas de litige avec son fournisseur. Il peut même être prévu que la centrale garantit le paiement du fournisseur en cas de défaillance de l'adhérent. On parle alors de clause de ducroire.

♦ **AB:** Plutôt que d'adhérer à une structure préexistante, plusieurs établissements scolaires peuvent-ils choisir de créer leur propre structure d'achats groupés ?

♦ **M<sup>e</sup> Le Péchon:** Cette solution, qui correspond bien au fonctionnement associatif de votre activité, nécessite des points de vigilance :

- la qualité du montage juridique, garant du bon fonctionnement de la structure ;
  - la capacité d'achat par les membres sera également un élément important pour pouvoir négocier des prix attractifs avec les fournisseurs ;
  - enfin, le fonctionnement de ce type de structure nécessite du temps et de l'expertise.
- Bien menée, cette structure permet aux adhérents d'optimiser leur politique d'achats et de réaliser très rapidement des économies substantielles.

Nous remercions M<sup>e</sup> Le Péchon pour l'éclairage apporté sur ce sujet.

## LES NÉGOCIATIONS À CONDUIRE DANS LE CADRE DE LA LOI DE SÉCURISATION DE L'EMPLOI (TEMPS PARTIEL ET COMPLÉMENTAIRE-SANTÉ)

La loi n° 2013-504 du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi qui a pour source l'Accord national interprofessionnel (ANI) du 11 janvier 2013 a été publiée au Journal officiel du 16 juin 2013. Cette loi impose une négociation au niveau de la branche sur les deux points ci-dessus évoqués. Cette négociation, qui a commencé le 9 septembre 2013 avec l'ensemble des organisations syndicales représentatives de salariés, a été l'occasion de déterminer une nouvelle méthode de travail et un calendrier de négociation.

### ■ Calendrier de négociations dans la branche

La volonté des parties a été d'organiser le travail de manière resserrée.

**Temps partiel:** jeudi 26 septembre 2013, mardi 15 octobre 2013.

**Complémentaire santé:** jeudi 7 novembre 2013, jeudi 21 novembre 2013.

### ■ La négociation sur le temps partiel

La première réunion de négociation qui s'est tenue le 26 septembre a été l'occasion pour chaque organisation de s'exprimer sur sa vision du dispositif. À ce stade, sans que nous puissions en dire plus sur le contenu des différents points en cours de négociation, nous serions sur une application d'un éventuel accord en deux étapes :

- application d'une durée inférieure à 24 heures pour les salariés embauchés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014 ;
- mise en place d'une durée conventionnelle pour les salariés en poste à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2014.

Ces deux points s'entendent sauf dérogation individuelle prévue dans la loi. En tout état de cause,

les conditions de préparation d'un accord sont telles que nous ne pourrions communiquer des éléments plus précis avant fin novembre <sup>(1)</sup>.

(1) Compte tenu de la complexité de la loi, nous avons sollicité la Direction générale du travail pour nous éclairer sur le champ de nos possibilités de dérogation à la loi.

### ■ La négociation sur la complémentaire santé

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, tous les salariés devront bénéficier d'une couverture complémentaire « frais de santé » dans le cadre d'un contrat collectif et à adhésion obligatoire.

Ce contrat collectif devra garantir un niveau minimal de remboursement des frais engagés par le salarié et une prise en charge d'au moins 50 % du coût par l'employeur (code de la Sécurité sociale, art. L. 911- 7). Un décret qui doit être publié très prochainement déterminera précisément le niveau de prise en charge de ces dépenses (a priori : 100 % de la base de remboursement (BR) des consultations, 125 % de la BR des prothèses, un forfait optique de 100 €), ainsi que la liste des dispositifs médicaux qui devront être remboursés. Le décret à venir fixera également les catégories de salariés pouvant être dispensés de l'obligation d'affiliation en raison de la nature de leur contrat de travail, de leur adhésion obligatoire à un autre régime etc. La négociation de branche est lancée selon le calendrier rappelé ci-dessus. Ce n'est qu'à défaut d'accord de branche que les entreprises (ayant un délégué syndical) seront tenues de négocier un accord sur le sujet. Et ce n'est qu'à défaut d'accord d'entreprise que les établissements devront mettre en œuvre au 1<sup>er</sup> janvier 2016 les garanties par voie de décision unilatérale. N'ayant pas de lisibilité sur la nature et le montant

Nos échanges avec les UDOGEC et UROGEC et avec les organisations de chefs d'établissement ainsi que les questions posées sur le site de la FNOGEC nous conduisent à revenir sur les éléments développés dans l'*Arc boutant* n° 533 du mois de juin.