

LE FORUM OUVERT DU CONTRACT MANAGEMENT : DE A À Z

Harrison Owen, consultant, conférencier et formateur de son état, raconte sa révélation à l'origine de la méthodologie du Forum Ouvert (Open Space Technology) lorsqu'à la suite d'un congrès qu'il avait organisé pour un large public, il reçut comme chaleureux retour que l'événement s'était fort bien déroulé, mais que le meilleur moment demeurait les pauses café...

D'aucuns auraient raccroché les gants pour moins que cela, mais pas Harrison qui chercha à imaginer, en puisant dans quelques modes d'échange ancestraux, un moyen de provoquer sur toute la durée de ses prochaines conférences le plaisir d'une expérience de pause-café.

A savoir ? Créer une véritable interaction entre les participants tout en leur offrant le choix de leurs sujets de discussions, plutôt que les contraindre à suivre jusqu'à son terme un propos pour lequel ils ont perdu tout intérêt en cours de route.

Quelques évidences s'imposent alors :

- Un congrès se devra d'offrir une variété de thématiques de sorte que chaque individualité au cœur du large public trouve chaussure à son pied ;
- Le public aura la possibilité d'identifier les thèmes qu'il souhaite voir couverts ;
- Aucun participant ne saurait être contraint de suivre une conférence dont il s'est lassé.

Séduite par l'approche d'une part et amatrice de pause-café d'autre part, l'Ecole Européenne de Contract Management (e²cm) a souhaité emprunter la substantifique moelle de la méthode d'Harrison Owen pour organiser le prochain événement rassemblant la communauté des Contract Managers.

Après les Trophées du Contract Management en juin dernier, voici donc une nouvelle occasion de poursuivre la mise en cohérence de notre métier et de ses acteurs en profitant d'une approche collaborative qui permettra de traiter un éventail d'opportunités et de problématiques que les professionnels du pilotage de contrat rencontrent à fréquence régulière.

Un ordre du jour a été fixé : Dompter la complexité des cycles de vie contractuels et des projets.



Grégory LEVEAU



Naoual Berggou

Dompter la complexité étant une complexité en soi, nous avons fait appel à de nombreux experts, une vingtaine au total, pour aborder ce thème transverse sous différents angles dans le cadre de mini-conférences de quarante minutes chacune.

Un total de quinze conférences sera donc déployé à l'occasion d'une matinée qui se scindera en trois sessions principales.

La diversité des thématiques sera ainsi assurée et chaque participant sera libre de choisir la ou les table(s) qui l'intéresse(nt) et d'en changer à tout moment (« Loi des deux pieds »). Les animateurs auront, eux, pour mission de dérouler la présentation de leur sujet en invitant le public à interagir, questionner et à partager sa propre expérience.

Conformément à notre volonté de garder ce forum le plus ouvert possible, en complément de la trame prédefinie par les organisateurs avec les animateurs, nous avons réservé des tables libres afin que tout ins-

crit qui serait tenté par l'expérience d'animation et qui identifierait une question utile à la communauté puisse soumettre son idée. Chaque proposition sera étudiée et celles qui se révèleront les plus pertinentes au regard de l'ordre du jour ci-dessus se verront attribuer une table.

Le bon fonctionnement du forum fonctionne selon quelques règles simples :

- « Les personnes présentes sont les bonnes personnes » : les participants ne doivent pas se sentir inutiles ; chaque Contract Manager ayant des éléments à apporter aux différentes tables ;
- « C'accommence quand c'accommence » : la durée de chaque mini-conférence est encapsulée dans un laps de temps de quarante minutes, mais c'est à l'animateur et à son public de décider du démarrage ;
- « Quand c'est fini, c'est fini » : les organisateurs, en revanche, s'engagent à respecter l'horaire de fin ;
- « Ce qui arrive est ce qui devait arriver » : l'animateur de chaque table ainsi que les participants sont libres des directions données aux échanges ; les organisateurs n'ont pas leur mot à dire.

D'ores et déjà, voici le programme du forum ouvert :

1. Comprendre la complexité, c'est pas si compliqué !
2. Cycle projet et cycle contractuel : une adhérence possible ?
3. Monter une direction du Contract Management en partant de zéro... ou presque
4. Pilotage de contrats à distance – Contract Administration en mode offshore
5. Développer la fonction de Contract Manager à distance du microcosme parisien – l'exemple du bassin Toulousain
6. L'approche systémique comme garde-fou de la complexité des cycles
7. Collaborer au-delà de la pratique quotidienne des cycles : le rôle des associations (IACCM & AFCM)
8. Automatiser la (lourde) tâche administrative du Contract Manager et gagner en valeur ajoutée
9. Les modes alternatifs de résolutions de conflits (Arbitrage/ médiation) appliqués aux cycles contractuels complexes
10. Recruter le mouton à cinq pattes, c'est possible !
11. Un an après : quels impacts de la réforme du droit des contrats sur le Contract Management ?

12. Contrats informatiques : le complexe de l'intangibilité

Les trois dernières tables appartiennent au public. Nous attendons vos propositions !

Enfin, pendant les intersessions, nous serons accompagnés par le cabinet Day One et le réseau Intract dans le but de présenter la restitution de l'*Etude sur la perception du Contract Management en France* menée pendant plusieurs mois entre 2016 et 2017.

La restitution sera découpée en deux parties :

- Le rôle du Contract Manager : une vision multiple sur la voie de la maturité

- Besoins exprimés par les organisations et perspectives pour la fonction

Nous vous attendons nombreux le 5 décembre 2017 à Paris. Dernières inscriptions possibles à l'adresse suivante : contact@e2cm.net

Organisation : Ecole Européenne de Contract Management (e²cm) / e²cm Consulting en partenariat avec le cabinet Orrick (également hôte de l'événement).

Grégory LEVEAU est *Contract Manager et Médiateur professionnel, fondateur et président de l'Ecole Européenne de Contract Management (e²cm), 1^{er} centre de formation en France dédié aux Commercial & Contract Managers.*

Il est l'auteur de l'ouvrage *Pratique du Contract Management*, éditions Gualino – Lextenso. www.e2cm.net

Naoual Berggou, Directrice Générale Adjointe d'e²cm Consulting



Forum Ouvert
du Contract Management

CONTRAT ÉLECTRONIQUE : L'OPPOSABILITÉ DU LIEN HYPERTEXTE

La réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 est entrée en vigueur le 1er octobre 2016.

C'est l'occasion de faire le point sur les divers aspects du droit des contrats. Zoomons donc sur le contrat électronique et l'opposabilité au contractant du lien hypertexte.

La rapidité et le formalisme atténué sont de mise en droit des affaires. Les échanges par voie électronique y sont dès lors favorisés.

Sur la question du droit interne régissant les contrats électroniques, nous ne pouvons qu'inciter le lecteur à se reporter aux nouveaux articles 1125 à 1127 du Code civil qui contiennent des dispositions synthétiques propres au contrat conclu par voie électronique.

Sur la question de l'opposabilité de lien hypertexte il faut reprendre dans un premier temps les règles générales du droit des contrats.

En application de l'article 1109 du Code civil nouvelle formule ; le contrat est formé « *par le seul échange des consentements quel qu'en soit le mode d'expression* ».

L'article 1113 du Code civil dispose quant à lui que « *le contrat est formé par la rencontre d'une offre et d'une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s'engager. Cette volonté peut résulter d'une déclaration ou d'un comportement non équivoque de son auteur.* »

En droit interne, hors contrat électronique, l'opposabilité des conditions générales de vente est subordonnée non seulement à la connaissance préalable de leur existence mais également à leur acceptation par le client lors de la commande (Cass. civ. 1, 11 mars 2014, n° 12-28.304).

Le nouvel article 1119 alinéa 1 du Code civil consacre d'ailleurs cette jurisprudence constante en disposant que « *les conditions générales invoquées par une partie n'ont d'effets à l'égard de l'autre que si elles ont été portées à la connaissance de celle-ci et si elle les a acceptées.* »

L'article L. 224-4 du Code de la consommation dispose que « *les informations mentionnées à l'article L.224-3 sont mises à la disposition du consommateur* »



Jean-Baptiste Rozès

par écrit ou sur support durable préalablement à la conclusion du contrat. »

En matière de contrat électronique, le client doit être informé de l'existence des conditions de vente d'une manière qui permette leur conservation et leur reproduction (C. civ., art. 1369-4, al. 1^{er}, et C. civ., art. 1127-1 nouvelle formule).

L'article 1127-1 du Code civil dispose ainsi :

« Quiconque propose à titre professionnel, par voie électronique, la fourniture de biens ou la prestation de services, met à disposition les stipulations contractuelles applicables d'une manière qui permette leur conservation et leur reproduction. (...) »

Le client peut les accepter soit avant la validation de sa commande, en cliquant à cet effet dans une case spécifique accompagnée d'un texte indiquant qu'il les accepte et selon des modalités qui varient en fonction des cas, soit en validant la commande.

En pratique, il est rare que le client internaute ait lu les CGV.

Toutefois, la jurisprudence majoritaire admet, y compris dans les relations consommateurs-professionnels que le clic valide les conditions générales de vente et marque l'acceptation de l'acheteur (Cour d'Appel de Paris, 25 nov. 2010, Comm. com. éléctr. 2011, comm. 56, obs. Debet A.).

Pour ce qui est du droit européen, l'article 5 paragraphe 1 de la directive 97/7/CE du Parlement européen et du Conseil du 20 mai 1997 – concernant la protection des consommateurs en matière de contrats à distance – prévoit que les informations doivent être fournies par le vendeur et reçues par l'acheteur « *par écrit ou sur un support durable* ».

Dans un arrêt du 5 juillet 2012, la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) avait condamné le système de l'acceptation des CGV sur un site Internet au moyen du clic d'une case à cocher associée à un lien renvoyant vers le texte des CGV (CJUE, 5 juillet 2012, aff. C-49/11). Au visa de la directive 97/7 CE du 20 mai 1997 sur l'information précontractuelle due aux consommateurs, la juridiction avait, en l'espèce, considéré que le professionnel qui recourait à un lien hypertexte pour faire accepter ses conditions générales de vente ne respectait pas les dispositions applicables puisqu'il ne fournissait pas ses conditions générales ; l'internaute étant obligé de cliquer sur le lien pour y accéder et le lien hypertexte ne constituait pas un support durable.

Les praticiens ont alors imaginé plusieurs solutions pour se conformer à la réglementation et assurer la fourniture d'un support durable aux consommateurs (par exemple en envoyant au client un accusé de réception de commande par e-mail avec les conditions générales de vente applicables jointes sous format « pdf », en incluant une version papier des conditions générales dans le colis expédié au client, ...).

Or, dans un arrêt du 21 mai 2015 (CJUE, 21 mai 2015, aff. C-322/14), cette même Cour de justice de l'Union européenne vient de valider la technique du lien hypertexte, certes dans un cas spécifique.

La question préjudiciale qui a été posée à la CJUE portait seulement une clause attribution de compétence qui était insérée dans les CGV, et non sur la totalité des CGV.

La clause attributive de compétence est régie par l'article 23 paragraphe 2 du règlement Bruxelles I alors que les CGV des contrats à distance sont régies de manière générale par l'article 5 paragraphe 1 de la directive 97/7/CE du Parlement européen et du Conseil du 20 mai 1997.

Pour autant, la doctrine considère que si l'arrêt rendu en 2015 par la CJUE est applicable pour une clause contenue dans les CGV, alors il devrait être applicable pour toutes les clauses des CGV.

*Jean-Baptiste Rozès
Avocat Associé
OCEAN AVOCATS
www.ocean-avocats.com*

 **OCEAN
AVOCATS**