

## GESTION DU MARCHÉ LES BONS REFLEXES CONTRACTUELS



### Au chiffrage :



- Penser à vérifier la solvabilité du client auprès de la Direction Financière



- Intégrer systématiquement nos **Conditions Générales d'Exécution (CGE)** dans les offres Côte



- Prévoir dans l'offre COTE un **prix révisable** et préciser une **durée de validité** d'1 mois maximum.



- L'Offre Côte dans sa dernière version doit avoir la **qualité de pièce contractuelle** dans le contrat à signer.



## Avant la signature du contrat :

Un contrat doit être équilibré pour les deux parties et exécuté de bonne foi.

Dès lors, un contrat client peut tout à fait avant signature, faire l'objet de remarques de notre part.



Ci-dessous les sujets, autres que techniques, à négocier en priorité avant de signer un contrat avec un client.

- **Pénalités** : Prévoir l'envoi préalable d'une mise en demeure en LRAR avant application d'éventuelles pénalités de retard -  
Plafonnement des pénalités de retard à hauteur de 10 % du montant HT du marché
- **Vérifier les modalités de paiement** ; le cas échéant sur présentation de situations mensuelles, par virement, si possible négociation d'un acompte en 15 et 30 %, délai de paiement 45 jours fin de mois
- **Faire coïncider la réception avec la fin de nos travaux**. A défaut, prévoir des réceptions provisoires par zone, bâtiment avec transfert de la garde des ouvrages.
- **Les garanties** accordées par Côte dans le cadre de ses travaux ne peuvent aller au-delà, de celles accordées par les fournisseurs/fabricants.
- **Gestion des conflits** : Refuser systématiquement les clauses prévoyant de recourir à l'arbitrage, au profit de la compétence du Tribunal de Commerce de Vienne.

