

DROIT DE LA CONCURRENCE ET DE LA DISTRIBUTION

Sécuriser ses négociations commerciales 2023

INTER

Mercredi 14 septembre 2022

Horaires

9h à 17h

Soit 7h de formation

Dans les locaux de Fidal
à Champigny 51370
Allée JM Amelin Bât.B

Parcours pédagogique

Cette formation sera rythmée par des échanges, questions/réponses
Et illustrations pratiques.

Intervenant : **Maître Morgan BAGLIN**, avocat du Département Distribution - Concurrence -
Consommation au sein du cabinet Fidal de Reims.

Introduction

- Rappel des principes du droit des contrats
- Cadre réglementaire de la relation fournisseur/distributeur

1. Instruments et formalisation de la négociation commerciale

- Les CGV : le nouveau dispositif applicable
- Les CPV
- Les Conditions d'achat
- Les prestations de services : les services de coopération commerciale et les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur
- Le régime des conventions écrites :
 - Convention récapitulative
 - Conventions spécifiques visées par les articles L 443-2 et L 441-5 du Code de commerce
 - Contrat MDD
- Cascade des indicateurs en aval : modalités de mise en œuvre et nouvelles mentions obligatoires
- Facturation : nouveau dispositif applicable / points de vigilance

2. Droit à la renégociation

- Clause de renégociation du prix
- Régime applicable aux conditions dérogatoires de l'opération de vente
- Avenants : la consécration législative

3. Refonte des pratiques commerciales abusives

- Avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie :
- Déséquilibre significatif : comment mobiliser la jurisprudence dans le cadre des négociations ?
- Rupture brutale des relations commerciales établies : quelles nouveautés ? quelles conséquences potentielles et stratégie à adopter ?
- Pénalités logistiques

PUBLICS CONCERNES

- Des adhérents de SAVOUREZ LA CHAMPAGNE ARDENNE/LES ARIAS DU GRAND EST

Prérequis : expérience dans l'une des fonctions ciblées

OBJECTIFS

- Intégrer les nouvelles dispositions de la loi EGALIM et de ses ordonnances
- Adapter ses documents commerciaux et pratiques professionnelles
- Faire de la réglementation et de la jurisprudence applicable un levier de négociation
- Formaliser et sécuriser le résultat de la négociation commerciale
- Sécuriser les opérations promotionnelles à venir
- Gérer en cours d'année le suivi de la relation commerciale et ses éventuelles adaptations
- Réagir face aux comportements déviants et pratiques déloyales

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET SUIVI

- Formation associant aspects théoriques et implications pratiques (échanges, exemples concrets)
- Remise d'un dossier pédagogique
- Evaluation d'acquisition des connaissances à l'issue de la formation

TARIF

- Tarif adhérent : 500€ HT soit 600€ HT
- Tarif non adhérent : 650€ HT soit 780€ TTC (TVA 20%)