

Programme de la formation

Les contrats avec la grande distribution sont devenus de plus en plus fournis et ce, en raison du cadre réglementaire complexe et en perpétuel changement mais également des oppositions historiques entre les acteurs de cette relation. On observe depuis des années que le rapport de force entre fournisseurs et distributeurs se traduit particulièrement dans la conduite des négociations et le contenu des contrats conclus.

Pour pouvoir lire et modifier efficacement un contrat de distribution, il est nécessaire de maîtriser les grands principes du droit des contrats. Cette formation sera l'occasion de présenter les clauses sensibles devant faire l'objet d'une vérification systématique pour une éventuelle négociation ainsi que celles issues des dernières réformes du cadre des négociations commerciales. Au cours de cette formation nous présenterons les différentes options de formalisation de la négociation.

Public concerné & prérequis

- Toute personne impliquée dans la négociation des contrats : directeurs/directrices et responsables commerciaux, KAM, directeurs/directrices et responsables des achats, acheteurs/acheteuses, Directeurs/directrices et responsables juridiques, Juristes, etc.
- Avoir connaissance des contrats conclus avec ses clients



Jessica RAMOND

Avocat intervenant sur les questions de droit des contrats et de la consommation Loi & Stratégies

1. LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES CONTRATS À CONNAITRE AVANT D'ANALYSER UN CONTRAT

- Règles applicables à la négociation
- Formation du contrat et portée de l'engagement
- Le rapport CGV / CGA
- La valeur des avenants et lettres de réserves

2. LA MÉTHODOLOGIE

- Comment appréhender un contrat
 - Panorama des intervenants
 - Répartition par spécialiste
 - Organisation des échanges entre les différentes équipes
 - Grille de lecture des points d'attention pour la revue
- De quelle source je dispose pour justifier ma négociation ?
 - Le rôle des CGV
 - Le contrat et/ou l'avenant de l'année dernière
 - La réglementation, critère externe de légitimité
- **Cas pratique : revue d'un modèle de contrat de distribution**

3. LES CLAUSES SENSIBLES

- Clauses « juridiques » sensibles
 - Responsabilité, compensation, force majeure, clause résolutoire, ...
- Clauses « opérationnelles » sensibles
 - Taux de service, pénalités, rémunération des services, ...
- Clauses sensibles en raison d'une actualité législative ou réglementaire particulière
 - Exemple : mention de la rémunération des centrales internationales

4. LA FORMALISATION DE LA NÉGOCIATION

- Lettre de réserve, avenant, mark-up : forme et valeur juridique
- Intérêt respectif de la lettre de réserve et de la proposition d'avenant

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Connaître les fondamentaux du droit des contrats utiles dans la négociation
- Connaître les différentes options de formalisation de la négociation et leur valeur juridique
- Identifier les clauses sensibles
- Connaître les modifications législatives et les tendances jurisprudentielles impactant les négociations commerciales et apprécier leurs risques et enjeux

Durée & Dates

- 📅 2 ½ demi-journées, de 9h00 à 12h30 (soit 7 heures)
 - > le mercredi 11 et jeudi 12 octobre 2023
 - > le mercredi 24 et jeudi 25 avril 2024
 - > le mercredi 16 et jeudi 17 octobre 2024

💻 **Distanciel** : formation délivrée à distance, via Teams

Méthodes et outils

- Le nombre minimum de participants pour la dispense de la formation est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 12
- Les temps de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation et l'interactivité est favorisée
- Chaque participant va expérimenter les éléments théoriques grâce aux échanges entre participants et à l'atelier de mise en pratique

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- 990€ HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 792€ HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.