

# RÉALISER LE BILAN DES NÉGOCIATIONS ET RÉUSSIR L'APPLICATION DES CONTRATS

## Programme de la formation

Les négociations finalisées, il est nécessaire de dresser un bilan de la manière dont elles se sont déroulées et des premières difficultés rencontrées dans l'application des accords. Il y aura des réajustements à mettre en œuvre rapidement pour appliquer efficacement les contrats, obtenir les contreparties si durement négociées et limiter l'impact économique des pénalités.

Ce travail de bilan est par ailleurs indispensable pour préparer la révision des futures CGV et anticiper les négociations 2025

### Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner la méthodologie de bilan et de préparation des négociations commerciales : dirigeants, directeurs juridiques, juristes, directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables supply chain.
- Aucun prérequis : il est conseillé d'avoir une expérience d'au moins deux ans de la relation fournisseur-distributeur dans l'industrie alimentaire.



Nicolas GENTY

Avocat fondateur du cabinet Loi & stratégies et Formateur, expert dans l'utilisation du cadre juridique des négociations fournisseur-distributeur dans l'industrie alimentaire



Philippe DUVOCELLE

Consultant, formateur et coach, expert en stratégies de négociations commerciales intégratives et spécialiste des relations fournisseur-distributeur dans l'industrie alimentaire

### ACCUEIL DES PARTICIPANTS ET RECUEIL DES ATTENTES ET CADRAGE DE LA JOURNÉE

#### 1. LE BILAN DES NÉGOCIATIONS ET LES LEVIERS DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Tirer les enseignements des négociations : objectifs, processus et outils
- Identifier les axes prioritaires de progrès et planifier les prochaines étapes

#### 2. PILOTER EFFICACEMENT LA BONNE EXÉCUTION DES ACCORDS

- Construire un plan de suivi de l'application des accords
- Formaliser les processus internes pour garantir les contreparties attendues
- Gérer les écarts dans un calendrier respecté

#### 3. SURVEILLER LES PÉNALITÉS ET PRÉVENIR LES ABUS

- Cas pratique : surveiller les pénalités de façon efficace
- Que faire en cas de pénalité abusive ?

#### BILAN

- Quizz
- Bilan et plan d'action individuel
- Bilan collectif

### Objectifs

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

- Dresser le bilan des enseignements des négociations 2024
- S'assurer de la bonne mise en œuvre des engagements contractuels
- Encadrer les risques d'applications abusives des pénalités

### Durée & Dates



2 demi-journées, à distance (soit 7 heures)

> **le vendredi 31 mai (matin) et lundi 17 juin (après-midi) 2024**



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

### Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 6 et ne peut en aucun cas dépasser 16.
- Cas pratiques et expérimentations en mini-groupes
- Partages d'expériences favorisés
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers
- Le support de formation est remis à chaque participant

### Modalités d'évaluation

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

### Prix

- **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.