

Le 1er janvier 2023, industriels et distributeurs auront l'obligation d'avoir des contrats MDD en conformité avec l'article L441-7 du Code de commerce.

Le 29 juin 2022, la Commission Examen des Pratiques Commerciales (CEPC) a publié une recommandation importante relative aux produits à Marque De Distributeur (MDD) faisant suite à la loi EGALIM 2 et mettant en place de nouvelles protections pour les fournisseurs de produits MDD.

Cette recommandation a directement inspiré la loi EGALIM 2 lequel a renforcé le régime juridique applicable aux contrats MDD via l'article L. 441-7 du Code de commerce.

Ce nouveau cadre réglementaire qui réprécise les conditions de collaboration entre les industriels et les distributeurs en matière de MDD peut offrir de nouvelles opportunités et rééquilibrer les relations, pour les industriels qui souhaitent s'en saisir.

Les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des nouvelles mesures de la loi, a mis en évidence l'utilité **d'élaborer des Conditions Générales de Vente MDD.**

Cette Visio-formation vous amène à mesurer l'importance de mettre en place des CGV MDD.

Programme de la formation

1. LES ÉVOLUTIONS PROPOSÉES PAR LA LOI EGALIM 2 ET LA RECOMMANDATION 22-1 DE LA CEPC

- Prise en comptes des efforts d'innovation
- Clause de révision automatique des prix
- Volume prévisionnel dans l'appel d'offres et dans le contrat
- Durée minimale de préavis et d'écoulement des stocks en cas de rupture du contrat
- Répartition des coûts additionnels au cours du contrat
- Interdiction de mise à la charge du fabricant des dépenses liées aux opérations promotionnelles
- Système d'alerte et d'échanges périodique sur les conditions d'approvisionnement pour limiter les risques de rupture

2. LE RÔLE DES CGV MDD

- La possibilité d'élaborer des CGV MDD
- Gérer le rapport entre CGV / Conditions de fabrication et les CGA / Contrat proposé par l'enseigne dans la négociation commerciale

Objectifs

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

- Intégrer les contraintes et opportunités du cadre juridique dans sa stratégie commerciale pour élaborer des CGV MDD.
- Identifier les leviers d'amélioration, propres à son entreprise, pour sécuriser et valoriser les négociations futures.

Durée & Dates

- 📅 1 ½ demi-journée, de 9h00 à 12h30 (soit 3,5 heures)
 - > le jeudi 3 octobre 2024
 - > le mardi 18 mars 2025
 - > le mercredi 9 avril 2025
 - > le mardi 1^{er} juillet 2025
 - > le jeudi 2 octobre 2025

- 💻 Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

Méthodes et outils

- Le nombre de participants maximum est de 12.
- 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...

Coûts

- 590€ HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 492€ 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.

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans les négociations MDD : directeurs et responsables commerciaux, KAM, directeurs et responsables des achats, acheteurs Directeurs et responsables juridiques, Juristes, logisticiens...etc.
- Pas de prérequis exigé.



Jessica RAMOND

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