



Egalim 2 et 3, et la Loi Descrozaille ont modifié le cadre réglementaire et bouleversé les stratégies de négociation des distributeurs comme des fournisseurs.

Celles-ci devront être adaptées pour tenter d'assurer un réel rééquilibrage des relations commerciales et construire un climat de confiance favorable à la conclusion des accords 2025.

Cette formation multimodale vous propose d'expérimenter et d'adapter vos pratiques pour préparer, sécuriser et valoriser les négociations à venir.

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner la méthodologie de préparation des négociations commerciales : dirigeants, directeurs juridiques, juristes, directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables supply chain
- Prérequis : avoir visionné les 5 modules vidéo avant la journée en présentiel et complété les quizz.



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

Programme de la formation

5 MODULES VIDEO A VISIONNER AVANT LA JOURNÉE EN PRÉSENTIEL

- Se repérer dans le cadre légal des relations fournisseurs-distributeurs.
- L'intérêt des Stratégies de négociation intégrative pour les relations fournisseurs-distributeurs
- A quoi servent les CGV et pourquoi elles constituent un enjeu stratégique pour les entreprises ?
- L'opposition CGV / CGA : quelles conséquences dans la relation fournisseurs-distributeurs ?
- Les abus, pierre angulaire de la relation fournisseurs-distributeurs

1. LE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL

- Atelier : questions de clarification sur les modules vidéo
- Les récentes actualités du cadre juridique

2. LES CGV DANS LE NOUVEAU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

- Atelier : quelle bonne utilisation des CGV ?

3. APPLIQUER SES TARIFS

- La force du tarif & le Tarif spécifique
- La descente tarifaire
- L'application d'une baisse technique
- L'application des clauses de révision et de renégociation en cours d'année

4. LA GESTION DES ABUS POTENTIELS

- Être vigilant vis-à-vis des pratiques abusives : déséquilibre significatif, avantage sans contrepartie proportionnée, négociation de mauvaise foi et discrimination.

5, LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NÉGOCIATIONS

- Gérer le calendrier des négociations
- Le plan d'affaires et les NIP

BILAN DE LA FORMATION

Bilan individuel et collectif de la formation

Objectifs

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

- Connaître le cadre réglementaire impactant les relations commerciales, et apprécier les risques et enjeux.
- Identifier les opportunités et les risques d'EGalim 2 et 3
- Perfectionner sa méthodologie de préparation et de conduite des négociations commerciales.
- Comprendre les principes des stratégies de négociation intégrative.
- Identifier les leviers d'amélioration, propres à son entreprise, pour sécuriser et valoriser les négociations futures.

Durée & Dates



5 modules vidéo + 1 journée, de 9h30 à 17h30 (soit 7 heures)

> le mardi 24 septembre 2024

> le mercredi 6 novembre 2024

> le mardi 23 septembre 2025

> le mercredi 5 novembre 2025



Présentiel : formation délivrée dans nos locaux à Paris

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...

Coûts

- 1 200 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 960 € 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.