PME : COMMENT RENFORCER VOTRE POUVOIR DANS LA NÉGOCIATION GRÂCE À LA LOI ?

Le cadre règlementaire entourant la négociation, la conclusion, l'exécution et la résiliation des contrats est particulièrement dense. Ceci, d'autant plus que la règlementation applicable aux relations fournisseurs - distributeurs fait l'objet de réformes fréquentes (et notamment plus récemment avec la loi Descrozaille en vigueur depuis le 1er avril 2023).

Toutefois, cette réglementation offre des opportunités et des outils particulièrement utiles aux PME.

Les PME occupent une place particulière dans le spectre des fournisseurs accessibles aux distributeurs dans chaque catégorie de produits. Les stratégies de négociation doivent donc être adaptées à chacune tout en utilisant le cadre posé par la loi pour rééquilibrer le pouvoir et optimiser leur potentiel de développement dans chaque enseigne.

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse aux: dirigeants de PME et Responsables commerciaux, logistiques et juridiques, ayant déjà réalisé quelques négociations et désireux d'améliorer leur capacité à défendre leurs intérêts lors des négociations avec les enseignes de distribution alimentaires.
- Pas de prérequis exigé.



Adélaïde Robardey
Avocat au sein du cabinet Loi & Stratégies,
disposant d'une expertise en droit des contrats et des négociations commerciales



Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Intégratives à forts enjeux

Programme de la formation

L'OFFRE : LES CGV

1. Les CGV
   a) Le cadre règlementaire et ses évolutions (notamment loi Descrozaille, dite « Egalim 3 »)
   b) Les règles relatives à la communication des CGV
   c) Les règles relatives au contenu des CGV
2. Le rapport entre CGV et CGA

Cas pratique : Etude de clauses de CGV

LES ABUS

1. Identification des abus
   a) Avantages sans contrepartie ou disproportionnés
   b) Déséquilibre significatif
   c) Pénalités disproportionnées et déduction d'office
   d) Rupture brutale des relations commerciales
2. Comment utiliser le risque de sanction
3. Sanctions
   Qui sanctionne ? Quelles sont les sanctions ? Quelles sanctions récentes

Cas pratique : Quizz

GÉRER LES NÉGOCIATIONS DANS UN CADRE SOUTENANT

- Les principes fondamentaux de l'utilisation du cadre juridique et des CGV, et leur rôle dans l'équilibre du pouvoir lors des négociations.
- Les clés pour développer un climat de confiance même lorsque les relations sont tendues.
- Communiquer pour être entendu, sans créer de conflits.

ATELIER DE MISE EN PRATIQUE

- Exercice pratique en ateliers de 2 ou 3 participants.
- Retour d'expérience en grand groupe.

BILAN DE LA FORMATION ET PLANS D'ACTION DES PARTICIPANTS

Objectifs

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

- Permettre aux PME d'Intégrer les contraintes et opportunités de la loi dans leur stratégie commerciale
- Connaître les modifications législatives et les tendances jurisprudentielles impactant les négociations commerciales et apprécier leurs risques et enjeux
- Utiliser avec pertinence le cadre réglementaire et ses CGV pour rééquilibrer le pouvoir dans ses négociations

Durée & Dates

2 demi-journées, de 9h00 à 12h30 (soit 7 heures)
> les mardis 12 et 19 octobre 2027

Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum 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, au cas pratique et au quizz
- 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

- **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.