MAITRISER LE RÉGIME JURIDIQUE ET LES OUTILS DE LA NÉGOCIATION EN MDD

Depuis 1er janvier 2023, industriels et distributeurs ont 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.

Ce nouveau cadre réglementaire qui reprécise 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.

Cette formation vous permettra d'appréhender **les modalités de réponse à des appels d'offres MDD, les modalités d'élaboration de CGV MDD ou de conditions de fourniture, ainsi que les stratégies de négociation permettant de conclure des contrats MDD équilibrés.**

Public concerné & prérequis

- 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



Philippe DUVOCELLE

Consultant, formateur et coach, expert en stratégies de Négociations Intégratives à forts enjeux. Ancien responsable MDD - GMS

Programme de la formation

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

- Les nouvelles dispositions de la Loi, telle qu'interprétées par la CEPC
- CGV ou CGF : quel usage en MDD ?
  - ➢ Atelier : analyse de la recommandation de la CEPC

2. LA RÉDACTION DE CONTRATS DE FOURNITURE DE PRODUITS MDD

- Les dispositions obligatoires à inclure dorénavant dans les contrats MDD : Clause de révision automatique des prix, durée minimale de préavis…
- Les nouveautés issues de la loi Descrozaille : non-négociabilité des MPA et renégociation annuelle encadrée.
- Les dispositions conseillées, pour une relation créatrice de valeurs dans la durée.

Par Jessica RAMOND – Jour 1

3. LE RÔLE DES CGV MDD OU DES CONDITIONS DE FOURNITURE

- Etablir la légitimité de sa Politique Commerciale et de ses CGV MDD.
- Encadrer la relation dans la durée avec des conditions de fourniture MDD pertinentes.

4. LES MODALITÉS DE RÉPONSE À DES APPELS D'OFFRES MDD

- Négocier les cahiers des charges des distributeurs.
- Identifier les points clés de succès et les points de vigilance.
  - ➢ Atelier : le jeu des clauses à éviter

5. BILAN ET PLAN D'ACTIONS

Par Philippe DUVOCELLE – Jour 2

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 mieux préparer et conduire ses négociations MDD.
- Identifier les leviers d'amélioration, propres à son entreprise, pour sécuriser et valoriser les négociations futures.

Durée & Dates

Distanciel : Teams

2 ½ journées, de 9h00 à 12h30 (soit 7 heures)

> les mercredis 9 et 16 juin 2027

Ou

> les mardis 5 et 12 octobre 2027

Méthodes et outils

- Le nombre minimum de participants pour la dispense de la formation 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
- Supports d'animation et annexes remis aux participants
- Il est demandé aux participant de se munir d'un exemple de contrat MDD anonymisé.

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**.**