

Les Négociations Commerciales : Quel cadre juridique en 2017 ?

Le cadre juridique des négociations commerciales a connu de profonds changements avec l'entrée en vigueur de la loi relative à la consommation du 17 mars 2014 (Loi Hamon) et celle du 6 août 2015 (Loi Macron) portant sur la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques. En outre, de nouvelles modifications impactant directement les relations industrie-commerce doivent prochainement voir le jour : Ordonnance portant sur la réforme du droit des contrats (entrée en vigueur au 1er octobre 2016) et le projet de Loi SAPIN II.

Ces obligations ne s'appliquent pas uniquement aux relations avec la Grande-Distribution mais ont vocation à encadrer vos relations commerciales quel que soient vos circuits de distribution.

Il vous appartient de connaître ce cadre juridique et d'adapter vos outils et vos stratégies de négociation afin de limiter vos risques juridiques en cas de contrôle. Bien maîtrisé, ce cadre juridique peut aussi être un véritable atout de négociation au service de vos demandes commerciales.

Objectifs pédagogiques

- ✓ Adapter vos outils et documents internes des dernières évolutions
- ✓ Maîtriser les contours juridiques et savoir s'en servir dans le cadre de vos négociations
- ✓ Comprendre les fondements juridiques de demandes de vos Clients et y apporter les réponses adaptées

Programme

La construction et communication de l'Offre de vente :

- Le contenu des CGV : mentions obligatoires/mentions recommandées
- La communication des CGV
- La différenciation tarifaire : Conditions Catégorielles de Vente/Conditions Particulières de Vente

L'offre d'Achat et Négociation

- Contenu de l'offre d'achat :
 - Notion de prix convenu
 - Autres obligations
 - Coopération commerciale
 - NIP
- Calendrier et formalisation de la négociation
- Abus et dérives pendant la phase de négociation

Signature de la Convention annuelle/PAA (Plan d'Affaires Annuel)

- Signature de la Convention annuelle/PAA
- Délais de signature / Date d'entrée en vigueur /Rétroactivité ?
- Signature et lettres de réserve

Application des accords

- Commandes
- La hausse tarifaire liée à l'augmentation des matières premières
- Pénalités logistiques
- Autres pénalités : DESADV, Dématérialisation des factures

Contrôles et sanctions

- Notion de déséquilibre significatif
- Pouvoirs de la DGCCRF
- Les décisions judiciaires récentes : La Grande Distribution dans l'œil du cyclone !

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –

celine.gourre@lria.fr – 04.67.04.30.18

N° d'organisme de formation : 91 34 0591434

Méthodes pédagogiques

Exposé
Débat : Questions- Réponses
Cas Pratiques

Support

Un support de formation (power point) sera remis à chaque participant

Public visé et pré-requis

PDG, DG, Gérant
Directeurs Juridiques, Juristes
Directeurs et Responsables Commerciaux
Directeur et Responsables des Achats

<i>Durée</i>	1 jour (7 heures)
<i>Lieu</i>	A définir

Coût de la formation

<i>Tarif adhérent</i>	312,50 HT 375,00 € TTC /pers/jour
<i>Tarif non adhérent</i>	437,50 HT 524,40 € TTC /pers/ jour

Intervenant

Hortense de Roquette-Buisson : Avocat au Barreau de Toulouse - Avocat Partenaire de LRIA et ARIA MP pour toutes les questions Industries-Commerce - Ancienne Responsable Juridique du GROUPE DISTRIBORG

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –

celine.gourre@lria.fr – 04.67.04.30.18

N° d'organisme de formation : 91 34 0591434