

DROIT DE LA CONCURRENCE ET DE LA DISTRIBUTION

Optimiser et sécuriser vos négociations commerciales 2022 – Loi EGALIM 2

Ville

Date
Horaires
Soit 7h de formation

Lieu

Parcours pédagogique

Cette formation sera rythmée par des échanges, questions/réponses et illustrations pratiques.

Intervenant : , avocat du département Droit économique de Fidal.

1. Présentation du contexte dans lequel s'inscrit la négociation commerciale 2022

- Nouvel encadrement de la relation Producteur / 1er acheteur (Loi Besson-Moreau)
- Crise sanitaire
- Lignes directrices de la DGCCRF relatives au Droit de la Concurrence et Secteur agricole / Lignes directrices de la DGCCRF sur les indicateurs Bilan de la loi EGalim :
 - Rapport d'information sur le suivi de la commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de ses groupements dans leurs relations commerciales avec leurs fournisseurs (Thierry Benoit)
 - Rapport de la mission de médiation et de conciliation concernant le bilan de la loi EGalim et la nécessité de mieux rémunérer la chaîne de valeur agricole (Serge Papin)
- Transposition de la directive sur les pratiques commerciales déloyales
- Alliances à l'achat / Centrales internationales
- Recommandations de la CEPC

2. Instruments de la négociation commerciale

- Les CGV
- Les Conditions particulières de vente
- Les Contrats de prestation de services : Accords de coopération commerciale et Autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale
- Les Contrats de mandat (NIP) : modifications issues de la transposition de la directive PCD

3. Cadre légal de la négociation commerciale

- Focus sur la règle de non-négociabilité de la partie du tarif portant sur la matière première agricole (Loi Besson-Moreau)
- Rappel des dispositions légales encadrant les pratiques commerciales déloyales
- Nouvelles pratiques commerciales déloyales instaurées par la loi Besson-Moreau : Focus sur le retour de l'interdiction, dans certaines situations, de discriminer
- Nouvelles pratiques commerciales prohibées issues de la transposition de la directive PCD

4. Formalisation de la négociation commerciale

- Focus sur les apports de la Loi Besson-Moreau
- La facturation : le nouveau dispositif applicable (Loi Besson-Moreau).
- La renégociation des accords

5. Encadrement des pratiques promotionnelles

- Rappel du dispositif applicable à l'encadrement des promotions. Nouveaux cas d'exclusion.
- Seuil de revente à perte : les opérateurs concernés et les modalités de calcul du SRP. Modifications apportées par la loi Besson-Moreau

PUBLICS CONCERNES

- Responsable commerciale, des achats
 - Responsable juridique, juriste
 - Category manager amenés à négocier pour l'entreprise
- Prérequis** : expérience dans l'une des fonctions ciblées

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les dispositions légales et réglementaires régissant les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs (Loi EGalim et ses ordonnances, loi Besson Moreau)
- Identifier et mettre en œuvre les leviers juridiques de la négociation
- Connaître la réglementation applicable aux documents commerciaux
- Sécuriser et Optimiser ses conditions et les opérations promotionnelles générales de vente
- Formaliser le résultat de la négociation commerciale
- Gérer en cours d'année le suivi de la relation commerciale et ses éventuelles adaptations
- Savoir réagir face aux comportements déviants et pratiques déloyales

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET SUIVI

- Formation associant aspects théoriques et implications pratiques (échanges, exemples concrets)
- Remise d'un dossier pédagogique
- Evaluation d'acquisition des connaissances à l'issue de la formation

TARIF

- ...€ HT soit€ TTC la journée de formation. (TVA 20%)