FIDAL
FORMATIONS

CD100 – Négociations commerciales 2025

Inter **Intra**

Thématique(s)

Droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation

> La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Connaître la réglementation en matière de négociation commerciale
- Suivre l'exécution des accords signés conformément à la réglementation
- Identifier les risques et les leviers juridiques

Programme

1- Contexte

- Contexte d'inflation législative
- Bilan des négociations 2024 (Loi portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation)
- Contrôles opérés par la DGCCRF
- Nouveau dispositif EGalim : Etat des projets de lois destinés à encadrer la relation commerciale / Missions parlementaires en cours

2- Les instruments de la négociation commerciale

- Rôle des CGV : intérêt et régime applicable (dispositions générales / dispositions spécifiques (produits agricoles et alimentaires / grossistes)
- CGV et délais de paiement
- CGV catégorielles : intérêt et opportunité (Grossistes ? MDD ?)

- Articulation entre CGV et CGA
- Les CPV
- Les prestations de services
- Les NIP

3- Le cadre de la négociation

- Principe de libre négociabilité dans la limite de l'abus
- Déséquilibre significatif et avantage sans contrepartie
- Le renforcement de l'encadrement des pénalités logistiques
- La discrimination non justifiée (produits de grande consommation)
- La négociation menée de mauvaise foi (produits de grande consommation)
- L'absence d'accord au 1er mars
- Autres pratiques commerciales déloyales

4- La formalisation des négociations

- La convention écrite : identifier quelle convention conclure et connaitre son régime applicable (secteur alimentaire / non-alimentaire)
- La convention logistique
- La renégociation en cours d'année
- La facturation

5- L'encadrement des pratiques promotionnelles et le relèvement du SRP

- Les produits concernés
- Le régime applicable

Public concerné

- Directeur, Responsable juridique et Juriste
- Directeurs, Responsables commerciaux
- Directeurs, Responsables des achats

Pré-requis

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées

Pédagogie

- Questionnaire de recueil des besoins du participant, en amont de la formation
- Mise en application pratique des compétences juridiques délivrées (exemples d’application, cas pratiques)
- Remise d’un support pédagogique dématérialisé
- Evaluation d’acquisition des connaissances pendant la formation (questionnaire de positionnement)
- Questionnaire d’appréciation à chaud, à l’issue de la formation

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site
https://www.fidalformations.fr/contactez-nous

Email
infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone
+33 (0) 1 58 97 10 00

Fidal Formations
4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.
© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.