

CD100 - Négociations commerciales 2026

Inter

Intra

Thématique(s)

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

Durée

7 heures

Nombre de séances

1

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.

Présentation

Intégrer les dernières évolutions pour adapter ses pratiques et ses contrats et anticiper les contrôles

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

- Bilan des négociations 2025
- Perspectives d'évolutions du cadre légal ?

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
- 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 connaître 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 SRP

- Les produits concernés
- Le régime applicable

Public concerné

- Directeur, Responsable juridique et Juriste
- Directeurs, Responsables commerciaux
- Responsable 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 après la formation
- 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](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.