

# Les négociations commerciales dans le secteur alimentaire tenant compte de la réforme EGA et de l'impact de la crise sanitaire

Chaque année, vous, acteurs du commerce BtoB négociez avec vos partenaires, amonts et aval, les conditions dans lesquelles vos relations commerciales vont se dérouler. Ces dernières années, les règles de la négociation commerciale n'ont cessé d'évoluer avec pour dernier point d'orgue l'ordonnance du 24 avril 2019..., sans compter l'impact inattendu du Covid-19 dans les relations contractuelles. C'est sur ce constat que nous vous proposons cette formation avec pour objectif d'appréhender tant les nouvelles opportunités que les nouvelles contraintes, et préparer au mieux vos négociations 2021.

## Le + de CGI campus :

Une formation juridique animée par des experts du domaine pour avoir une vision complète et très opérationnelle des enjeux et pratiques à mettre en place

### OBJECTIFS

Comprendre la réglementation et maîtriser sa mise en œuvre dans le cadre des négociations 2021

### INTERVENANTS

- Me Jean-Christophe GRALL  
– Cabinet Grall & Associés

### PUBLIC CONCERNÉ

- DG et Chef d'entreprise, Dirigeant PME, TPE
- Directeur Juridique, Juriste
- Directeur Commercial, Commercial
- Responsable des ventes, grands comptes
- Directeur des achats

### MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

- Présentation des notions de base et de cas concrets
- Formation format WEBINAR
- Présentation powerpoint

### SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille d'émargement
- Questions orales

### DATES

**Mardi 3 novembre 2020**

De 9h30 à 13h00

### LIEU

WEBINAR

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### PARTIE I

#### Les points de focalisation

#### A/ Les conséquences de la crise sanitaire sur l'exécution des contrats

- Les principes de bonne foi et de loyauté contractuelle
- La force majeure et imprévision ;
- La renégociation des contrats en cours ;
- La remise en cause des avantages financiers prévus, les pénalités ;
- Les recommandations et préconisations juridiques et commerciales de la CEPC ;
- CGV vs CGA ?

#### B/ La cascade d'indicateurs : principe et obligations

- Les indicateurs à prendre en compte ;
- Vos obligations dans vos relations avec vos fournisseurs et avec vos clients
- Comment prendre en compte les indicateurs ? quels enseignements en tirer sur un plan pratique dans la rédaction des documents contractuels ;
- Quelles sanctions

#### C/ La renégociation du prix convenu en cours d'année

- Focus sur la clause de renégociation prévue par l'article L. 441-8 du Code de commerce ; comment optimiser sa rédaction / quels indicateurs retenir ? ; Imprévision ;
- Article 1164 du Code civil relatif aux contrats-cadres en termes de définition du prix convenu

### PARTIE II

#### La Négociation commerciale et la formalisation des accords

#### D/ La formalisation des documents concourant à la contractualisation de la relation commerciale entre un fournisseur et ses grossistes puis entre les grossistes et leurs clients

- Définition des obligations relatives à la convention annuelle amont modèle grossiste de l'article L.441-3 du Code de commerce ;
- Définition des obligations relatives à la convention annuelle aval pouvant intervenir avec un commerçant détaillant modèle PGC de l'article L.441-4 du Code de commerce ;
- Notion de « plan d'affaires » : définition / contenu / formalisation au regard des exigences clairement réaffirmées de contrepartie par l'ordonnance du 24 avril 2019 ;
- coopération commerciale
- autres obligations ne relevant pas de la coopération commerciale.
- Le prix convenu.

### PARTIE III

#### Les comportements abusifs

#### E/ Le déséquilibre significatif et obtention d'un avantage injustifié

- Définition du déséquilibre significatif et conséquences sur la négociation commerciale en termes de contrepartie
- Déséquilibre significatif et :  
Définition du prix issu de la négociation  
Conditions particulières de vente  
Pénalités logistiques ou autres
- l'obtention d'un avantage non justifié ou disproportionné

### TARIFS

Adhérent à une fédération CGI : 350 € HT

Non adhérent à une fédération CGI : 550 € HT

### INSCRIPTIONS

CGI CAMPUS - 18 rue des Pyramides - 75001 Paris

01 44 55 35 00 - fbravo@cgi-cf.com



**A RETOURNER A LA CGI – Florence BRAVO**

**18 rue des Pyramides 75001 Paris**

**fbravo@cgi-cf.com – T 01 44 55 35 00 – fax : 01 42 86 01 83**

**COORDONNEES**

NOM DE L'ENTREPRISE \_\_\_\_\_

SECTEUR D'ACTIVITE \_\_\_\_\_

FEDERATION DE RATTACHEMENT \_\_\_\_\_

NOM \_\_\_\_\_ PRENOM \_\_\_\_\_

FONCTION \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CP \_\_\_\_\_ VILLE \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_ TELECOPIE \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_

CCN APPLIQUEE :  3044  3100  Autre, laquelle : \_\_\_\_\_

NUMERO SIREN \_\_\_\_\_

**ASSISTERA** à la journée de formation : « **Négociations commerciales / volet alimentaire** » le **3 novembre 2020** - format Webinar.

Préalablement à la session de formation, merci de bien vouloir renvoyer **vos** **bulletin d'inscription accompagné d'un chèque correspondant au règlement :**

- soit, pour les formations sur une demi-journée (9h30-13h00) **Merci de cocher le montant vous concernant:**

**350,00 Euros HT (420,00 TTC) par formation (prix adhérent)**

ou

**550,00 Euros HT (660,00 TTC) par formation (prix non adhérent)**

<sup>1</sup> Dans l'hypothèse d'une prise en charge intégrale par l'OPCO AKTO, le chèque d'inscription vous sera restitué dès confirmation de la subrogation par l'OPCO.

**FINANCEMENT** (MERCI DE COCHER LES CASES CI-DESSOUS VOUS CORRESPONDANT)

Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCO) :

- Dans l'hypothèse où il s'agit de **l'OPCO AKTO** (anciennement Intergros - AKTO accompagne 32 branches professionnelles dans leur stratégie de développement des compétences dont la branche du commerce de gros), **le bulletin d'inscription est à renvoyer dûment renseigné, signé et comportant le tampon de la société à Mme Florence BRAVO.**

**Plus besoin de convention de formation, votre bulletin d'inscription et la facture CGI CAMPUS émise auprès d'AKTO suffiront !**

- Dans l'hypothèse où l'entreprise relève d'un autre OPCO que AKTO, il faut qu'elle s'assure de la prise en charge auprès de son OPCO, puis renseigne le bulletin d'inscription à renvoyer directement à Madame Florence BRAVO.

Merci de nous indiquer les coordonnées de votre organisme de formation.

NOM DE L'ORGANISME \_\_\_\_\_

NOM DU RESPONSABLE DU DOSSIER \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CP \_\_\_\_\_ VILLE \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_

**OU**

Vous gérez vous-même votre budget de formation

**DATE :**

**NOM :**

**SIGNATURE :**

**TAMPON DE LA SOCIETE :**

*Toute annulation intervenant moins de 10 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 30% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 48 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise. La CGI se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.*