

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

## 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

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.

### OBJECTIFS

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

### INTERVENANTS

- Me Joseph VOGEL  
– Cabinet Vogel & Vogel

### 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

**Jeudi 22 octobre 2020**

De 9h30 à 13h00

### LIEU

WEBINAR

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### PARTIE I

#### La négociation commerciale dans le non alimentaire à la suite des ordonnances EGA

##### A/ Négociation de la contractualisation

- Les conditions générales de vente
- Les conventions uniques après la réforme EGA
- La facturation après la réforme EGA
- Les délais de paiement après la réforme EGA

##### B/ Le nouveau droit des pratiques restrictives et abusives

- Les nouvelles règles de fond après la réforme EGA
- Les nouvelles règles de procédure après la réforme EGA

### PARTIE II

#### La négociation commerciale dans le non alimentaire à la suite de la crise sanitaire

##### A/ La force majeure

- Les possibilités et impossibilités d'invocation de la force majeure
- La clause et les aménagements possibles, une illustration avec l'affaire des achats d'électricité (3 ordonnances du T. Com. Paris)
- Les difficultés rencontrées (en intégrant d'une part, les clauses à éviter et d'autre part, le déséquilibre significatif et l'avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné)

##### B/ la renégociation sur le fondement de l'imprévision

- Les possibilités et impossibilités d'invocation de la force majeure
- La licéité des clauses et les aménagements possibles
- Les difficultés rencontrées (en intégrant d'une part, les clauses à éviter et d'autre part, le déséquilibre significatif et l'avantage sans contrepartie ou manifestement 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 non alimentaire**»  
le **22 octobre 2020** - **format Webinar**.

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

- soit, pour les formations sur une demi-journée (9h30-13h00) **Merçi 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.*