

Les négociations commerciales 2024 / volet non alimentaire

Chaque année, vous, acteurs du commerce BtoB négociez avec vos fournisseurs et clients, 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 point d'orgue l'ordonnance du 24 avril 2019..., ou encore la loi Egalim 2, 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 juridiques, et préparer au mieux vos négociations 2023 qui s'annoncent tendues.

Le +

de CGF 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 2023

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

PRÉ REQUIS :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour le suivi de cette formation.

MODALITES ET DELAI D'ACCES A LA FORMATION

Jusqu'à 24 heures avant le début du module et en fonction des places restantes

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille d'émargement
- Questions orales
- Certificat réalisation

DATE

3 OCTOBRE 2023
de 9h30 à 17h00

Format mixte : présentiel / distanciel
CGF Campus 31 rue Saint-Augustin
75002 Paris

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARTIE I

Les règles de formalisme et de transparence

A/ Les conditions générales de vente

- Le rôle des CGV
- La communication des CGV
- La structuration de l'offre du fournisseur entre CGV, CCV et CPV
- Cas pratique
- Etc.

B/ Les conventions uniques

- Quand la convention est-elle obligatoire, quand est-elle facultative ?
- Quel type de convention ?
- La convention de droit commun
- Cas pratique
- Etc.

C/ La facturation

- Les nouvelles règles de facturation
- Les nouvelles mentions sur factures
- Cas pratique
- Etc.

D/ Les délais de paiement

- Les règles sur les délais de paiement
- Les contrôles
- Cas pratique
- Etc.

PARTIE II

Le droit des pratiques restrictives et abusives

A/ Les règles de fond

- Le déséquilibre significatif
- L'obtention d'un avantage sans contrepartie proportionnée
- La rupture de relations commerciales établies
- Cas pratique
- Etc.

B/ Les règles de procédure

- Les procédures
- Les sanctions (avec la création d'une mesure d'injonction administrative de mise en conformité sous astreinte)

TARIFS

Adhérent à une fédération CGF : 600 € HT
Non adhérent à une fédération CGF : 800 € HT

INSCRIPTIONS

CGF CAMPUS – 29-31 rue Saint-Augustin - 75002 Paris
01 44 55 35 00 – m.zolli@cgf-grossistes.fr

**BULLETIN
D'INSCRIPTION**

A RETOURNER A CGF CAMPUS – Muriel MEZENEN ZOLLI
29-31 rue Saint-Augustin 75002 Paris
ou m.zolli@cgf-grossistes.fr – T 01 44 55 35 00

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 : « **Les négociations commerciales 2024 / volet non alimentaire** » le **3 octobre 2023** - **format mixte / présentiel - distanciel** :

☐ **en présentiel** ☐ **en distanciel**

(Pour toute question concernant l'accessibilité de la formation aux personnes handicapées merci de se référer à la rubrique « à propos » du site www.cgfcampus.fr)

Préalablement à la session de formation, merci de bien vouloir renvoyer
**votre bulletin d'inscription accompagné du règlement correspondant ou de l'accord
de prise en charge par votre OPCO :**

- soit, pour les formations sur une journée (9h30-17h00)

☐ **600,00 Euros HT (720,00 TTC) par formation**

ou

☐ **800,00 Euros HT (960,00 TTC) par formation (prix non adhérent)**

Quelles sont vos attentes en inscrivant votre salarié à cette formation ?

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 Mezenen Zolli**.

(Plus besoin de convention de formation, votre bulletin d'inscription servira de convention auprès d'AKTO).

☐ 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 Mezenen Zolli.

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. CGF CAMPUS se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.