

# Sécurisez et valorisez vos négociations, grâce à la Loi : 2 jours de formation et d'ateliers pratiques

- ◆ La modification du cadre réglementaire des négociations commerciales depuis 2008 (LME, Hamon...) a ouvert de nouvelles opportunités mais a également imposé certaines précautions à prendre pour ne pas mettre en danger la relation commerciale et identifier de nouvelles stratégies pour développer une relation équilibrée.
- ◆ Après avoir évalué les enjeux, les risques, mais aussi les opportunités du cadre de la négociation et de sa mise en œuvre, cette formation vous propose, dans un cadre renouvelé et sur 2 jours, d'expérimenter et d'adapter vos pratiques pour anticiper les conséquences attendues, sécuriser et valoriser les négociations à venir.



## OBJECTIFS

- ◆ Connaître les modifications législatives impactant les négociations commerciales et apprécier leurs risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation et de conduite des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi dans sa stratégie commerciale.
- ◆ Intégrer le concept de négociation intégrative et mesurer les impacts possibles sur la négociation commerciale.
- ◆ Identifier les leviers d'amélioration, propres à son entreprise, pour sécuriser et valoriser les négociations futures.

## PUBLIC

- PDG, DG, Gérants
- Directeurs juridiques, Juristes
- Directeurs et Responsables commerciaux,
- Directeurs chefs des ventes
- Directeurs des achats

## ANIMATION

- **Nicolas GENTY**  
Avocat, Directeur associé  
Département Concurrence Distribution -  
EY Société d'avocats
- **Philippe DUVOCELLE**  
Consultant, expert en Négociation, et ancien  
responsable achat GMS.

## METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Cas pratiques et expérimentation en mini-groupes
- Partages d'expériences favorisés

## DATE

- Mercredi 24 et Jeudi 25 juin 2015 de 9H à 17H30
- Lundi 6 et Mardi 7 juillet 2015 de 9H à 17H30

## LIEU

- ANIA  
9 boulevard Maiesherbes - 75008 Paris –  
(2<sup>ème</sup> étage) - M° Madeleine

## COUT

- 1 100 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (1 320 € TTC) ou
- 1 600 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (1 920 € TTC)

**Bulletin de participation à retourner à l'ANIA  
Règlement à réception de la facture.**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### LE CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL DES CONDITIONS DE VENTE

- De l'influence du « déséquilibre significatif » et de la loi « Hamon »

### GERER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

#### → ATELIER : APPRENDRE A MIEUX REDIGER ET UTILISER SES CONDITIONS DE VENTE

### APPLIQUER SES TARIFS

- Force du tarif & Tarif spécifique
- Variation de tarif

### CONDUIRE UNE BAISSSE TECHNIQUE

- Anticiper et s'assurer des conséquences à long terme.

### VALORISER UNE DIFFERENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

- Peut-on discriminer sans risques ?
- La différenciation à l'épreuve du rapprochement d'enseignes.

### VEILLER A L'EQUILIBRE DE LA RELATION

- Etre vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- La compensation de marge

### LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Plan d'affaires dont (NIP et Marchandises Gratuites)
- Aspects logistiques

#### → ATELIER : APPREHENDER EFFICACEMENT LES CONTRATS A CONCLURE AVEC LES DISTRIBUTEURS

- Savoir analyser les contrats
- Comment négocier les clauses essentielles
- Gérer le calendrier des négociations

#### Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants à l'aune de loi « Hamon » en mettant en relief :

- L'esprit et les textes de la Loi
- La jurisprudence et les avis de la CEPC récents
- Les risques juridiques
- Les options stratégiques et commerciales possibles pour sécuriser et valoriser les négociations.

Information et INSCRIPTION auprès de Sylvie Rabereau : [srabereau@ania.net](mailto:srabereau@ania.net)