

Conduire et sécuriser vos négociations commerciales 2016 grâce à la Loi

- ◆ La modification du cadre réglementaire des négociations commerciales depuis 2008 (LME, Hamon, Macron...) 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.
- ◆ Les décisions de justice du premier semestre 2015, dont l'arrêt dit « GALEC » rendu par la cour d'appel de PARIS le 1^{er} juillet 2015 ont également apporté des précisions importantes quant à l'application de la loi.



OBJECTIFS

- ◆ Connaître les modifications législatives et jurisprudentielles impactant les négociations commerciales et apprécier leurs risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi dans sa stratégie commerciale.
- ◆ Maîtriser les risques de sanction et gérer les contrôles.

PUBLIC

- PDG, DG, Gérants
- Directeurs juridiques, Juristes
- Directeurs et Responsables commerciaux,
- 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.
- Illustration par des décisions de justice.
- Débat : questions / réponses.

DATE

- Jeudi 17 septembre 2015 de 9H à 17H30
- Mardi 17 novembre 2015 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA
9 boulevard Malesherbes - 75008 Paris
M° Madeleine

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMMENT UTILISER SES CGV

- L'influence du « déséquilibre significatif »
- L'encadrement et la puissance des CGV

GERER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

APPLIQUER SES TARIFS

- Force du tarif & Tarif spécifique
- Variation de tarif

CONDUIRE UNE BAISSSE TECHNIQUE

- S'assurer des conséquences à moyen et long terme.

VALORISER UNE DIFFERENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

- Règles en vigueur et sanctions : peut-on discriminer sans risques ?
- La différenciation à l'épreuve du rapprochement d'enseignes.
- Conditions d'application à l'international

VEILLER A L'EQUILIBRE DE LA RELATION

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

LA MUTATION LOGISTIQUE

- Traduction juridique des enjeux opérationnels

NIP ET MARCHANDISES GRATUITES

- Précautions à prendre

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Le plan d'affaires
- Le traitement des pénalités

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants 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.