

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service

Mardi 17 octobre 2017

“ La maîtrise du cadre réglementaire est devenue impérative pour pouvoir mener avec efficacité les négociations commerciales. Dans le secteur du food service, il est nécessaire de travailler à l'application de dispositions qui ne sont pas toujours adaptées à la spécificité de ce secteur et de déterminer quelles dispositions peuvent être source d'opportunités. ”

Pour qui ?

Directions commerciales, forces de vente, comptes-clés, directeurs juridiques, juristes.

Programme

Introduction

- Les principaux enjeux du cadre réglementaire.
- Le traitement spécifique des grossistes.
- Le déséquilibre significatif, pierre angulaire des négociations.

Atelier Pratique :

Le bon niveau de maîtrise de la loi.

Les CGV

- Comment savoir si mes CGV sont efficaces ?
- Traiter la question du tarif en food service.
- Quelle place pour les CGV catégorielles ?
- Comment faire évoluer mes CGV ?
- Comment traiter la confrontation CGV / Conditions d'achat ?

Atelier Pratique :

Pour une utilisation efficace des CGV.

La négociation

- Les outils juridiques de la négociation.
- Le rôle de la formalisation de la négociation.
- Les impacts du concept de déséquilibre significatif.
- La négociation des outils d'activation du business : Quelle négociation avec le distributeur ? Quelle négociation avec l'utilisateur final ?

La convention récapitulative

- L'obligation de conclusion d'une convention.
- Le choix de la durée de la convention (1, 2 ou 3 ans).
- Les spécificités de la convention « grossiste ».
- Le contenu de la convention.
- Savoir analyser les contrats à conclure.
- Quels contrats avec l'utilisateur final ?

Objectifs pour les participants

- Maîtriser les principales dispositions du cadre réglementaire.
- Comprendre comment appliquer ces dispositions en food service.
- Déterminer ce que l'on peut négocier avec le client final et ce que l'on peut négocier avec le distributeur.
- Compléter la formation sur l'activation des Relations Tripartites.
- Connaître les évolutions possibles suite aux EGA.

Moyens pédagogiques et encadrement

► Intervenant :

Nicolas GENTY, Avocat Associé, EY Société d'Avocats. Responsable du département Contrat, Concurrence, Distribution. Co-auteur de l'ouvrage « Relations fournisseur-distributeur : Sécuriser et valoriser les négociations commerciales », Octobre 2014, LAMY/ EDHEC.

► Supports :

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques.

► Durée de la formation :

1 journée (8h45 - 18h)

► Coût de la formation :

- **Tarif membre** : 600 € HT - 720 € TTC
- **Tarif non membre** : 840 € HT - 1.008 € TTC



187 rue du Temple • 75003 PARIS
Tél. : 01 53 01 93 10

E-mail : geco@gecofoodservice.com
Site Internet : www.gecofoodservice.com

Cette formation vient compléter la formation GECO Food Service sur « Les relations tripartites », consacrée aux relations commerciales et à leur activation.