

● Négociations commerciales entre fournisseurs et distributeurs

Sécuriser les négociations pour limiter les risques

Code
1217

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1425 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Contract managers – Avocats – Toute personne amenée à intervenir dans la négociation des contrats commerciaux

PRÉ-REQUIS

Être un praticien du droit des contrats et/ou de la concurrence ou être impliqué, dans le cadre de ses fonctions, dans la négociation des contrats commerciaux

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Objectifs pédagogiques

- Décrypter le cadre juridique entourant la négociation commerciale
- Formaliser la négociation au travers de la Convention unique
- Identifier les comportements susceptibles d'être qualifiés de pratiques abusives

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Décrypter le cadre juridique entourant la négociation commerciale

Délimiter le périmètre des négociations commerciales

- Calendrier de la négociation
- Cadre des CGV
- Principe de la libre négociabilité et outils d'encadrement de la négociation
- Construction d'une politique tarifaire
- Impact du déséquilibre significatif
- Notion d'avantages sans contrepartie ou manifestement disproportionnés
- Atelier "Périmètre des négociations" :
 - Brainstorming : comment appréhender l'avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné ? Les pouvoirs de l'administration sont-ils illimités ?
 - Étude de cas : analyser les critères jurisprudentiels déséquilibre significatif et identifier les clauses et les comportements jugés illicites

Intégrer les règles de facturation applicables

- Délai d'émission et sanctions
- Facturation électronique
- Réductions de prix sur facture
- Autres mentions obligatoires et facultatives

Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Encadrer le respect des délais de paiement

- Plafond du délai de paiement conventionnel
- Délais de paiement à l'international
- Délais de paiement en cas de crise
- Risques encourus en pratique
- Partage d'expériences : le déroulé d'un contrôle du respect des délais de paiement et les arguments de défense possibles

Formaliser la négociation au travers de la Convention unique

Déterminer le cadre applicable et le contenu de la convention

- Cadre
- Contenu et caractère obligatoire
- Impacts sur le calendrier des négociations

Mettre en oeuvre la convention adéquate

- Etude de cas : analyser la structure de la convention unique
- Variation des prix en cours de contrats (avenants et évolution du prix convenu)

Identifier les comportements susceptibles d'être qualifiés de pratiques abusives

Identifier les risques de la revente à perte et les prix abusivement bas

Contrôler les prix de vente consommateurs

- Brainstorming : quelles précautions prendre pour mettre en place une politique de prix conseillés ?

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 23 Sep. 2026
- 1 Déc. 2026

A DISTANCE

- 23 Sep. 2026
- 1 Déc. 2026

