



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DE L'ATELIER NÉGOCIATION COMMERCIALE

PARTIE 1 : Les nouvelles règles de formalisme et de transparence à la suite des Ordonnances EGA

1. Les conditions générales de vente après la réforme EGA

- Le rôle des CGV
- La communication des CGV
- La structuration de l'offre du fournisseur entre CGV, CCV et CPV
- Le contenu des CGV
- Le calendrier des CGV en cas de convention unique
- L'opposabilité des CGV
- Les sanctions applicables

2. Les conventions uniques après la réforme EGA

- Quand la convention est-elle obligatoire, quand est-elle facultative ?
- Quel type de convention ?
- La convention de droit commun
- La convention spécifique aux PGC
- Convention annuelle ou pluriannuelle ?
- Les avantages financiers (RRR/rémunération de prestations, coopération commerciale et autres obligations)
- Les sanctions applicables
- Les prévisions pour les négociations 2021

3. La facturation après la réforme EGA

- Les nouvelles règles de facturation
- Les nouvelles mentions sur factures
- Les sanctions applicables
- La coresponsabilité du vendeur et de l'acheteur

4. Les délais de paiement après la réforme EGA

- Les règles sur les délais de paiement
 - Les contrôles
 - Les sanctions applicables
 - Les procédures de contestation
-

PARTIE II : Le nouveau droit des pratiques restrictives et abusives à la suite des Ordonnances EGA

1. Les nouvelles règles de fond après la réforme EGA

- Le déséquilibre significatif
- L'obtention d'un avantage sans contrepartie proportionnée
- Le déséquilibre sert-il encore à quelque chose ?
- La rupture de relations commerciales établies
- Les prix imposés

2. Les nouvelles règles de procédure après la réforme EGA

- Les procédures
 - Les sanctions
-

PARTIE III : Les aménagements à envisager et les comportements à privilégier en raison de la crise sanitaire liée à la Covid-19

1. La force majeure

- Les possibilités et impossibilités d'invocation de la force majeure
- Les clauses et les aménagements possibles
- Les difficultés rencontrées

2. La renégociation sur le fondement de l'imprévision

- Les possibilités et impossibilités d'invocation de l'imprévision
- La licéité des clauses et les aménagements possibles
- Les difficultés rencontrées

3. Le guide de bonnes pratiques de la CEPC

- Les recommandations de la CEPC en matière logistique
- Les recommandations de la CEPC en matière commerciale
- Les mesures bilatérales d'adaptation à encourager