

**PROGRAMME ATELIER NEGOCIATION COMMERCIALE
(HORS PRODUITS ALIMENTAIRES*)**

Objectif :

L'objectif est de permettre aux destinataires de la formation d'approfondir leurs connaissances en droit commun de la négociation commerciale.

*Compte tenu de leur particularité, les produits alimentaires sont exclus du périmètre de la formation, qui est centrée sur le droit commun de la négociation commerciale.

Modalités d'évaluation :

Le participant à la formation évaluera lui-même ses acquis à la fin de la formation en répondant à un questionnaire d'auto-évaluation.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'information, nous contacter.

Lieu :

Formation en webinaire par l'application Teams.

Date : Formation sur deux matinées

23 novembre 2023 : 9h00 – 11h30

24 novembre 2023 : 9h00 – 11h30

Durée :

5h00 (deux matinées de 2h30, de 9h00 à 11h30).

Formateurs :

Me Joseph Vogel

Me Margaux Vicaire

Pré-requis :

Être titulaire d'un Master 1 de droit ou d'un diplôme équivalent.

Tarifs :

550 € HT* pour la formation complète.

300 € HT* pour une session.

**une remise de 20% est accordée aux membres de l'AFJE ou du Cercle Montesquieu*

Supports pédagogiques :

Support de l'atelier.

PLAN DÉTAILLÉ ATELIER NEGOCIATION COMMERCIALE (hors produits alimentaires)

Introduction

Partie I : Les règles de formalisme et de transparence

1. Les conditions générales de vente

Le rôle des CGV
La communication des CGV
La structuration de l'offre du fournisseur (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

Quand la convention est-elle obligatoire, quand est-elle facultative ?
Quel type de convention ?
La convention unique de droit commun
La convention unique 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 2024

3. La facturation

Les règles de facturation
Les mentions sur facture
Les sanctions applicables
La coresponsabilité du vendeur et de l'acheteur
La facturation électronique interentreprises

4. Les délais de paiement

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

Partie II : Le droit des pratiques restrictives et abusives

1. Les règles de fond

Présentation des pratiques restrictives

Le champ d'application de l'article L. 442-1 du Code de commerce

L'avantage sans contrepartie ou manifestement proportionnée

Le déséquilibre significatif

La rupture brutale de relations commerciales établies

Les autres pratiques (les prix imposés, l'interdiction de la revente hors réseau, le non-respect du règlement (UE) n° 2019/1150, les pénalités logistiques)

2. Les règles de procédure

Les procédures

Les sanctions

Les nouveautés

Conclusion