



VOGEL ACADEMY

**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**

8 décembre 2022 : 9h00 – 11h30

9 décembre 2022 : 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.

**Supports pédagogiques :**

Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

## **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 2023

#### **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



VOGEL ACADEMY

## **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**