

**« UP DATE » CADRE JURIDIQUE
POUR PREPARER LES NEGOCIATIONS 2021****Formation distancielle****LES OBJECTIFS DU PROGRAMME**

Comprendre le cadre légal (et notamment ses évolutions historiques)
Identifier les situations anormales ou à risques
Appréhender l'enjeu pénalités

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Connaître les outils juridiques pratiques :

- les règles de droit et notamment la nouvelle proposition de loi AN 3150 du 30 juin 2020
- les jurisprudences
- les avis et recommandations de la CEPC notamment :
 - recommandation 19-1 de janvier 2019 relative aux pénalités logistiques applicables à la relation industrie-commerce
 - recommandation 20-1 de juillet 2020 relative aux effets de la crise sanitaire dans la GSA

- **3 classes virtuelles collectives de 1 heure 30**
- **Intersession: Quiz des acquis**
- **Feedbacks collectif de 1H30 heure, en classe virtuelle**
- **+ 30 minutes de débriefing individuel par téléphone**

NOS FORMATEURS

Adélaïde ROBARDEY-ROCHE
Avocat au Barreau de Paris
Société L.A Solution Avocats
*spécialisée dans les relations
commerciales industrie-commerce*



Laetitia LEMMOUCHI-MAIRE
Avocat au Barreau de Paris
Société L.A Solution Avocats
*spécialisée dans les relations
commerciales industrie-commerce*

POPULATION CONCERNÉE : Directions commerciales, directions de développement, décisionnaires de la stratégie commerciale, cadres supply chain et DAF

PRE-REQUIS : Négocier et contractualiser avec les enseignes

1 LE CONTEXTE JURIDIQUE

- L'historique de la réglementation industrie-commerce
- Les outils de dégradation tarifaire
- Synthèse du cadre légal avant 2008 / après 2008
- Les composantes de la convention commerciale
- Focus EGAlim
- La proposition de loi AN 3105 du 30 juin 2020

2 LES OUTILS JURIDIQUES PRATIQUES FACE AUX ENSEIGNES

- Avantages sans contrepartie
- Déséquilibre significatif
- Déductions d'office

LA STRUCTURATION DE LA NÉGOCIATION SELON LES DISTRIBUTEURS

3 LA GESTION DES PENALITES

- Qu'est ce qu'une pénalité ?
- Comment éviter les pénalités ?
- Comment négocier les pénalités ?

CONCLUSION

- Conseil de formation d'un accord commercial
- Conseil de préparation de la négociation suivante



**3 CLASSES
VIRTUELLES
6, 7 ET 8 OCTOBRE**



**CLASSE
VIRTUELLE
DE 10H30 À
À 12H00**

1 JOUR

**7 HEURES
DISTANCIELLES
INCLUANT LE
TRAVAIL DE
L'INTERSESSION**

**FEEDBACKS
COLLECTIF LE 12
OCTOBRE**



**850,00 € HT
SUPPORT INCLUS**



**CLASSE
VIRTUELLE**



**QUIZ
D'ÉVALUATION**



**QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION**