

# LES GARDE-FOUS JURIDIQUES DU COMPTE-CLE DANS LA NEGOCIATION CONTRACTUELLE

30 MAI, 5 SEPTEMBRE, 31 OCTOBRE, 19 NOVEMBRE 2024

- S'approprier le socle des notions-clés du droit des contrats qui encadrent la négociation et la formalisation normale d'un plan d'affaires.
- Etablir une première ligne de négociation en s'appuyant sur les erreurs, non-sens, non-dits contractuels, sans avoir à se perdre dans les arcanes ou incertitudes du code de commerce.
- Gagner en autonomie dans les situations les plus classiques qui jalonnent la relation industrie - commerce .

## Objectifs



## Méthodes

- Analyser, avec les participants, les composantes d'un contrat annuel-type pour en extraire les règles d'équilibre et leur formalisme.
- Synthétiser les 12 règles fondamentales pour aborder la négociation d'un projet de plan d'affaires.
- Travail en ateliers thématiques : à chaque situation, nous aborderons l'angle contractuel afin d'avoir une compréhension 100% opérationnelle des différents points à maîtriser.
- A chaque étape seront mis en lumière les notions-clés, les pièges et les appuis possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation commerciale avec vos clients distributeurs.
- Ce programme, extrêmement complet, permettra d'associer le droit contractuel au sein de vos différentes stratégies de négociation, à l'écrit comme à l'oral.



Laurent Dubois  
Ex Directeur  
commercial PGC



Olivier Lauriol  
Ex-acheteur  
Spécialiste de la négociation sur  
les bases contractuelles

## Intervenants



## Pré-requis

Avoir idéalement une première expérience de négociation régionale ou nationale.



# 1/ Le socle des techniques contractuelles dont dispose le compte-clé

Contenu du programme

1/ Atelier sur un exemple-type de contrat : un salon Galec et un catalogue électronique  
Comment le compte-clé aborde-t-il la lecture et la compréhension d'un contrat :

- Aller vite aux points-clefs et bonnes questions à se poser pour repérer la structure d'un contrat commercial « normal » : la « matrice du 3Qo3C ».
- Les modalités normales de négociation d'un contrat et les indices d'une négociation anormale dans la posture de chacun des négociateurs.

2/ Synthèse : quel socle des raisonnements contractuels adopter dans sa négociation avec les centrales ?

- Les 12 mécanismes clefs d'un contrat normal sur le fond et la forme.
- Les erreurs à ne pas commettre qui engagent la crédibilité - et la responsabilité - du compte-clé et de son entreprise.

3/ Préparer sa négociation contractuelle sur 2 points :

- Comment se retrouver dans l'imbroglio des textes réglementaires de référence (Code civil, code de commerce, CEPC, DGCCRF et ses FAQ, la jurisprudence, Egalim, Loi Descrozaillles)
- Les mots-clefs opérationnels à puiser dans ces textes pour étayer les 12 mécanismes-clefs.

4/ Ce que sont des CGV et quel est leur rôle dans la négociation du plan d'affaires.

## 2/ Adopter une posture de négociation contractuelle dans l'exécution du plan d'affaires (exemples pratiques)

1/ Ateliers – simulations flash autour de 2 cas spécifiques traités avec les participants :

- Le non respect d'un plan d'affaires dans son exécution (non respect des CGV et des contreparties, ...).
- Gérer le mécanisme de la pénalité et les cas où elles sont infligées... et déduites d'office.

2/ Introduire pragmatiquement – et les rendre non niables - les principes du droit contractuel dans un échange et une négociation avec le client.

3/ Panorama des bonnes pratiques et erreurs à ne pas commettre par un compte-clé dans sa posture de négociateur contractuel : jouer au juriste, rester « collé » au texte, oublier ce qu'est une négociation « normale »...



Prix



1 100 € HT  
déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30

Population concernée



Tous les acteurs impliqués dans les négociations commerciales, équipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Quizz



Quizz des acquis  
Questionnaire de satisfaction

Lieu



Paris 75 017

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2023

Inscriptions via [l.dubois@arkose.net](mailto:l.dubois@arkose.net)

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : [referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)