

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique

DATES : 3 Juin – 4 Septembre 2026

Ce programme donne au compte-clef, sur 1 jour, une synthèse opérationnelle des données techniques qui s'appliquent aux contrats/plan d'affaires négociés avec les centrales d'achats (code civil, code de commerce, normes DGCCRF, CEPC,...). Il apporte ainsi une autonomie, les réflexes, les postures et arguments pour revendiquer un équilibre des contrats et le respect d'un formalisme des engagements face aux pièges tendus par les centrales.

OBJECTIFS

- S'approprier les points-clefs opérationnels du droit des contrats qui encadrent la négociation d'un plan d'affaires.
- Construire sa posture verbale et écrite avec les centrales sur des enjeux contractuels d'actualité: contrat et négociation déséquilibrés, pénalités, défense de ses CGV, obtention de contreparties...
- Revendiquer commercialement une normalité dans la négociation d'un contrat.

METHODES

- Apporter aux comptes-clefs les connaissances de 1^{er} secours sur le cadre qui régit les négociations avec les centrales d'achats.
- S'entraîner sur des cas concrets, au maniement opérationnel des arguments, traitements des objections des centrales d'achats les plus courantes concernant l'application des CGV, la défense juridique de son tarif, les contreparties, le maniement de l'écrit, la différenciation entre clients, ...
- Gérer les situations de crise telles que la menace de déréférencement et le déséquilibre.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,,
vente et management



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 990 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 1 jour/ 7 heures présentielles

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique

I. Ce que le KAM doit retenir du cadre juridique pour négocier un plan d'affaires régional ou national:

- Ce que le cadre juridique nous dit, de façon opérationnelle, sur ce qu'est un plan d'affaires et donc un contrat (Code, DGCCRF, CEPC,...)
- En quoi – et à quelles conditions- les Conditions de vente et les achats de services nourrissent - ils la négociation d'un contrat équilibré.
- Le rôle des Conditions particulières.
- Le sens de la promotion et sa complémentarité avec les NIP.
- Comment doit se négocier le croisement entre les conditions de vente et les conditions d'achat du client.

II. Comment utiliser les mécanismes contractuels pour inciter l'enseigne à respecter le principe d'un contrat équilibré

- Ce que sont des CGV crédibles pour être opposées à une centrale... et auprès de qui.
- Ce qu'est un contrat équilibré: contreparties, ROI, création de valeur...
- Ce qu'est une négociation équilibrée: le temps, bonne foi, respect des contraintes mutuelles...
- La particularité d'EGALIM : sa particularité agricole et son extension possible à l'ensemble des catégories.

III. Ateliers pratiques : gérer les situations « a-normales » ou de crise dans la négociation - quels mots et mécanismes-clefs efficaces en 2026

- Refus des hausses de tarifs.
- Menace de déréférencement brutales (arrêt commandes discrets..).
- Refus de contreparties significatives.

IV. Synthèse :

- Les 10 mécanismes-clefs contractuels que le compte-clef doit dominer dans son métier
- Les mots, mécanismes contractuels et leviers d'influence qui rééquilibrent la négociation d'un contrat avec les centrales d'achats en 2026

Pré-requis : Avoir, en tant que compte-clef, une première expérience de négociations régionales ou nationales, ou être en support/controllers des négociations.