



NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2022

NOUVEAUTES EGALIM II

OBJECTIFS

- ✓ Identifier les risques à éviter lors de la négociation commerciale
- ✓ Se mettre à jour de la Loi Egalim II

1. LE CALENDRIER DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE - RAPPEL RAPIDE

- 1er décembre
- 1er mars
- Obligations et sanctions y afférentes du non-respect du calendrier

2. LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

- Définition des CGV (depuis l'ordonnance du 24 avril 2019)
- Définition des produits de grande consommation
- L'autorité des CGV « Socle unique » de la négociation commerciale et les règles de conflit entre les documents contractuels.
- Date de communication obligatoire (PGC et non-PGC)
- Sanction du non-respect de la date de communication
- Possibilité de faire des conditions Particulières de vente (« CPV ») qui s'écartent des CGV.
- Matières premières agricoles – les trois options.

3. DISTINCTION DES DIFFERENTES CATEGORIES DE BUDGET

- Réductions de prix (remises et ristournes)

- Coopération commerciale
- Autres obligations – anciens services distincts

4. LA CONVENTION CADRE ANNUELLE

- Matières premières agricoles et clauses de révision automatique.

5. LES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

- Avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné
- Déséquilibre significatif
- Rupture brutale de relations commerciales établies
- Participation à la violation de l'interdiction de revente hors réseau (distribution sélective ou exclusive)
- La possibilité de bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale

Formation dispensée par une avocate experte en droit commercial et en droit de la distribution

3 heures en distanciel
400 Euros HT / participant

Public : Tout public
Prérequis : Aucun

Contact inscriptions :

Contact@forma-droit.fr

Clôture des inscriptions 48h avant la date de formation