

SÉCURISER SES ACCORDS COMMERCIAUX EN B TO B



1 jour (à titre indicatif)

IDENTIFIER LES RISQUES JURIDIQUES ET COMMERCIAUX LIÉS AUX RÉGLEMENTATIONS ENCADRANT LA RELATION COMMERCIALE

Disposer d'une première expérience dans la négociation des contrats commerciaux

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

PRINCIPAUX RISQUES DE LA PHASE DE NÉGOCIATION

- › Les Conditions Générales de Vente, pilier des négociations commerciales
- › Le comportement attendus des parties : information, bonne foi, confidentialité...
- › L'accord pré-contractuel

Cas pratique : les clauses à intégrer à l'accord de pourparlers

LES OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE

- › Les comportements anticoncurrentiels
 - les comportements n'entraînant pas de détournement de clientèle
 - les comportements entraînant un détournement de clientèle

Cas pratiques autour des pratiques anti-concurrentielles

- › Les pratiques abusives telles que définies au Code de commerce
- › L'interdiction des ententes anticoncurrentielles

Quiz : les pratiques autorisées ou interdites

- › Impact de l'ordonnance du 24 avril 2019 sur les pratiques restrictives de concurrence

LES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE FIXATION DU PRIX

- › Conditions de facturation et conditions de paiement
- › Interdiction de la revente à perte : respect du seuil
- › Les prix abusivement bas
- › L'indexation ou la révision du prix
- › Élaboration de la «convention unique» annuelle visée à l'article L 441-3 du Code de Commerce

Étude de cas : imaginer, à partir d'une situation donnée, le déroulement de la phase de pourparlers entre un acheteur et un vendeur permettant de fixer le prix de vente dans le respect des règles applicables

SÉCURISER LA FIN DES RELATIONS COMMERCIALES AU REGARD DE L'ARTICLE L442-1- II DU CODE DE COMMERCE

- › Qu'est-ce qu'une «relation commerciale établie» ?
- › Qu'est-ce qu'une rupture «brutale» ?
- › La durée du préavis

Étude de cas : organiser la cessation de relations commerciales de longue durée à partir d'une situation donnée

Quiz : validation des acquis

OBJECTIFS

Évaluer les principaux risques de la phase de négociation.
Respecter les obligations de l'entreprise au regard du droit de la concurrence.
Suivre les règles applicables en matière de prix.
Sécuriser la fin des relations commerciales.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche complémentaire à la formation droit des contrats, centrée sur les risques juridiques liés aux relation B to B
La remise d'un support complet intégrant les dispositions du Code de Commerce ou du Code civil évoquées, les avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales sur les thèmes abordés et la jurisprudence illustrant les exposés

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables commerciaux, commerciaux, responsables marketing et administration des ventes, chargés d'affaires, cadres opérationnels, assistant(e)s juridiques
Il est nécessaire de disposer d'une première expérience dans la négociation des contrats commerciaux ou d'avoir suivi la formation "Les fondamentaux du droit des contrats" proposée par GERESO

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YBTB
Formacode : 13270 /
Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.