

# Sécurisation & optimisation contractuelle des relations commerciales amont et aval



Novembre 2019

## Objectifs

- Identifier et sécuriser les risques juridiques essentiels liés aux relations commerciales amont (achats, partenariats, R&D) et aval (vente directe, via des grossistes, distributeurs ou agents commerciaux, courtiers);
- Avoir connaissance des modifications récentes des dispositions légales et réglementaires applicables aux contrats commerciaux et à la négociation commerciale;
- Connaître les solutions pratiques et préconisations contractuelles afin d'anticiper ces risques

## Programme

### 1. Sécurisation contractuelle des relations commerciales amont

#### 1.1 Prestations couvertes par des droits de propriété intellectuelle et/ou industrielle

- Créations et inventions des salariés, des partenaires indépendants : charte graphique, étiquettes, site internet
- Se protéger et valoriser la R&D

#### 1.2 Achats et partenariats

- Points essentiels à négocier
- Formalisation des accords
- Régimes spécifiques (contrats interprofessionnels notamment)

### 2. Optimisation contractuelle des relations commerciales aval

#### 2.1 Vente directe/négoce

- Encadrement de la négociation commerciale : déroulement et contenu juridique de la négociation commerciale ; présentation des clauses sensibles des CGV
- Contrat cadre grossiste / distributeur : analyse des clauses sensibles

#### 2.2 Vente via un intermédiaire

##### l'agent commercial

- Définition et optimisation contractuelle
- Commissions
- Indemnité
- Fin du contrat : relation clients

##### Le courtier

- Pouvoirs
- Commissions
- Engagements pris et responsabilité

## Intervenant

### Aymeric Louvet

Avocat spécialisé en contrats de distribution, concurrence, consommation

## Public ciblé

**Salariés** : Directions générale, commerciale, comptable, juridique, financière, achats

### Administrateurs :

Président et membre du conseil d'administration de coopératives



## Date et Lieu

Novembre 2019

Salon de Provence

## Méthodes pédagogiques & documents remis

Outils : Diaporama, utilisation tableau papier

Méthodes : Échanges, présentation interactive des risques juridiques, des enjeux financiers et commerciaux et des solutions contractuelles sur la base de cas concrets et d'exemples pratiques

Documents remis : Livret stagiaire, support de présentation remis aux stagiaires.

**Moyens pour suivre l'exécution de la formation** : feuille d'émargement et attestation de formation

**Moyens évaluation des connaissances** : exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation.

COOP DE FRANCE ALPES MEDITERRANEE

32 rue de la Garbiero – CS 60432 – 13668 SALON DE PROVENCE Cedex - Tel : 04 90 55 45 45

Siret : 31015997500021 – APE : 9412Z - [www.coopdefrance-alpesmediterranee.coop](http://www.coopdefrance-alpesmediterranee.coop)

N° organisme de formation : 93130483113 - [Coop de France Alpes Méditerranée référencé sur Datadock](http://Coop de France Alpes Méditerranée référencé sur Datadock)

## TARIFS

TARIFS			
Administrateurs	Adhérent	Éligible Vivea	285€ HT / Jour / Stagiaire + 115€ HT / Jour / Stagiaire pris en charge par Vivea
		Non éligible Vivea	400€ HT /jour / Stagiaire
	Non Adhérent	Éligible Vivea	385€ HT / jour / Stagiaire + 115€ HT/jour / stagiaire pris en charge par Vivéa
		Non éligible Vivea	500€ HT /jour / Stagiaire
Salariés	Adhérent		400€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)
	Non Adhérent		500€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)

À retourner à : [ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop](mailto:ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop) avant le 28 octobre 2019

Entreprise/Coopérative : .....

Adresse : .....

Personne à contacter au sein de la coopérative : .....

Fonction : .....

Téléphone : ..... EMail : .....

## Sécurisation et optimisation contractuelle des relations commerciales amont et aval - Novembre 2019

Stagiaire	Statuts
Non : .....	<input type="checkbox"/> Salarié adhérent
Prénom : .....	<input type="checkbox"/> Salarie non adhérent
Fonction : .....	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : ..... Date de naissance : .....
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Non Éligible Vivea
Mail : .....	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : ..... Date de naissance : .....
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Non Éligible Vivea

### Facturation de la formation :

A votre entreprise

A votre OPCA.

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

**Cachet**

**Nom et qualité du signataire**

.....

Fait à..... Le ...../...../....

Signature :

### **Formation** : conditions générales de vente <sup>1</sup>

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

<sup>1</sup> Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.