

Sécurisation et optimisation contractuelle des relations commerciales amont et aval

Mercredi 22 Janvier 2020 à Salon de Provence (1 journée)

Objectifs :

- Avoir connaissance des modifications récentes issues de la loi Egalim du 30/10/2018, des Ordonnances y afférentes du 12/12/2018 (SRP et encadrement des promotions) et du 24/04/2019 (négociations commerciales, CGV, pratiques restrictives ; coopération agricole)
- 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)
- 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 responsabilités

Intervenant : Aymeric Louvet - Avocat spécialisé en contrats de distribution, concurrence, consommation.

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.

Construisons en commun l'avenir de chacun

www.lacooperationagricole.coop

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -

Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

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

Sécurisation et optimisation contractuelle des relations commerciales amont et aval

Mercredi 22 Janvier 2020 à Salon de Provence (1 journée)

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

La pédagogie est interactive. Elle est établie comme suit : 40% de théorie et 60% de pratique. Chaque sujet est traité de façon théorique puis mis en situation en groupe et/ou individuellement. Des exercices et des jeux ludiques permettent de mettre en pratique et d'ancrer durablement les nouvelles connaissances.

Public :

Directions générale, commerciale, comptable, juridique, financière, achats

Prérequis :

Aucun

Tarifs :

Salariés	Adhérent	400€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)
	Non Adhérent	500€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)

Construisons en commun l'avenir de chacun

www.lacooperationagricole.coop

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -

Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

Bulletin d'inscription

À retourner à : ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop avant **le 15 janvier 2020**

Entreprise/Coopérative :

Adresse :

Code postal : Ville :

Personne à contacter au sein de la coopérative :

Fonction :

Téléphone : EMail :

Nom, Prénom	Fonction	Adresse mail pour envoi convocation

Facturation de la formation :

- A votre entreprise
- A votre OPCO

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

Cachet

Nom et qualité du signataire

.....

Fait à..... Le/...../.....

Signature :

Formation : conditions générales de vente ¹

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.

Notre référent Handicap se tient à votre disposition pour l'accueil et le déroulement de votre formation.

¹ 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.