

Jeudi 19 Septembre 2024 de 9h00 à 17h30

# Les enjeux de négociation et d'encadrement juridique des relations tripartites

Formation en présentiel

Les relations en food service impliquent, dans la majorité des cas, 3 acteurs (fournisseur, distributeur et utilisateur final). Ces relations tripartites sont organisées selon différents schémas qui n'impliquent pas les mêmes enjeux et opportunités. Pour les produits alimentaires, la loi EGalim 2 (18/10/2021) instaure des régimes juridiques différents selon que le fournisseur vend ses produits via un grossiste ou en direct. Or, selon l'organisation des flux financiers, de marchandises, des intermédiaires, il n'est pas toujours aisé de savoir quand une vente est réellement directe ou pas. Il est nécessaire de connaître précisément ces différents schémas, tant sur le plan commercial que juridique, afin d'être certain de pouvoir en tirer le maximum d'opportunités. Nous vous proposons de travailler avec nos experts, sur la base d'ateliers, afin de vous assurer la meilleure maîtrise en la matière.

## Public

Cette formation s'adresse à des personnes expérimentées et notamment aux directeurs du food service, responsables grands comptes, comptes-clés, category manager, juristes, responsables juridiques. Elle est complémentaire à la formation « Les relations tripartites : Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes pour des partenariats gagnant-gagnant ».

## Prérequis

Connaître le principe des relations tripartites par l'expérience et/ou avoir suivi la formation « Les relations tripartites : Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes pour des partenariats gagnant-gagnant ».

## Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

## Programme

### Où se situent les relations tripartites sur nos marchés ?

Avec les grands comptes, chainés, SRC = que pèsent-ils ?

### Bien comprendre et analyser les relations tripartites :

1. Pourquoi ai-je besoin d'une relation tripartite ?
2. Typologie des relations tripartites :
  - a. Comment sont structurées les relations tripartites ?
  - b. Comment sont organisés les flux financiers / flux de marchandises ?
  - c. Selon la structuration, qui est juridiquement mon client ?

### Bien négocier et contractualiser avec chaque partie : opportunités et points de blocage

3. Jusqu'où ai-je le droit de négocier avec l'utilisateur ? Qu'ai-je le droit de négocier ? Que peut-il négocier avec moi ? Pourquoi ?
4. Qui est juridiquement un grossiste ?
5. EGalim 2, qu'en est-il ?

Et toute autre question que les stagiaires pourront se poser.

## Chacune des parties sera traitée sous forme d'ateliers :

- Réflexion individuelle
- Travaux en petits groupes

Restitution des groupes et commentaires des animateurs

## Bilans individuel et collectif

## Conclusion et Evaluations (Quiz et auto évaluation à chaud)

## Objectifs pédagogiques

- Approfondir ses connaissances des relations tripartites.
- Comprendre l'encadrement légal de ces relations.
- Mesurer les enjeux (opportunités et risques pour chacune des parties).

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

## Moyens pédagogiques et encadrement

### ► Formateurs :

- Nicolas GENTY | LOI & STRATÉGIES
- Danièle BROUTIN-PICHAT | OMNIVISION

### ► Supports : Présentation PowerPoint / Ateliers

### ► Durée de la formation : 7 heures

### ► Coût de la formation :

Tarif membre : 860€ HT - 1 032€ TTC

Tarif non membre : 1.260€ HT - 1.512€ TTC

### ► Lieu de la formation :

124 bd de Magenta

75010 PARIS  
01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com  
www.gecofoodservice.com



Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).