

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service



Face aux incertitudes sur la reprise des marchés cette année, il sera encore plus essentiel de sécuriser vos négociations commerciales en CHD : Mieux tirer profit de vos CGV pour optimiser votre performance commerciale. La loi Besson-Moreau, qui pourrait s'appliquer rapidement à une partie des acteurs du Food Service, pourrait largement impacter les négociations 2022.

Pour qui ?

Directions commerciales, forces de vente, comptes-clés, directeurs juridiques, juristes.

Aucun prérequis n'est demandé.

Programme

Introduction

- Les principaux enjeux du cadre réglementaire.
- Le traitement spécifique des grossistes.
- Le déséquilibre significatif, pierre angulaire des négociations.
- Les impacts de la loi Besson-Moreau.

Atelier Pratique :

Le bon niveau de maîtrise de la loi.

Les CGV

- Comment savoir si mes CGV sont efficaces ?
- Traiter la question du tarif en food service.
- Quelle place pour les CGV catégorielles ?
- Comment faire évoluer mes CGV ?
- Comment traiter la confrontation CGV / Conditions d'achat ?
- Quelle place pour le sujet des matières premières agricoles et des indicateurs ?

Atelier Pratique :

Pour une utilisation efficace des CGV.

La négociation

- Les outils juridiques de la négociation.
- Le rôle de la formalisation de la négociation.
- Les impacts du concept de déséquilibre significatif.
- La négociation des outils d'activation du business : Quelle négociation avec le distributeur ? Quelle négociation avec l'utilisateur final ?

La convention récapitulative

- L'obligation de conclusion d'une convention.
- L'élargissement de l'obligation de conclusion d'une convention.
- Le choix de la durée de la convention (1, 2 ou 3 ans).
- Les spécificités de la convention « grossiste ».

- Le contenu de la convention.
- Savoir analyser les contrats à conclure.
- Quels contrats avec l'utilisateur final ?

Objectifs pour les participants

- Maîtriser les principales dispositions du cadre réglementaire (proposition Loi Besson-Moreau, Loi Egalim, etc.).
- Comprendre comment appliquer ces dispositions en food service.
- Déterminer ce que l'on peut négocier avec le client final et ce que l'on peut négocier avec le distributeur.
- Compléter la formation sur l'activation des Relations Tripartites.

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

Moyens pédagogiques et encadrement

► Intervenant :

Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

► Supports :

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques.

► Durée de la formation :

7 heures.

Cette formation vient compléter la formation GECO Food Service sur « Les relations tripartites », consacrée aux relations commerciales et à leur activation.



GECO

FOOD SERVICE

187 rue du Temple • 75003 PARIS

Tél. : 01 53 01 93 10

E-mail : geco@gecofoodservice.com

Site Internet : www.gecofoodservice.com