

CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES

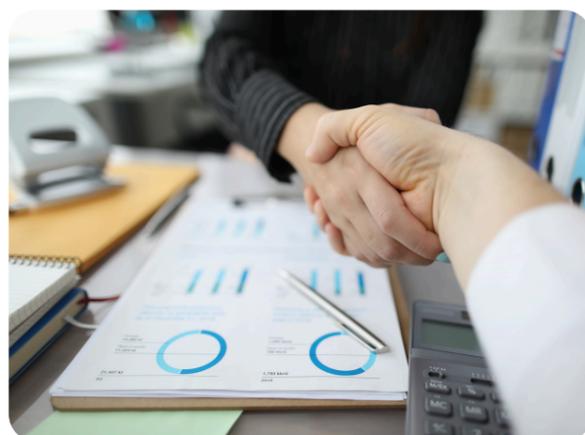
Maîtriser la dimension juridique et la négociation pour en garantir le succès

Êtes-vous certain de maîtriser la relation tripartite dans toutes ses dimensions ?

Les relations tripartites sont organisées selon différents schémas qui n'impliquent pas les mêmes enjeux et opportunités. Pour les produits alimentaires, la loi EGalim2 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.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous voulez vous **assurer de maîtriser tous les schémas de relations tripartites**.
- Vous avez des **difficultés à faire converger les contraintes juridiques avec vos enjeux de performance commerciale**.
- Vous souhaitez **(re)prendre le lead de vos relations tripartites**, pour transformer toutes les opportunités **en business additionnel, sans pour autant prendre de risque juridique ou opérationnel**.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Travail en atelier** combinant réflexion individuelle, travail de groupe et coaching.
- **La double approche juridique et commerciale permise grâce aux croisements des regards** et des expériences de nos 2 experts.
- **Le décryptage des enjeux liés au contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation en Food Service (Lois EGalim)**.



« Formation très concrète directement corrélée à nos métiers, je repars plus confiant et mieux outillé »

Eric, Directeur Clients

CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES

Maîtriser la dimension juridique et la négociation pour en garantir le succès

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	860€ HT – 1 032€ TTC
💰 Tarif non-membre	1 260 € HT – 1 512 € TTC
📌 Modalités	présentiel

📅 24 avril 2025
26 juin 2025

Une formation très opérationnelle pour se familiariser avec le cadre légal et les enjeux de négociations des relations tripartites. Au programme : apports théoriques, réflexion individuelle, mise en pratique en sous groupes, boîte à outils.

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

1. 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 ?
 2. Qui est juridiquement un grossiste ?
 3. EGalim 2, qu'en est-il ?
- Et toute autre question que les stagiaires pourront se poser.

Chacune des parties est traitée sous forme d'ateliers :

- Réflexion individuelle
 - Travaux en petits groupes
- Restitution des groupes et commentaires des animateurs

Bilans individuels et collectif

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

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

PUBLIC VISÉ

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 «RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT».

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs

Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION

Supports

Présentation PowerPoint / Ateliers

Remise des supports à l'issue de la formation.

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

Nous contacter : geco@gecofoodservice.com



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,3/10



Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation