

SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS 2026

Tirer profit des CGV pour optimiser sa performance commerciale

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez besoin de consolider votre maîtrise du cadre réglementaire des CGV.
- Vous souhaitez élargir votre vision des CGV au-delà du simple cadre juridique, et les confronter aux défis spécifiques auxquels vous faites face en Food Service.
- Vous voulez être certain de vous poser les bonnes questions, d'avoir les bonnes clés de lecture pour sécuriser vos prises de décisions business.
- Vous êtes prêt à challenger vos pratiques et mettre à jour vos CGV !



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Le croisement du cadre réglementaire avec l'approche commerciale pour mettre les CGV au service du business et non l'inverse.
- Le décryptage des enjeux liés au contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation en Food Service (Lois EGAlim)
- Des ateliers pour mettre en pratique les apports théoriques.
- La diversité des participants (profils juridiques et commerciaux) qui permet d'enrichir les points de vue et de partager hors du cadre de l'entreprise.



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,4/10

« Un ensemble bien dosé entre théorie, partage de feedbacks, d'exemples et de bonnes questions à se poser. Une vision « positive » des CGV ! »

Guillaume, Directeur Food Service



SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS 2026

Tirer profit des CGV pour optimiser sa performance commerciale

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	780 € HT – 936 € TTC
💰 Tarif non-membre	1 140 € HT – 1 368 € TTC
📌 Modalités	présentiel

📅 18 juin 2025
4 septembre 2025

Pour faire face aux défis multiples de vos métiers en Food Service, il est stratégique d'être suffisamment armé pour les négociations 2026. Cette formation est un outil opérationnel, spécifiquement adapté au contexte commercial et réglementaire qui influencera les négociations 2026.

PUBLIC VISÉ

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

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Maîtriser les principales dispositions du cadre réglementaire.
- Comprendre comment appliquer ces dispositions en Food Service.
- Déterminer ce que l'on peut négocier avec l'utilisateur final et ce que l'on peut négocier avec le distributeur.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur
Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

Supports
Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques
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

PROGRAMME

Introduction

- Les principaux enjeux du cadre réglementaire
- Le traitement spécifique des grossistes
- Le déséquilibre significatif
- Les impacts des lois EGAlim et Descrozaile

Atelier Pratique : le bon niveau de maîtrise de la loi.

Les CGV

- Comment savoir si mes CGV sont efficaces ?
- Catégoriser CGV Grossiste et non-grossiste
- Comment faire évoluer mes CGV ?
- Confrontation CGV / Conditions d'achat
- Matières premières agricoles et indicateurs
- Pénalités logistiques

Atelier Pratique : une utilisation efficace des CGV.

La négociation

- Les outils juridiques.
- Le rôle de la formalisation.
- Les impacts du concept de déséquilibre significatif, d'avantage sans contrepartie et l'interdiction de la discrimination
- La négociation des outils d'activation du business

La convention écrite

- Les obligations
- 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 ?

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.

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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