COMMENT APPRÉHENDER LE CADRE JURIDIQUE DES RELATIONS AVEC LES GROSSISTES ?

Depuis 2015, les grossistes bénéficient d'un régime juridique différencié au sein des relations fournisseurs-distributeurs. Ainsi, la rédaction des CGV à destination des grossistes de même que le contenu des contrats à conclure avec ces derniers sont encadrés de manière particulière.

Ce statut a été réaffirmé par la loi Descrozaille entrée en vigueur le 1er avril 2023. Ce texte renforce par ailleurs la spécificité des grossistes en excluant ceux-ci de l'encadrement spécifique des pénalités.

Nous vous proposons après avoir bien précisé la notion de grossiste, de voir les dispositions du cadre réglementaire qui s'appliquent.

Public concerné & prérequis

- Toute personne impliquée dans la préparation des négociations avec les grossistes : Directeurs et responsables des achats, Directeurs et responsables commerciaux, marketing, juristes, Directions générales, etc.
- Pas de prérequis exigé.

Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 12.
- Exposés théoriques et andragogie active, exercices dirigés de mise en situation et simulation.
- Le support de formation est remis à chaque participant

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Durée, date(s) & format(s)

1 demi-journée, de 09h00 à 12h30 (soit 3,5 heures)
> le mercredi 6 octobre 2027

Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

Prix

- **590**€ HT (708€ TTC) par participant.
- Intra possible sur demande : contact@irfd.eu
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Connaitre et comprendre la définition de grossiste
- Savoir appliquer la réglementation applicable aux grossistes
- Déterminer l'intérêt de disposer de CGV grossiste.

Programme de la formation

ACCUEIL DES PARTICIPANTS ET RECUEIL DES ATTENTES

PARTIE 1 : L'UTILISATION DES CGV DANS LES RELATIONS AVEC LES GROSSISTES

- La définition des grossistes (à l'amont- à l'aval)
- La gestion du rapport CGV / CGA dans la négociation commerciale avec les grossistes
- L'adaptation des CGV - L'utilité de CGV spécifique grossiste
- L'utilisation pertinente des CGV
- Les CGV dans le nouveau contexte réglementaire

PARTIE 2 : LA NÉGOCIATION ET LA FORMALISATION DE L'ACCORD AVEC LES GROSSISTES – QUELLES RÈGLES APPLICABLES ?

- L'influence du « déséquilibre significatif » et de « l'avantage sans contrepartie » dans la négociation du contrat
- Gérer le calendrier des négociations
- La formalisation des négociations
- Le contenu obligatoire, allégé, du contrat avec les grossistes

PARTIE 3 : L'EXÉCUTION DU CONTRAT AVEC LES GROSSISTES, QUELLES PROBLÉMATIQUES ?

- La clause de renégociation et les outils pour une modification des prix en cours d'année
- Le traitement des pénalités avec les grossistes : quels fondements juridiques utiliser ?
- Veiller à l'équilibre de la relation - Être vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- Le SRP Grossiste

BILAN DE LA FORMATION



Jessica RAMOND
Avocat intervenant en droit des contrats et des négociations commerciales au sein du cabinet Loi & Stratégies.