

- ◆ La logistique est un enjeu majeur des relations avec les clients (distributeurs ou non). La négociation des accords logistiques tout comme la négociation des engagements commerciaux est encadrée par la loi, celle-ci ayant fortement évolué ces dernières années. Le cadre réglementaire ouvre de nouvelles opportunités mais impose également certaines précautions pour sécuriser la relation.
- ◆ L'intégration des différents enjeux de la négociation (logistiques, commerciaux, juridiques, industriels, financiers, etc.) nécessite de mettre en place une organisation particulière dédiée à la stratégie de négociation définie.
- ◆ Après avoir évalué les enjeux, les risques, mais aussi les opportunités du cadre de la négociation et de sa mise en œuvre, cette formation vous propose d'expérimenter et d'adapter vos pratiques pour préparer, sécuriser et valoriser les négociations des accords logistiques.



OBJECTIFS

- ◆ Connaître la législation et son actualité la plus récente impactant les négociations logistiques et apprécier ses risques et enjeux
- ◆ Identifier les points clés de négociation des contrats logistiques
- ◆ Intégrer les aspects logistiques pertinents au sein des CGV

PUBLIC ET PRE-REQUIS

- PDG-DG, Gérants, Directeurs juridiques, Juristes, Directeurs et responsables Logistiques, Directeurs et responsables commerciaux, comptes-clé.
- Toutes personnes souhaitant perfectionner la préparation et la conduite des négociations logistiques.
- Aucun pré-requis n'est exigé.

ANIMATION

- **Nicolas GENTY**
Avocat associé
Responsable national de l'activité Contrats-Concurrence- Distribution
EY Société d'avocats
- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, expert en Négociation, et ancien responsable achat GMS.

METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 14 par session
- Support power point remis aux participants
- Cas pratiques et expérimentation en mini-groupes
- partages d'expériences favorisés
- Evaluation continue sur la base des questions des participants.

DATE

- Jeudi 26 octobre 2017, de 9h à 17h30
- Mardi 7 novembre 2017, de 9h à 17h30

LIEU

- ANIA
9 boulevard Malesherbes - 75008 Paris
M° Madeleine

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche ou membre du réseau Food-STA (660 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA à srabereau@ania.net

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE CONTEXTE JURIDIQUE

- L'influence du « déséquilibre significatif »
- L'encadrement et la puissance des CGV
- L'actualité du cadre juridique
- Les dispositions spécifiques aux aspects logistiques

GERER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

QUEL ENCADREMENT POUR LES PENALITES ?

- Encadrement par la loi
 - Déséquilibre significatif
 - Dispositions spécifiques
- Encadrement par les usages
 - ECR
 - Codes de bonne conduite
- Encadrement par le contrat
 - Le rôle des CGV
 - Le rôle de la négociation

COMMENT INTEGRER LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES ET LOGISTIQUES ?

- Quelle organisation pour quel effet recherché ?
- Communication sur l'organisation retenue

→ **ATELIER : NEGOCIATION D'UNE DISPOSITION D'UN ACCORD LOGISTIQUE**

LES CLAUSES SENSIBLES DES ACCORD LOGISTIQUES

- Le schéma logistique
- Le taux de service / Le taux de ponctualité
- Les engagements de progrès
- La surveillance de l'application des accords
- Les prestations logistiques rendues par le client
- Les conditions de stockage
- Les stocks déportés
- La gestion des palettes
- La propriété des marchandises
- Le retour des produits
- Les responsabilités