



La nouvelle Loi Dutreil d'août 2005 et La négociation commerciale avec la Grande Distribution

Durée 1 jour

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

OBJECTIF:

L'objectif consiste à donner aux responsables commerciaux qui négocient avec la grande distribution les outils juridiques pour leur permettre de comprendre le dispositif juridique des négociations commerciales
Faire le point sur les lois Galland, Jacob, Dutreil.
Réfléchir aux outils de la renégociation commerciale

CONTENU:

- La loi Galland : Synthèse
- Pourquoi elle a disparu.
- Les grands principes de la loi Dutreil d'août 2005
- La circulaire d'adaptation de septembre 2005
- Ce qui change et ce qui reste
- Le plafonnement des marges arrière
- La définition stricte des marges arrière
- Les nouvelles règles du jeu avec la Grande Distribution
- Le point sur les Conditions générales de vente (art 41)
- Le principe de la différenciation tarifaire
- Le seuil de revente à perte diminue (SRP)

 **VISUEL INGENIERIE FORMATION**

 **Société de Service d'Ingénierie et Centre de Formation Multidisciplinaire**

315 Square des Champs Elysées – 91026 EVRY Cedex

Tél 01.60.78.88.78 - Fax 01.73.72.97.79 E-mail info@visuel.fr - Site Web visuel.fr 1/2

- Exemple de calcul de marge arrière pour 2006 et pour 2007 (Art 47)
- Le principe de la coopération commerciale
- Clauses et pratiques abusives
- Les sanctions civiles et pénales
- Ruptures des relations commerciales et conséquences
- La politique de la grande distribution : pratiques annoncées
- La position symbolique de Michel Edouard Leclerc

PEDAGOGIE MISE EN OEUVRE:

Présentation sous Power Point

Définition des objectifs et des pratiques des participants, échanges d'expérience, Pédagogie basée sur l'ALTERNANCE d'exemples, d'apports pratiques et théoriques actualisés

PARTICIPANTS: Pas de pré requis.

Directeurs, cadres, chefs de services, ingénieurs commerciaux, VRP, agents commerciaux et toute personne ayant une relation commerciale avec des Grands Comptes et/ou la Grande Distribution ou ayant à négocier des contrats pour le compte de l'entreprise.

FORMATEUR:

Séminaire assuré par un formateur juriste d'entreprise et ancien avocat.