

PHILIPPE DUVOCELLE
CONSULTANT

Formation

UTILISER LA LOI ET ÉLABORER DES CGV EFFICACES EN NÉGOCIATION

Visioconférence

2 demi-journées (9h -12h30)

PHD

Sommaire

Formation

Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

Une utilisation pertinente de Loi permet aux fournisseurs d'établir des relations équilibrées et de confiance avec leurs clients distributeurs

Quel que soit le secteur d'activité, les relations entre fournisseurs et distributeurs sont réglementées par le cadre réglementaire.



Une bonne connaissance de la Loi, permet notamment aux fournisseurs d'élaborer des CGV qui puisse réellement être considérées comme **« Le socle unique de la négociation ».**

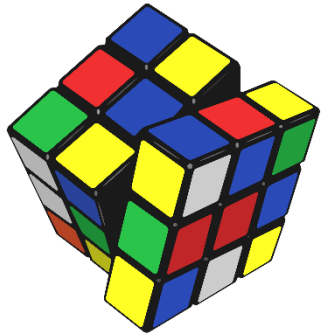
Les CGV constituant ainsi un préalable incontournable aux négociations annuelles, qui devront être menées dans le respect des notions **« d'avantages sans contreparties proportionnées »** et de **« déséquilibre significatif »,** véritables pierres angulaires de la relation commerciale.

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

La maîtrise du cadre juridique devient une absolue nécessité pour les acteurs de la relation fournisseur – distributeur.

La crise sanitaire a considérablement bouleversé les relations entre fournisseurs et distributeurs. Plus que jamais nous sommes dans une « zone d'hyper-droit » dans laquelle notre attention doit être aiguisée pour faire face à une complexité juridique inédite.

Dans ce contexte, les CGV - dont le rôle a encore été renforcé par la loi Descrozaille (dite Egalim 3) du 1er avril 2023 – et un cadre juridique maitrisé constituent certainement des leviers de négociation formidables pour les acteurs qui ont la capacité **de mettre en œuvre avec habileté des stratégies de négociation intégrative.**



1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

La négociation intégrative est la seule qui permette de préserver et développer la relation entre partenaires dans la durée

Harvard Negotiation Project
HARVARD LAW SCHOOL

Les théories de la négociation intégrative ont été développées depuis plus de 40 ans par le *Harvard Negotiation Project*, et mises en œuvre avec **succès** dans tous **les domaines, politique, économique et social**, dès lors qu'il s'agit de **négociations à forts enjeux** et de construire **une relation** qui s'inscrit **dans la durée.**

La négociation intégrative a pour vocation de permettre à deux parties, de négocier dans le but **d'élaborer ensemble un accord qui prend en compte les intérêts respectifs** de chaque partie et apportera des réponses satisfaisantes aux protagonistes.

Quelque peu complexe à mettre en œuvre et à faire vivre, elle nécessite des **acteurs expérimentés**, déterminés et **régulièrement formés**.

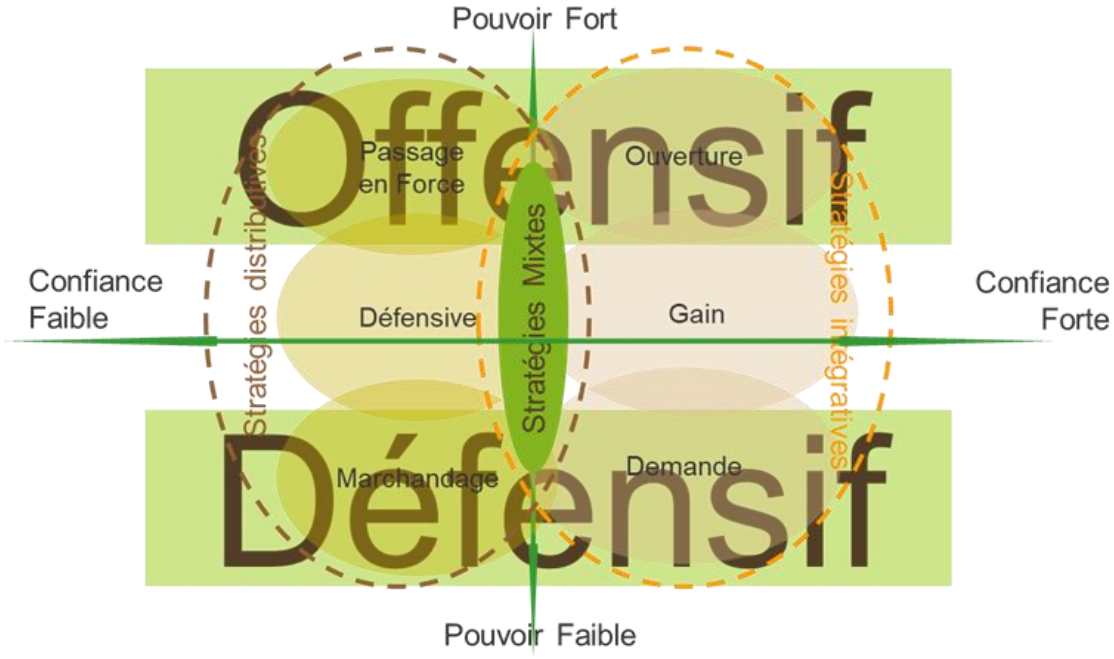
Parmi les **facteurs clés** qui conditionnent la réussite de ce type de négociation, figurent en toutes premières positions, la capacité des négociateurs à **gérer l'équilibre des pouvoirs** tout au long du processus, et à développer un **climat de confiance** entre les acteurs de la relation commerciale.

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

La négociation intégrative est la seule qui permette de préserver et développer la relation commerciale dans la durée.

A condition que les négociateurs aient la capacité à :

- ✓ Gérer **l'équilibre des pouvoirs** tout au long du processus,
- ✓ Créer et développer le **climat de confiance** entre les acteurs de la relation,
- ✓ **Utiliser** des critères externes de légitimité pour arbitrer leurs différends, et notamment : **la Loi**



Sommaire

Formation

Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

Les *4* objectifs pédagogiques

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

1. Connaitre le cadre juridique et ses récentes évolutions.
2. Prendre conscience du pouvoir des Conditions Générales de Vente élaborées avec pertinence.
3. Identifier les clés pour mettre en œuvre des stratégies de négociation intégrative.
4. Organiser l'adaptation de ses CGV et identifier les sujets à traiter.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Les outils et processus pédagogiques favorisent le transfert d'expérience



Le plein succès des méthodes pédagogiques utilisées pour la transmission des connaissances, des pratiques et des comportements adaptés, repose notamment sur :

- Une animation participative, tournée vers le partage et l'expérimentation, favorisant l'enracinement de nouvelles pratiques.
- Le respect des règles de fonctionnement et de comportement établies et validées par tous les participants et les animateurs.
- Un plan d'action individuel par lequel chaque participant s'engage sur la mise en œuvre d'actions concrètes.

Les animateurs privilégient l'interactivité entre les participants, afin de renforcer la cohésion et la coopération au sein du groupe.

Les processus pédagogiques mis en œuvre nécessitent des temps d'inclusion, d'échanges, de clarification et d'ajustements nécessaires en fonction des centres d'intérêt individuels et collectifs.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Le programme de la formation (2 demi-journées à distance)

Le contexte juridique et commercial de la relation fournisseur - distributeur

- Le cadre règlementaire et ses évolutions récentes (notamment la loi Descrozaille).
- *Atelier : Pratique du cadre juridique.*
- De l'influence du « déséquilibre significatif » et de « l'avantage sans contrepartie proportionnée », dans la négociation.
- Les principes fondamentaux des stratégies de négociation intégrative.

Le rôle, l'intérêt et l'utilité de CGV pertinentes

- Le rapport CGV / Conditions d'achat des distributeurs.
- L'intérêt des conditions catégorielles et particulières de vente.
- Elaborer les CGV comme outil de négociation et savoir les utiliser.
- *Atelier : Exercices pratiques d'analyse de CGV*

Actualiser ou refondre les CGV

- Développer la cohérence avec la Politique et la stratégie commerciales de l'entreprise.
- Travailler la forme et le fond avec pertinence.
- Les outils et processus performants pour refondre ses CGV.
- *Quizz*

Les participants sont invités à se munir de leurs Conditions de Vente et à partager leurs problématiques spécifiques dans le respect de la confidentialité nécessaire et des règles du droit de la concurrence.

Sommaire

Formation

Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

3/ Les formateurs - coachs

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT EN DEVELOPPEMENT

EXPERT EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES

COACH ET FORMATEUR



• Un itinéraire entièrement tourné vers le **développement**: développement commercial, développement de produits et services, développement de méthodes, développement de projets, et développement de compétences.

• Un parcours opérationnel et managérial, réalisé au cœur de grands groupes internationaux, comme auprès de PME, qui a permis d'acquérir une **connaissance panoramique des différentes problématiques,** que les entreprises connaissent dans l'installation de la croissance et dans sa pérennisation.

• Une pratique globale du management *(marketing-achat, ressources humaines, communication, ventes et développement commercial)* enracinée dans des enseignes exigeantes et formatrices et mises en œuvre dans des postes à forte autonomie, ou **l'initiative** et la **capacité à entraîner** priment.

Coach et formateur, Philippe Duvocelle accompagne les individus comme les équipes de négociateurs, en fonction des besoins des accompagnés et de la situation, en mobilisant les ressources dont il dispose :

• Une grande expérience et une forte expertise dans les négociations à fort enjeu où l'impact du négociateur est déterminant sur le résultat.

• Ses formations en développement personnel, et en gestion de la relation interpersonnelle : Gestalt, Programmation Neuro Linguistique, Hypnose Ericksonienne, Mindfulness Based Stress Reduction, l'approche Action Types, l'approche Human Element, L'Appreciative Inquiry.

La passion de transmettre.

3/ Les formateurs - coachs

ADELAIDE ROBARDEY

AVOCAT

FORMATRICE

EXPERTE EN NEGOCIATIONS COMMERCIALES



• Avocat exerçant en Droit des contrats, Droit de la distribution, de la concurrence, de la consommation depuis 2013. A rejoint le cabinet Loi & Stratégies fondé et dirigé par Nicolas Genty en 2020.

• Une connaissance particulière de la relation fournisseur-distributeur et des négociations commerciales.

• Un accompagnement de nombreux clients, français et étrangers, appartenant à divers secteurs (alimentaire, DPH, bricolage, pharmaceutique, cosmétique, luxe) de façon pragmatique dans la réalisation de leurs problématiques juridiques tenant compte de leurs enjeux économiques.

• L'accompagnement à l'élaboration et la validation de politique commerciale et la négociation de contrats commerciaux.

• L'aide à la rédaction de Conditions Générales de Ventes adaptées aux catégories de clients et respectueuses de la Politique Commerciale de l'entreprise.

• La gestion de contentieux commerciaux et de relations avec les autorités de contrôle : DGCCRF, Autorité de la concurrence.

• La formation des responsables opérationnels aux enjeux pratiques liés au Droit de la distribution, de la concurrence, de la consommation.

3/ Les formateurs - coachs

NICOLAS GENTY & PHILIPPE DUVOCELLE

AUTEURS

La réglementation en matière de relations fournisseur-distributeur est foisonnante, complexe et peut apparaître comme manquant de cohérence. C'est pourquoi l'ouvrage commence par en faire une présentation claire, complète et détaillée. La seconde partie s'attache à intégrer ce cadre juridique incontournable aux opérations du « terrain », explicitant chaque phase de la négociation commerciale.
Si règlementation et négociation sont les deux idées maitresses de l'ouvrage, le mérite des auteurs est de démontrer comment le respect de la loi peut avoir des incidences bénéfiques et contribuer à la qualité et à la sécurité des négociations. Alors que le niveau de risques juridiques et financiers n'a jamais été aussi élevé en France et que fournisseurs et distributeurs sont trop souvent des partenaires-adversaires, l'ouvrage donne les outils permettant à ces derniers de mieux travailler ensemble dans la durée et dans le respect des intérêts bien compris de chacun : le but est d'établir des relations commerciales constructives basées sur des stratégies de négociation intégrative, c'est-à-dire celle qui vise le bénéfice partagé de la création de valeurs.
Fournisseur et distributeurs ont tout intérêt à se connaître et à se comprendre, comme les juristes et les commerciaux à travailler ensemble, tout étant une question d'échanges.
C'est à cet apprentissage que convie l'ouvrage.



Sommaire

Formation

Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

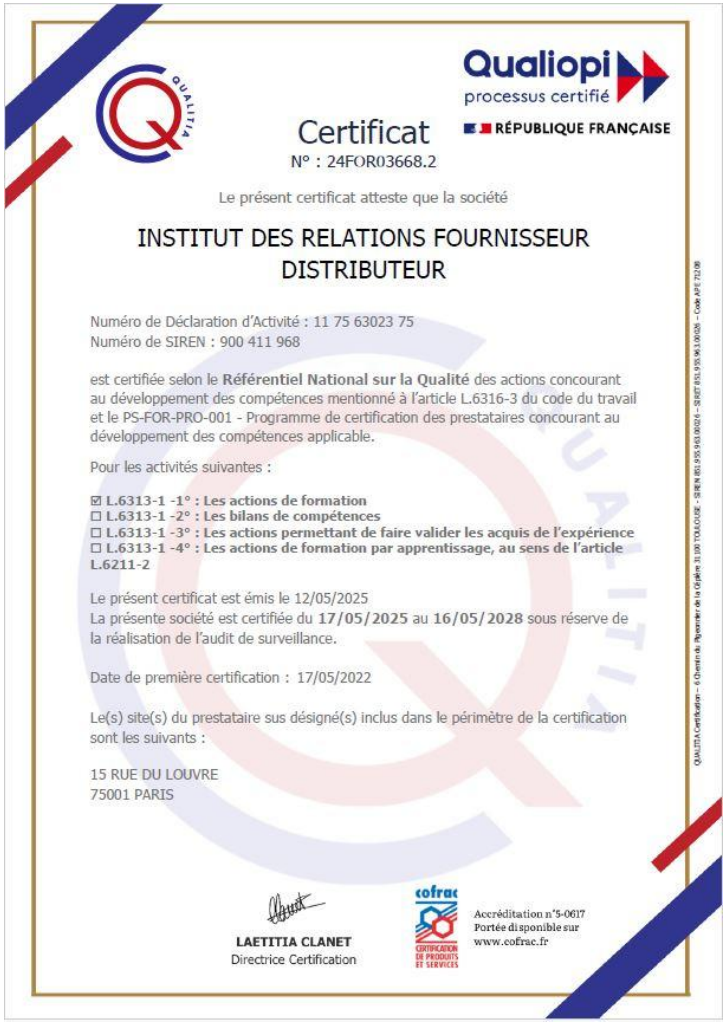
3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

4/ L'établissement des conventions

Pour une prise en charge par un OPCO de la convention de formation, celle-ci sera établie par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle, et dédié à l'amélioration des relations fournisseurs – distributeurs.



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat
N° : 24FOR03668.2

Le présent certificat atteste que la société

INSTITUT DES RELATIONS FOURNISSEUR DISTRIBUTEUR

Numéro de Déclaration d'Activité : 11 75 63023 75
Numéro de SIREN : 900 411 968

est certifiée selon le **Référentiel National sur la Qualité** des actions concourant au développement des compétences mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001 - Programme de certification des prestataires concourant au développement des compétences applicable.

Pour les activités suivantes :

☑ **L.6313-1 -1° : Les actions de formation**
☐ **L.6313-1 -2° : Les bilans de compétences**
☐ **L.6313-1 -3° : Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience**
☐ **L.6313-1 -4° : Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article L.6211-2**

Le présent certificat est émis le 12/05/2025
La présente société est certifiée du **17/05/2025** au **16/05/2028** sous réserve de la réalisation de l'audit de surveillance.

Date de première certification : 17/05/2022

Le(s) site(s) du prestataire sus désigné(s) inclus dans le périmètre de la certification sont les suivants :

15 RUE DU LOUVRE
75001 PARIS

LAETITIA CLANET
Directrice Certification

cofrac
Accréditation n°5-0617
Portée disponible sur
www.cofrac.fr

Institut des Relations Fournisseur Distributeur

Les formations proposées et animées par Philippe Duvocelle Consultant, cabinet conseil engagé dans le développement des ressources et des marchés, sont délivrées dans le cadre de l'Institut des Relations Fournisseur – Distributeur (IRFD), certifié selon le référentiel National sur la Qualité (Qualiopi) pour ses actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001, pour les activités de formation.

Cette qualification valide la rigueur, le professionnalisme et la recherche continue dans lesquels Philippe Duvocelle, co-fondateur de l'IRFD, investit chaque année pour proposer à tous les clients un accompagnement juste et de qualité.

Sommaire

Formation

Utiliser la loi et élaborer des CGV efficaces en négociation

1/ La maitrise du cadre réglementaire permet d'équilibrer le pouvoir entre fournisseurs et distributeurs

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'établissement des conventions

5/ Les modalités d'inscription

5/ Les modalités d'inscription

Les participants

Le nombre de participants est limité à 12 personnes.

Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans les négociations et le suivi commercial : Juristes, Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeurs et responsables marketing, Administration des ventes…

Les frais d'inscription par participant pour les 2 demi-journées de formation :

- SANS prise en charge OPCO — 785,00 € HT*
- AVEC prise en charge OPCO — 850,00 € HT*

** Hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.*

La formation peut également être proposée en Intra entreprise : **5 000,00 € HT*.**

** AVEC prise en charge OPCO, hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.*

Les modalités de prise en charge

Cette formation peut donner lieu à convention qui sera établie par l'**IRFD**, organisme de formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle, pour améliorer la qualité des relations commerciales fournisseurs – distributeurs. Pour plus d'informations : https://irfd.eu/

Les renseignements et inscriptions

Pour toute demande de renseignements, merci de joindre directement Philippe Duvocelle au +33 (0)6 64 16 25 57 ou philippe@duvocelle.com

5/ Les modalités d'inscription

Cette formation peut être délivrée au sein de votre entreprise, et adaptée dans les conditions suivantes :

- Un entretien exploratoire préalable permettant l'identification des objectifs pédagogiques appropriés au contexte de l'entreprise.
- L'ajustement du programme et la préparation du déroulé pédagogique du séminaire de formation.
- La conception, la réalisation de documents pédagogiques pour chaque participant.
- L'animation des 2 demi-journées de formation à distance.
- L'animation d'une journée de formation en présentiel, dans un lieu adapté, au choix et aux frais du client peut également être discutée.

Montant forfaitaire*	5 000,00 € HT

* AVEC prise en charge OPCO, hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.

PHD

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT

24 Bis Chemin des trois noyers – 69570 Dardilly
Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com
www.duvocelle.com