DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Négociations fournisseurs distributeurs : sécuriser la convention et prévenir les risques

La négociation entre fournisseurs et distributeurs se joue dans un cadre contraint : conditions générales de vente socle de la discussion, demandes de contreparties, services distincts facturés, pénalités logistiques et convention écrite à conclure dans un calendrier imposé. Les échanges laissent des traces écrites qui pourront être produites en cas de contrôle ou de litige. Cette journée de sept heures s'adresse à des praticiens confirmés : analyse des points de friction de la négociation annuelle, rédaction et relecture de la convention, qualification des pratiques restrictives et construction d'une défense face à une demande de déséquilibre significatif ou à un contrôle administratif.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 425 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes d'entreprise avocats directeurs commerciaux et responsables comptes clés intervenant dans les négociations annuelles.

PRÉREQUIS
Pratiquer le droit commercial et intervenir dans des relations fournisseurs distributeurs

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer les conditions générales de vente dans la discussion et en défendre les éléments
- Structurer la convention écrite et qualifier les obligations réciproques
- Distinguer réduction de prix service distinct et contrepartie contestable
- Analyser une demande de pénalités logistiques et y répondre
- Identifier les pratiques susceptibles de qualification restrictive
- Préparer les échanges écrits en vue d'un éventuel contrôle ou contentieux

03 Programme détaillé

M1 Cadre de la négociation annuelle

- Qui propose quoi et dans quel ordre
- Situer les conditions générales de vente comme point de départ de la discussion
- Articuler conditions catégorielles et conditions particulières
- Cadrer le déroulement et le calendrier de la négociation
- Sécuriser les écrits échangés pendant la discussion
- Traiter le cas des demandes de conditions non justifiées
- Atelier : Analyse d'un échange de courriers de négociation pour repérer les formulations exploitables contre leur auteur.

M2 Rédaction et relecture de la convention

- Faire coïncider le texte et la réalité des prestations
- Structurer les obligations de chaque partie dans la convention
- Distinguer réduction de prix et rémunération de service distinct
- Décrire les services de manière vérifiable
- Encadrer pénalités logistiques et refus de marchandises
- Prévoir les modalités de révision en cours d'année
- Cas pratique : Relecture d'une convention pour repérer les prestations décrites de façon trop vague pour être justifiées.

M3 Pratiques restrictives contrôle et contentieux

- Anticiper la contestation avant qu'elle survienne
- Identifier les comportements susceptibles de qualification restrictive
- Analyser une situation de déséquilibre significatif allégué
- Constituer le dossier de preuve des contreparties réellement fournies
- Répondre à une demande d'information de l'administration
- Évaluer les suites possibles et les choix procéduraux
- Mise en situation : Simulation d'un contrôle où les participants justifient pièce par pièce les avantages consentis au distributeur.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 425 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr