

# Les garde-fous juridiques du compte-clé dans la négociation contractuelle

Contactez [o.lauriol@arkose.net](mailto:o.lauriol@arkose.net) pour une intervention spécifique à votre situation

## OBJECTIFS



- S'approprier le socle commercial des notions-clés du droit des contrats qui encadrent la négociation et la formalisation normale d'un plan d'affaires.
- Etablir une première ligne de négociation en s'appuyant sur les erreurs, non-sens, non-dits contractuels, sans se perdre dans le Code de commerce.
- Gagner en autonomie dans les situations les plus classiques qui jalonnent la relation de négociation contractuelle avec un client

## METHODES



- Analyser, avec les participants, les composantes opérationnelles d'un contrat annuel-type pour en extraire les règles d'équilibre et leur formalisme.
- Synthétiser les 12 principes fondamentaux pour aborder la négociation d'un projet de plan d'affaires.
- Travail en ateliers thématiques : à chaque situation, nous aborderons l'angle contractuel afin d'avoir une compréhension 100% opérationnelle des différents points à maîtriser.
- Ce programme, extrêmement complet, permettra d'associer le droit contractuel au sein de vos différentes stratégies de négociation, à l'écrit comme à l'oral.
- Quiz des attentes / acquis

## INTERVENANTS



Laurent Dubois  
Ex directeur  
commercial PGC



Olivier Lauriol  
Ex acheteur  
spécialiste en stratégie de négociation

## Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations

# Contenu du programme

## I- Le socle des mécanismes contractuels dont dispose le compte-clé

- Atelier sur un exemple-type de contrat : comment le compte-clé aborde-t-il la lecture et la compréhension d'un contrat :
  - Aller vite aux points-clefs et bonnes questions à se poser pour repérer la structure d'un contrat commercial « normal » : la « matrice du 3Qo3C ».
  - Les modalités normales de négociation d'un contrat et les indices d'une négociation anormale dans la posture de chacun des négociateurs.
- Synthèse : quel socle de raisonnements contractuels adopter dans sa négociation avec les centrales ?
  - Les 12 mécanismes clefs d'un contrat normal sur le fond et la forme.
  - Les erreurs à ne pas commettre qui engagent la crédibilité et la responsabilité du compte-clé et de son entreprise.
- Préparer sa négociation contractuelle sur 2 points :
  - Comment se retrouver dans l'imbricatio des textes réglementaires de référence (Code civil, code de commerce, CEPC, DGCCRF et ses FAQ, la jurisprudence, Egalim, Loi Descrozailles) ...
  - Les mots-clefs opérationnels à puiser dans ces textes pour étayer les 12 mécanismes-clefs.
- Ce que sont des CGV et quel est leur rôle dans la négociation du plan d'affaires.

## II- Adopter une posture de négociation contractuelle dans l'exécution du plan d'affaires (exemples pratiques)

- Ateliers - simulations flash autour de 2 cas spécifiques traités avec les participants :
  - Le non respect d'un plan d'affaires dans son exécution (non respect des CGV et des contreparties, ...).
  - Gérer le mécanisme de la pénalité et les cas où elles sont infligées... et déduites d'office.
- Introduire pragmatiquement - et les rendre non niables - les principes du droit contractuel dans un échange et une négociation avec le client.
- Panorama des bonnes pratiques et erreurs à ne pas commettre par un compte-clé dans sa posture de négociateur contractuel : jouer au juriste, rester « collé » au texte, oublier ce qu'est une négociation « normale »...

## ORGANISATION

**Population concernée :** Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

**Pré-requis :** Avoir idéalement une première expérience de négociation régionale ou nationale.