

Cadre Juridique de Politique Commerciale : accords commerciaux fournisseurs/distributeurs

Lien : https://innov-maroc.com/formation/cadre-juridique-de-politique-commerciale-accords-commerciaux-fournisseursdistributeurs

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**DTA100**	**Droit Commercial**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner le cadre juridique des pratiques commerciales
- Rédiger des conditions de vente
- Encadrer le respect des délais de paiement
- Négocier et formaliser le résultat de la négociation commerciale
- Identifier les pratiques commerciales interdites et les sanctions encourues

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Responsables juridiques et juristes
- Responsables commerciaux
- Responsables des achats/des ventes

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / L'évolution du cadre juridique des pratiques commerciales

- Le cadre légal des relations commerciales
- Les textes applicables aujourd'hui

2 / Rédiger et négocier ses CGV, CCV, CPV et CGA : règles applicables

- Le contenu et l'autorité des CGV
- Catégories d'acheteurs : les définir et les différencier
- La communication à mettre en place
- Les contreparties aux CPV

3 / Cerner le cadre juridique des délais de paiement

- Les délais de paiement convenus, réglementés, dérogatoires
- Le mode de computation des délais de paiement, les pénalités de retard et indemnités pour frais de recouvrement
- La mission des commissaires aux comptes

4 / Encadrer le respect des délais de paiement

- Plafond du délai de paiement conventionnel
- Des délais de paiement à l'international
- Délais de paiement en cas de crise
- Risques encours en pratique

INNOV MAROC

5 / Formaliser la négociation au travers de la convention unique

- Cadre applicable
- Le champ d’application de la convention unique
- Le contenu obligatoire de la convention unique
- La coopération commerciale et les autres obligations : définir la rémunération
- L'articulation entre CGV, CCV, CPV et convention unique
- La contractualisation des NIP
- Les contrats MDD
- Formaliser les termes de la convention unique

6 / Prix, facturation

- L'impact de la négociabilité des conditions de vente sur la politique tarifaire
- Les conséquences de la suppression de l'interdiction
- Les clauses de fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires
- Les variations des tarifs
- Les mentions à faire apparaître sur les factures

7 / Pratiques restrictives de concurrence

- Identifier les textes qui demeurent pénalement sanctionnés
- Les pratiques sanctionnées civilement
- L'action du Ministre de l'économie
- Les sanctions administratives
- Le bilan de la jurisprudence

8 / Le déséquilibre significatif

- Le champ d’application
- Les contours de cette notion et les pratiques qui entrent dans son champ d’application
- Dresser le bilan des décisions de justice

INNOV MAROC

9 / Gérer la rupture des relations commerciales

- Définir la relation commerciale établie
- Préavis, notification... : les règles à respecter
- Préjudice : l'évaluer

10 / Clarifier les pratiques jugées abusives et les sanctions associées

- Identifier les risques de la revente à perte et les prix abusivement bas
- Contrôler les prix de vente consommateurs

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC