



## Formation

17 octobre 2017 à Béziers

Avec Aymeric louvet, avocat spécialisé

Inscription en ligne

# Consolidez vos contrats commerciaux

*Fabrication, développement et commercialisation : Les réflexes contractuels essentiels*

## Objectifs de la formation

- ✓ Identifier et sécuriser les risques juridiques essentiels liés aux relations amont (achats, partenariats, R&D) et aval (vente directe, via des grossistes, distributeurs ou agents commerciaux) ;
- ✓ Avoir connaissance des modifications récentes des dispositions légales et réglementaires applicables aux contrats commerciaux : Réforme du droit des obligations applicable au 1/10/16, **Loi Hamon, Loi Macron**
- ✓ Connaître les solutions et préconisations contractuelles afin d'anticiper ces risques.

## Programme

### 1. Sécurisation contractuelle des relations commerciales amont

- Prestations couvertes par des droits de propriété intellectuelle et/ou industrielle
  - Créations et inventions des salariés, des partenaires indépendants
  - Se protéger et valoriser la R&D
- Sous-traitance et partenariats
  - Points essentiels à négocier, Régimes légaux spécifiques
- Prestations informatiques
  - Dispositions sensibles, Données personnelles

### 2. Optimisation contractuelle des relations commerciales aval

- Conditions Générales de Vente
  - Rendre les CGV opposables aux clients
  - Mentions légales obligatoires
  - Clauses sensibles
- Vente via un intermédiaire : l'agent commercial
  - Définition et optimisation contractuelle
  - Commissions
  - Indemnité
  - Fin du contrat : relation clients
  - Comparatif droit français / autres droits : intérêt commercial et financier du choix
- Vente via un acheteur/revendeur
  - Accorder une exclusivité
  - Durée du contrat
  - Rupture de la relation
  - Comparatif droit français / autres droits : intérêt commercial et financier du choix

### 3. Les pratiques



## La méthode

- ✓ Présentation interactive des risques juridiques, des enjeux financiers et commerciaux et des solutions contractuelles sur la base de cas concrets et d'exemples pratiques.
- ✓ Support remis aux participants.
- ✓ Temps d'échanges.

## Les plus de la formation

- ✓ Le formateur est un expert très impliqué dans la filière vitivinicole
- ✓ Une formation basée sur l'expérience et les cas concrets
- ✓ Le déjeuner pris en commun est participatif. Il est inclus dans le coût de la formation

## Durée, dates et lieu

- ✓ 1 jour de 9h à 17h Lieu probable à Béziers
- ✓ Mardi 17 octobre 2017

## Public visé

- ✓ Tous les professionnels membres de Vinseo, fournisseurs, équipementiers, prestataires de la filière vitivinicole désireux d'améliorer leur compétence dans la négociation, la préparation des contrats commerciaux ou d'éviter certains pièges dans les relations d'affaires.
- ✓ Chefs d'entreprises, Direction générale, commerciale, juridique, financière, achats ...
- ✓ Aucun niveau particulier n'est prérequis.

## Tarif et modalités de paiement

- ✓ Tarif : 250 €HT par participant. Ce tarif comprend les frais de gestion, la journée de formation, les pauses et le déjeuner, les documents
- ✓ Modalités de Paiement : Suite à l'inscription, VINSEO adresse à l'entreprise une convention accompagnée et la facture de la totalité du montant.
- ✓ Annulation et remboursements
  - Annulation intervenant avant le 1<sup>er</sup> sept. 2017, remboursement 80% des sommes versées
  - Annulation intervenant avant le 1<sup>er</sup> oct.2017, remboursement de 50 % des sommes versées
  - Pas de remboursement après le 1<sup>er</sup> octobre 2017
- ✓ Formation organisée et produite par Vinseo dans le cadre de son plan d'action 2017

**Vinseo est un organisme formateur, N° 91 34 08047 34 vous permettant des prises en charge**

## Inscriptions à la formation juridique

Société :

Nom	Prénom	Fonction	Email	Mobile

Date :

Nom de la personne qui engage la société et signature