

CONGRÈS LSA

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Partenaire du congrès

www.grall-formations.fr • www.grall-legal.fr
contact@grall-legal.fr

▶ INTERVIEW

Pourquoi êtes-vous partenaire de l'évènement « Négociations commerciales 2017 » ?

Depuis plus de 20 ans, **Grall & Associés** se consacre exclusivement au droit des marchés, des stratégies commerciales et économiques ! Cabinet leader en France, **Grall & Associés** a développé des expertises de pointe reconnues dans tous les domaines du droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation.

C'est à ce titre que nous sommes partenaires depuis 2011 de l'évènement LSA, devenu incontournable, consacré aux négociations commerciales annuelles.

Lors de l'édition 2016, nous évoquerons naturellement les modifications prévues par la loi Sapin II et l'impact très sensible des crises agricoles que nous avons connues au cours de l'année passée sur la réglementation actuelle ; pourquoi faut-il à nouveau légiférer après la loi Hamon au mois de mars 2014, puis la loi Macron en août 2015 ? Tout ceci contribue-t-il à une bonne compréhension et à une parfaite lisibilité par les opérateurs économiques concernés du dispositif légal ; ne faudrait-il pas revoir complètement le droit de la négociation commerciale qui est une exception culturelle française ? Nous dirons également quelques mots sur les regroupements à l'achat et la fin du rapprochement entre Système U et Auchan qui devait se concrétiser par un échange d'enseignes. Comment ne pas parler également des contrôles de la DGCCRF en matière de délais de paiement et plus généralement des décisions de condamnation par les Tribunaux de commerce de très nombreuses clauses considérées comme abusives sur le fondement du déséquilibre significatif ?

Quels services proposez-vous aux acteurs de la grande consommation pour mieux préparer leurs négociations commerciales ?

Grall & Associés conseille de très nombreuses entreprises, quelle que soit leur taille, fournissant des produits aux principaux acteurs de la grande distribution alimentaire ou spécialisée.

Pour accompagner au mieux nos clients et leur donner les moyens de comprendre, anticiper et adopter les bons réflexes juridiques, nous proposons en tant qu'organisme de formation, des formations spécifiques à destination des opérationnels et décisionnaires du secteur.

Afin de pouvoir répondre très précisément aux attentes de nos clients, nous mettons en place, chaque année au mois de septembre, une cellule entièrement dédiée aux négociations commerciales annuelles, qui fonctionne jusqu'à la fin mars de l'année suivante, avec une « hot line » destinée aux opérationnels. Nous leur apportons

en temps réel une réponse à toutes questions relevant de la négociation commerciale et participons à certaines réunions de négociation en cas de difficultés juridiques.

Nous leur proposons enfin une relecture ciblée de leurs accords annuels avant signature et les accompagnons dans la rédaction de lettres de réserves permettant de se prémunir contre d'éventuelles demandes qui pourraient se révéler abusives (pénalités logistiques à titre d'exemple).



Jean-Christophe Grall
Associé Gérant
GRALL & ASSOCIÉS

Mercredi 5 octobre 2016, Paris

Pour toute information complémentaire,
contactez Elvire ROULET
eroulet@infopro-digital.com • 01 77 92 93 36

LES RENCONTRES

