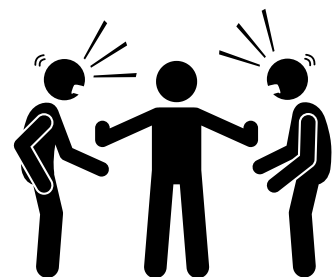
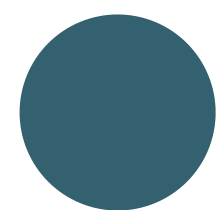
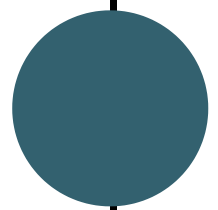




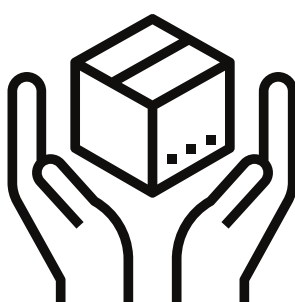
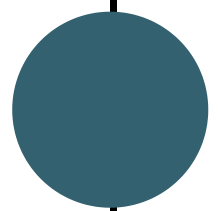
## LE MOMENT EST ARRIVÉ DE FAIRE LE BILAN DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2024 ET DE L'EXÉCUTION DES ACCORDS



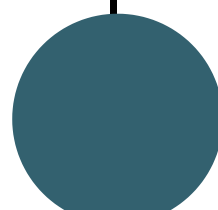
Quel est votre bilan global des négociations 2024 ?



Quelles réserves avez-vous pu formuler sur les contrats reçus de vos clients ? Etes-vous satisfait de vos avenants ? Avez-vous pu assurer la tracabilité de vos négociations ?



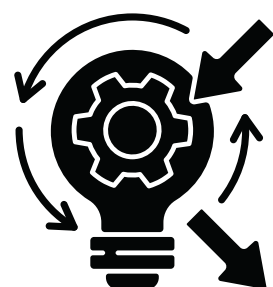
Dans quelles conditions avez-vous négocié votre clause de renégociation ou de révision automatique ? Avez-vous pu les déclencher de façon efficace ?



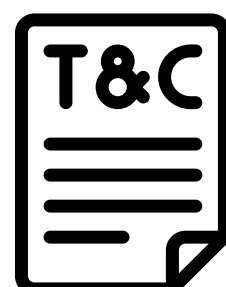
Avez-vous pu négocier les dispositions logistiques des contrats de façon efficiente ? Avez-vous rencontré des difficultés dans la gestion de litiges pénalités ?



## ET DE COMMENCER L'ÉLABORATION DE VOS CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE 2025



**Réflexion sur les nouveautés à intégrer dans vos CGV sur la base de votre bilan des négociations**



**Réflexion sur la catégorisation des CGV et notamment celles qui concernent les grossistes ?**



**Renforcer la procédure contradictoire relative aux pénalités logistiques prévue au sein de vos CGV**



**Faire le point sur :**

- les attestations CAC,
- l'efficacité de votre clause de révision automatique, et
- réfléchir à la meilleure option de transparence à insérer dans vos CGV (à suivre - Egalim 4)