

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 11 & VENDREDI 12 OCTOBRE 2018
PARIS



21^e
RENDEZ-VOUS
ANNUEL

PRÉPAREZ-VOS

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2019

RÉDUCTION DE
200 € HT

POUR TOUTE INSCRIPTION
AUX 2 JOURS REÇUE AVANT LE
29/09/2018 (CODE PROMO :
22663SEPT)

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2019

JEUDI 11 OCTOBRE 2018

PRÉSIDENT DE SÉANCE :

Muriel Chagny, Professeur de droit – **Université de Versailles**

Membre – **CEPC** - Rapporteur - **AFEC**

8h45 Accueil des participants

9h00 Allocution d'ouverture
par la Présidente de séance

9h30

Projet de loi EGA et nouveautés à l'aube des négociations fournisseurs-distributeurs : maîtrisez les impacts sur vos négociations commerciales

- Quelles sont les principales dispositions applicables et quel est l'objectif poursuivi ?
- Maîtrisez les conséquences sur les relations fournisseurs/distributeurs des nouvelles dispositions et notamment :
 - Du relèvement du seuil de revente à perte
 - Du plafonnement des promotions en valeur et en volume
 - De la simplification du Code de commerce
- Comment adapter sa politique commerciale / d'achat ?
- Quels indicateurs mettre en place ?
- Quelle communication entre fournisseurs et distributeurs adopter ?
- Quel contrôle attendre ?

Joanna Ghorayeb (sous réserve)

Sous-Directrice, Magistrat

Sous-direction des affaires juridiques et des politiques de la concurrence et de la consommation

DGCCRF

Nicolas Genty

Avocat Associé

EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS

10h30

Quel bilan tirer de l'activité de la DGCCRF ?

- Quels moyens d'action de la DGCCRF ?
- Quelles sont les principales orientations qui se dégagent ?
- Quels chiffres retenir en matière de contrôles, procès-verbaux ?
- Quels contrôles en matière de délais de paiement et de pratiques commerciales ?
- Quels contrôles du déséquilibre significatif ?

Joanna Ghorayeb (sous réserve)

11h30 Café-Networking

11h45

Pratiques anti-concurrentielles : quels nouveaux risques ?

- Face aux regroupements en matière d'achats, analysez les impacts des opérations internationales et européennes

- Quels nouveaux contrôles en matière d'abus d'exploitation ?

Michel Ponsard

Avocat Associé

UGGC AVOCATS

12h45 Déjeuner

14h00

Quelles conséquences tirer de la jurisprudence de la Cour d'Appel sur vos négociations commerciales ?

Irène Luc

Conseiller

COUR D'APPEL DE PARIS

15h00

Conditions Générales de Vente : quelles pratiques ? Quel impact de la réforme EGA ?

- Quel rôle des CGV dans la construction du prix ?
- Comment structurer l'offre de vente du fournisseur et la négociation (CGV, CCV, CPV) ?
- Quels enjeux de la négociation : application du tarif, fluctuations du prix des matières premières et variations de tarifs ; organisation logistique, pénalités, délais de paiement...
- Quelle étendue à l'obligation de communication ? Date limite de communication des CGV : quel impact sur le calendrier des négociations ?
- Délais de paiement et conditions de règlement : quelle actualité ?
- Quel impact des EGA ?

Comment négocier de manière optimale la convention récapitulative entre fournisseurs et distributeurs prévue par la loi ?

- Quels sont les différents types de convention récapitulative utilisés en pratique ?
- Quelle mise en application des conventions récapitulatives conclues par les grossistes ?
- Doit-on obligatoirement négocier la une convention récapitulative : annuelle / biennale / triennale ?
- Tarif et convention récapitulative / conditions tarifaires et rémunérations de services : quelles sont les implications juridiques et opérationnelles ?
- Quelle rémunération des autres obligations ; les implications de la loi EGA ?
- Le volet économique de la convention récapitulative ; que faut-il prévoir ?

- L'obligation de mettre place des clauses de renégociation dans vos accords : qui est concerné ? quel intérêt en pratique ? quelles nouveautés et conséquences pratiques avec la loi EGA ?
- Comment rédiger une clause de renégociation modèle article L.441-8 du Code de commerce ; quelles implications de la loi EGA ?
- *Quid* de la conciliation entre fixation du prix dans une convention récapitulative et augmentation des prix décidée par le fournisseur en cas de forte hausse du cours de ses matières premières notamment ? Quels dispositifs à la disposition des fournisseurs pour augmenter leurs prix en cours d'année (imprévision, prix de cession abusivement bas, etc.) ? Quelles nouveautés avec la loi EGA ?
- NIP et convention récapitulative ? Quelles obligations doit-on mentionner dans les contrats de mandat ? Jusqu'où aller dans la précision des avantages financiers ou autres, de la période et des modalités de mise en œuvre / la reddition de comptes ?
- Quelles sont les principales clauses critiquées de manière générale ; les conséquences pratiques de la jurisprudence Galec de 2017 ! Et demain avec la loi EGA ?
- *Quid* de la signature d'une convention récapitulative avec des partenaires étrangers (clients/fournisseurs) ?
- Comment limiter les risques générés par une convention récapitulative ?
- Quels liens entre la convention récapitulative et les autres types de contrats ? Notamment agricoles ? L'articulation amont/aval et les objectifs poursuivis par le législateur post EGA !
- Quelle application aux contrats internationaux ?

Jean-Christophe Grall

Avocat Associé

GRALL & ASSOCIÉS

16h00 Café-Networking

16h30

Analyse des tendances des conventions 2018 proposées par les principaux distributeurs et étude de cas

- Quels sont les éléments stables ?
- Quels sont les principaux changements ?
- Quels impacts anticiper de la réforme en cours ?

Faites le point sur les alliances à l'achat

Jean-Christophe Grall

17h30 Clôture de la journée

VENDREDI 12 OCTOBRE 2018

PRÉSIDENT DE SÉANCE :

Daniel Tricot, Vice-Président - **CEPC**

Président honoraire de la chambre commerciale, financière et économique de la Cour de cassation - **COUR DE CASSATION**

8h45 Accueil des participants

9h00

« Déséquilibre significatif » et prochaines ordonnances « EGA » : quels impacts sur vos pratiques de négociation ?

- Comment apprécier un « déséquilibre significatif » concrètement ? Quels critères faut-il retenir ?
- Qu'est-ce qu'une « négociabilité effective » ?
- Appréciation clause par clause ou appréciation du contrat dans son ensemble ?
- Peut-on contrôler le prix convenu et les autres avantages financiers ?
- Soyez vigilants sur les derniers arrêts de la Cour d'appel de Paris et les premiers arrêts de la Cour de cassation
- Quelle attention particulière porter aux derniers avis de la CEPC ?

Joseph Vogel

Avocat à la Cour

SELAS VOGEL & VOGEL

10h00

Faites le point sur d'autres pratiques abusives de l'article L.442-6 du Code de commerce et les impacts de la réforme EGA

- L'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucun service rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu
- L'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage, condition préalable à la passation de commandes
- Refus ou retour de marchandises, déduction d'office des pénalités ou rabais
- Non-respect du prix convenu et demande de compensation abusive de marge
- Les pratiques abusives et le renforcement des sanctions issues de la loi Sapin 2
- Les nouveautés issues de la réforme EGA
- Actualités sur la rupture brutale d'une relation commerciale établie

Dimitri Delesalle & Inès Daulouède

Avocats à la Cour

DDCT AVOCATS

11h00 Café-Networking

11h30

Derniers avis de la CEPC : quels impacts dans votre pratique ?

- Analysez les nouveaux avis de la CEPC

- Identifiez les impacts sur vos pratiques actuelles

Daniel Tricot

12h30 Déjeuner

14h00

Entente sur les prix : quels risques réels ? Comment déterminer les prix de vente et de revente en pratique ?

- Ententes entre fournisseurs : faites un point complet sur les nouvelles affaires
- Ententes entre fournisseurs et distributeurs : quelle interdiction de la fixation du prix de revente ? Comment éviter cet écueil lors de la négociation commerciale ?
- Faites le point des discussions sur la rentabilité, les prix recommandés, le prix maximum...
- Distributeur : quelle prohibition de la revente à perte ?

Christophe Pecnard

Avocat Associé

NOMOS SOCIÉTÉ D'AVOCATS

15h00  Retour d'expérience

Bilan des négociations commerciales 2018 et perspectives 2019

Amélie Riquet-Humbert

Responsable Juridique

Philippe Fournier

Directeur juridique

PROVERA - CORA

Valérie Quesnel

Directrice Juridique

FERRERO

Valérie Weil-Lancry

Directrice juridique en charge des relations commerciales

ANIA

Frédérique Lehoux

Directrice Générale

GECO FOOD SERVICE

Nicolas Genty

16h15 Café-Networking

16h30

Études de cas sur la négociation et le contrat à la suite des prochaines ordonnances « EGA »

Thomas Deschryver

Avocat Associé

CORNET VINCENT SEGUREL

17h30 Clôture de la conférence



Johanne COUTIER

Directeur Adjoint

Département Droit des Affaires

Fiscalité - Banque - Assurance

Que retenir des négociations commerciales 2018 et comment aborder 2019 en intégrant toute l'actualité et notamment la prochaine réforme ?

La réforme EGA va modifier en profondeur les prochaines négociations entre fournisseurs et distributeurs, dès lors il vous importe d'adapter votre politique commerciale et votre stratégie d'achat, de mettre en place les bons indicateurs et de faire évoluer votre communication en conséquence. Nous ferons également le point sur les éventuels contrôles qui découleront de ce nouveau texte.

Au-delà de cette réforme, nous analyserons toutes les décisions importantes de l'année et ferons un point précis de toute l'actualité et des nouvelles pratiques commerciales pour préparer vos prochaines négociations.

Tous les acteurs du secteur sont réunis pour vous : **industriels, distributeurs, magistrats, professeurs, Cour d'appel, DGCCRF, CEPC et d'éminents avocats qui vous livreront leur analyse et vous feront partager leur expérience.**

Retrouvons-nous lors de notre **21^e rendez-vous annuel des Négociations commerciales** pour vous permettre de mener vos négociations commerciales 2019 en toute sécurité.

POUR QUI ?

- Directeurs, responsables juridiques et leurs collaborateurs
- Juristes d'entreprise
- Directeurs et responsables commerciaux
- Directeurs et responsables des achats, des ventes
- Directeurs et responsables du développement
- Directeurs et responsables marketing
- Avocats, conseils

POURQUOI ?

- Anticiper la prochaine **réforme « EGA » et notamment en matière de seuils de revente à perte et de promotions**
- Mesurer le **renforcement des contrôles et les risques encourus** notamment en termes de déséquilibre significatif
- Faire le point sur **les dernières pratiques en matière de négociations commerciales**

COMMENT ?

- **Des exposés suivis de questions/réponses** pour approfondir certains points et soumettre les cas particuliers qui vous préoccupent
- Des présentations concrètes faites par **des professionnels à partir de leurs expériences**
- **Une documentation détaillée** pour chaque intervention vous sera remise dès le début de la conférence

LES ACQUIS

- **Intégrer la réforme EGA et ses conséquences concrètes sur vos négociations**
- **Rédiger une convention récapitulative** en fonction des nouvelles obligations et des dernières jurisprudences
- Intégrer les **nouveaux contrôles et risques de sanctions**

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements programme

Posez vos questions à Johanne Coutier

Tél. : 01 44 09 12 72 • jcoutier@efe.fr

Renseignements et inscriptions

EFE - Département formation

35 rue du Louvre - 75002 Paris

Tél. : 01 85 53 27 49 - Fax : 01 44 09 22 22

infoclient@efe.fr

www.efe.fr

Participation (TVA 20 %)

1 jour : 1 095 € HT

2 jours : 1 790 € HT

200 € HT de réduction pour toute inscription aux 2 jours reçue avant le 29/09/18 (code promo : 22663SEPT)

Ces prix comprennent le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis pendant la formation. Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

- par chèque à l'ordre d'EFE FORMATION
- par virement à notre banque : BNP PARIBAS ÉLYSÉE HAUSSMANN, 37-39 rue d'Anjou 75008 PARIS, Compte n° 30004 00819 00011881054 61, libellé au nom d'EFE FORMATION, avec mention du numéro de la facture réglée.

Inscriptions

Dès réception de votre bulletin, nous vous ferons parvenir votre confirmation d'inscription et la convention de formation.

Une convocation vous sera transmise 10 jours avant la formation.

EFE (groupe Abilways) met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion, le suivi et l'organisation de formations. Les données collectées sont nécessaires pour vous inscrire à la formation. Conformément aux dispositions de la " loi Informatique et libertés " du 6 janvier 1978 et du règlement européen sur la protection des données, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement et d'interrogation des données qui vous concernent. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer aux traitements de ces données. Vous disposez aussi du droit de solliciter une limitation du traitement et du droit à la portabilité. Le groupe EFE (www.efe.fr) peut vous communiquer, par voie postale, téléphonique et électronique, de l'information commerciale, susceptible de vous intéresser, concernant ses activités et celles du groupe Abilways. Si vous ne le souhaitez pas ou si l'un de ces moyens de communication vous convient mieux, merci de nous écrire par courrier au 35 rue du Louvre - 75002 Paris ou à l'adresse mail correctionbdd@efe.fr

J'accepte de recevoir de l'information commerciale des partenaires de EFE

Informations prise en charge OPCA

N° Existence : 11 75 32 114 75

SIRET : 412 806 960 000 32

Hébergement

Pour réserver votre chambre d'hôtel, vous pouvez contacter la centrale de réservation BBA par tél : 01 49 21 55 90, par fax : 01 49 21 55 99, ou par e-mail : solution@netbba.com, en précisant que vous participez à une formation EFE.

Annulations / Remplacements / Reports

Formulée par écrit, l'annulation de formations présentielle donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours inclus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception par la Société de l'annulation moins de trois jours avant le jour J, à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation. Pour les personnes physiques uniquement les articles L6353-3 et suivants s'appliquent.

Conditions générales de vente

Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des CGV disponibles sur notre site Internet www.efe.fr ou par courrier sur simple demande. Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

Dates et lieu de la formation

JEUDI 11 ET VENDREDI 12 OCTOBRE 2018 • PARIS

Le lieu de la formation vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la formation.



Membre de la Fédération de la Formation Professionnelle habilité à délivrer une Attestation Descriptive de Formation



EFE est une marque du groupe
ABILWAYS

Scannez ce code et retrouvez-nous sur votre smartphone



Scannez ces codes et rejoignez EFE sur les réseaux sociaux !



Pour modifier vos coordonnées, Tél. : 01 44 09 24 29 - mail : correctionbdd@efe.fr

Vous pouvez photocopier ce document ou le transmettre à d'autres personnes intéressées.

BULLETIN D'INSCRIPTION

OUI, je m'inscris à la formation **"Préparez-vos NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2019"** (code 22663) et je choisis :

2 jours

1 jour :

le 11 octobre 2018

le 12 octobre 2018

OUI, je m'inscris avant le 29/09/2018 aux 2 jours et je bénéficie de 200 € HT de réduction (code promo : 22663SEPT)

OUI, je m'abonne gratuitement à la newsletter " Droit des affaires "

Pour corriger vos coordonnées, ou si la personne à inscrire est différente, merci de compléter le bulletin ci-dessous en lettres majuscules. Pour gagner du temps, vous pouvez tout simplement joindre votre carte de visite.

Madame Mademoiselle Monsieur

Nom et prénom _____

E-mail* _____

Numéro de téléphone portable _____

Fonction _____

Nom et prénom de votre responsable formation _____

E-mail du responsable de formation* _____

Nom et prénom du responsable hiérarchique _____

E-mail du responsable hiérarchique* _____

Société _____

N° SIRET

Adresse _____

Code postal Ville _____

Tél _____ Fax _____

Adresse de facturation (si différente) _____

Date : _____ Signature et cachet obligatoires :

* Indispensable pour vous adresser votre convocation