CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 14 & VENDREDI 15 OCTOBRE 2021
PARIS

EFE BY ABILWAYS

24e RENDEZ-VOUS ANNUEL

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Préparez vos négociations 2022 en accord avec les projets de réforme des relations fournisseurs/distributeurs

Conférence en mode
PRÉSENTIEL ou DISTANCIEL
au choix

Nombre de places
en présentiel limité

Conseil National des Barreaux
FORMATION CONTINUE DES AVOCATS
n°d'homologation 18-046

Une attestation vous sera remise
validant 14 heures de formation

Éligible au plan de développement des compétences

www.efe.fr

ÉDITO

Johanne COUTIER
Directeur Adjoint
Département Droit des Affaires
Fiscalité - Banque - Assurance

Entre projet de réforme et nouvelles décisions marquantes, comment aborder les **négociations commerciales 2022** ? Que peut-on retenir des négociations 2021 en pleine crise sanitaire ?

Il est fondamental de tirer tous les enseignements et d'anticiper le nouveau cadre réglementaire des relations fournisseurs/distributeurs issu de la proposition de loi Besson-Moreau dite « Egalim 2 » ainsi que de la transposition de la directive PCD.

Nouvelles pratiques restrictives et abusives post Ordonnance Egalim, premiers retours sur le fonctionnement des centrales internationales, impact des nouveaux avis de la CEPC… sont autant de sujets que nous traiterons cette année, sans oublier d'autres questions non moins essentielles comme les points de vigilance en matière de médiation ou encore la contractualisation amont/aval.

Au-delà, nous analyserons les nouvelles décisions de jurisprudence et ferons un point précis sur les nouvelles pratiques commerciales pour préparer vos prochaines négociations.

Tous les acteurs du secteur seront réunis pour vous : industriels, distributeurs, magistrats, professeurs, DGCCRF, CEPC et d'éminents avocats qui vous livreront leur analyse et vous feront partager leur expérience pendant ces deux jours exceptionnels, à Paris ou en distanciel.

JEUDI 14 OCTOBRE 2021

PRÉSIDENTE DE SÉANCE : **Muriel Chagny**
Professeur de droit - **Université de Versailles**
Membre - **CEPC**
Rapporteur - **AFEC**

8h45 Accueil des participants

9h15 Allocution d'ouverture par la Présidente de séance

9h30 Transposition de la directive sur les pratiques commerciales déloyales, « Egalim 2 » : quels projets de réforme du cadre réglementaire des relations fournisseurs/distributeurs ?

- L'avenir de la proposition de loi Besson-Moreau
  - Quelles conséquences pour les fournisseurs et distributeurs de produits alimentaires ?
  - Quelles conséquences pour les fournisseurs et distributeurs de produits non alimentaires ?
- Quelle articulation des nouvelles dispositions ?
- Mesurez le rôle des recommandations de la CEPC

Pierre Rebeyrol - Chef du Bureau commerce et relations commerciales - **DGCCRF**

Dafina Bikova - Adjointe au Chef du Bureau commerce et relations commerciales - **DGCCRF**

Laurent Jacquier - Adjoint au Chef du Bureau commerce et relations commerciales - **DGCCRF**

Nicolas Genty - Avocat Associé - **LOI & STRATÉGIES**

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 ?

Pierre Rebeyrol
Dafina Bikova
Laurent Jacquier

11h30 Café-Networking

11h45 Conditions Générales de Vente : quelles construction et rédaction dans le contexte de crise actuel ?

- Quel est le rôle des CGV dans la construction du prix ? Quel contenu impératif des CGV ? Conditions de règlements, éléments de détermination du prix…
- Comment structurer l'offre du fournisseur et la négocier (CGV différenciées, CCV et CPV) ?
- Quels nouveaux enjeux de la négociation dans le contexte de crise ? : application et fluctuation des tarifs, modalités logistiques, pénalités, délais de paiement, force majeure, imprévision …
- Quelle étendue de l'obligation de communication des CGV ? Délai, formalisme et opposabilité
- Quels risques de sanctions ?

Michel Ponsard - Avocat Associé - **UGGC & AVOCATS**

12h45 Déjeuner

14h15 Négociations commerciales et contractualisation amont/aval : nouvelle contractualisation amont/aval dans un contexte législatif rénové où la pluri-annualité et le caractère tripartite des contrats seront désormais de mise…

- Quelle contractualisation amont dans le domaine agricole ?
- Quelle contractualisation aval dans le domaine alimentaire ?
- Quels types de conventions retenir ?
- Avec ou sans indicateurs tels que ceux identifiant les coûts de production / indicateurs de marché, etc.
- Produits de grande consommation et autres produits : quelles segmentation et conséquences en termes de contractualisation pour les opérateurs économiques ?
- Contractualisation et avantages financiers : réductions de prix / rémunération de prestation de service, de quels services parle-t-on ?
- Quelle renégociation du prix dans l'univers des produits alimentaires ?
- Contractualisation et avantages promotionnels : quel contenu / quelles formalisation, contractualisation et pénalités de tous ordres ? La loi de la jungle, encore et toujours !
- Contractualisation et centrales internationales : 2021, année 1, quels enseignements en tirer pour l'avenir ?

Jean-Christophe Grall - Avocat Associé - **GRALL & ASSOCIÉS**

16h00 Café-Networking

16h30 Médiation : les points de vigilance

- En pratique, comment se déroulent les médiations en 2021 ?

Francis Amand - Médiateur des relations commerciales agricoles Chef de mission de contrôle économique auprès du ministre du Budget

Julie Esclasse - Médiateur délégué - Secrétaire générale en charge du développement et de la communication - Médiation des relations commerciales agricoles

17h30 Clôture de la journée

VENDREDI 15 OCTOBRE 2021

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 Les nouvelles pratiques restrictives et abusives post Ordonnance Egalim : déséquilibre significatif, obtention d'avantages sans contrepartie ou sans contrepartie proportionnée, rupture de relation commerciale établie et autres pratiques

Déséquilibre significatif
- Quelle est la portée de la nouvelle pratique chapeau sur le déséquilibre significatif visée au nouvel article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce ?
- La règle nouvelle couvre-t-elle tous les anciens cas de pratiques abusives qui ont été supprimés par l'ordonnance ?
- Le nouveau droit du déséquilibre significatif est-il plus facile ou plus difficile à mettre en œuvre ?
- Jusqu'où va l'extension du champ d'application du déséquilibre significatif au contrôle des prix ?
- Quelle articulation entre les trois déséquilibres significatifs (droit civil, droit de la consommation et droit commercial) ?

Obtention d'un avantage sans contrepartie ou sans contrepartie proportionnée
- Qu'en est-il de l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie ?
- La concurrence avec le déséquilibre
- Peut-on encore contrôler le prix ou ses composantes par ce biais ?

Rupture de relations commerciales établies : quelle évolution des questions classiques et quels nouveaux problèmes liés à la réforme ?
- Quel nouveau cadre pour la rupture d'une relation commerciale établie ?
- Quelle application dans le temps ?
- Comment le nouveau texte est-il appliqué par les tribunaux ?

Problèmes de mise en œuvre et perspectives
- Une liste réduite des pratiques nulles de plein droit : quelles conséquences ?
- Quel sort pour les pratiques « supprimées » ?
- Qui peut agir ?
- Quelles sanctions encourues ?
- Quels changements à venir avec la directive européenne sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire ?

Joseph Vogel - Avocat à la Cour - **SELAS VOGEL & VOGEL**

10h30 Café-Networking

11h00 Centrales internationales : quelle organisation et quelle réglementation applicable ?
- Typologie et cartographie
- Le rôle des centrales internationales historiques et la dérive de prestataires de services vers des centres de profits
- Cartographie des services proposés
- Les problématiques juridiques posées par les centrales :
  - D'ordre concurrentiel
  - Les atteintes au droit français des pratiques restrictives
- Le contrôle des centrales par les autorités françaises et l'évolution législative sur le sujet
- Quel rôle et quel avenir pour les centrales ? De la prestation de service à l'achat de marchandises

Nicolas Genty - Avocat Associé - **LOI & STRATÉGIES**

Daniel Diot - Secrétaire Général - **ILEC**

12h00 Avis et recommandations de la CEPC : le choix des bonnes pratiques
- Analysez les nouveaux avis de la CEPC
- Identifiez les impacts sur vos pratiques actuelles
- Limitation de la durée maximale de la convention unique : quel impact de l'avis de la CEPC en la matière ?

Daniel Tricot

12h30 Déjeuner

14h00 Cas pratique sur la négociation et le contrat

Thomas Deschryver - Avocat Associé - **CORNET VINCENT SEGUREL**

15h00 Entente sur les prix : quels nouveaux risques ? Comment déterminer les prix de vente et de revente dans le contexte 2021 ?
- 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**

16h15 Café-Networking

16h30 Retour d'expérience

Bilan des négociations commerciales 2021 et perspectives 2022

Isabelle Kessler - Directrice juridique et conformité - **COOPERATIVE U ENSEIGNE**

Miguel Videira Pimentão - Directeur juridique, Europe de l'ouest - **COLGATE PALMOLIVE**

Esther Bitton - Directrice juridique et RH Marchandises - **GROUPE CASINO**

Valérie Quesnel - Directrice juridique - **FERRERO**

Samir Chouaaïb - Juriste de droit économique - **INTERMARCHÉ**

Frédérique Lehoux - Directrice Générale - **GECO FOOD SERVICE**

Marie Buisson - Responsable juridique en charge des relations commerciales - **ANIA**

Nicolas Genty

17h30 Clôture de la conférence

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 ?
- Maîtrisez le nouveau cadre réglementaire des relations fournisseurs/distributeurs suivant la **transposition de la directive PCD et la proposition de loi Besson-Moreau**
- Faites le bilan des **nouvelles pratiques en matière de négociations commerciales**
- Quelles **nouvelles pratiques restrictives et abusives post ordonnance Egalim ?**
- Faites le point de l'activité de la DGCCRF en 2021
- Centrales internationales : analysez l'organisation et la réglementation applicable

LES ACQUIS
- Maîtrisez le nouveau cadre des relations fournisseurs/distributeurs selon les réformes en cours et le nouveau contexte 2021
- Faites le bilan des nouvelles décisions de jurisprudence et des nouvelles pratiques apparues cette année

Les acquis de cette conférence ne seront pas évalués

COMMENT ?
Si vous assistez à cette conférence **en présentiel**, vous bénéficierez…
- d'une documentation détaillée envoyée avant ou distribuée au moment de la conférence
- d'échanges directs avec les experts assurant la conférence
- de présentations d'experts suivies par des sessions de questions / réponses

Toutes les précautions seront prises sur le lieu de la conférence afin de respecter la législation en vigueur et les mesures de distanciation sociale.

Si vous assistez à cette conférence **en distanciel**, vous bénéficierez…
- d'une connexion à distance sur notre solution distancielle grâce à des identifiants envoyés après l'envoi de votre convocation
- d'une documentation détaillée envoyée avant ou au moment de la conférence
- d'une connectivité constante du participant avec les intervenants et participants grâce au tchat live et au modérateur/chef de programmes

Si les circonstances sanitaires nous y obligent, la conférence se tiendra uniquement en mode distanciel à la date prévue.

INFORMATIONS PRATIQUES

EFE est une marque du groupe ABILWAYS

Scannez ce code et retrouvez-nous sur votre smartphone

Renseignements programme

Posez vos questions à Johanne Coutier
Tél. : 06 62 77 35 06 • jcoutier@abilways.com

Renseignements et inscriptions

EFE - Département formation
35 rue du Louvre - 75002 Paris
Tél. : 01 85 53 27 11
serviceclient@efe.fr
www.efe.fr

Participation (TVA 20 %)

1 jour : 1 095 € HT • 2 jours : 1 795 € HT

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 b anque : 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@abilways.com

Informations prise en charge OPCO

N° Existence : 11 75 32 114 75
SIRET : 412 806 960 000 32

Annulations / Remplacements / Reports

Formulée par écrit, l'annulation de formations présentielles 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 14 ET VENDREDI 15 OCTOBRE 2021

PARIS OU À DISTANCE

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

Agissez pour le recyclage des papiers avec EFE et Ecofolio.

PEFC 10-32-3010

Rejoignez EFE sur les réseaux sociaux !

EFE Formation
EFE - Edition Formation Entreprise
@EfeJuridique

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

BULLETIN D'INSCRIPTION

☐ **OUI,** je m'inscris à la formation **" Négociations commerciales "** (code 22701) et je choisis :
☐ le 14 octobre 2021 ☐ le 15 octobre 2021
☐ **en présentiel** (session n°360315) ou ☐ **en distanciel** (session n°360308)

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

☐ Madame ☐ 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*

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

22701 N

© AdobeStock.com