

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 10 ET VENDREDI 11 OCTOBRE 2019
PARIS



BY ABILWAYS

22^E RENDEZ-VOUS ANNUEL
**NÉGOCIATIONS
COMMERCIALES 2020**

Maîtrisez les ordonnances publiées le 25 avril 2019 réformant
tout le cadre des négociations commerciales après la loi EGAlim

RÉDUCTION
400 € HT

POUR TOUTE INSCRIPTION
AUX DEUX JOURS RECUE
AVANT LE 25/09/2019
(CODE 22679 LASTCHANCE)



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

Une attestation vous sera remise
validant 7 heures de formation



Éligible au plan de développement des compétences

www.efe.fr



Johanne COUTIER

Directeur Adjoint
Département Droit des Affaires
Fiscalité - Banque - Assurance

ÉDITO

Que retenir des **négociations commerciales 2019** et surtout comment **aborder 2020 avec les nouvelles ordonnances** réformant tout le cadre juridique des négociations commerciales ?

Les nouvelles ordonnances à la suite de la loi EGA, modifient en profondeur les négociations entre fournisseurs et distributeurs.

Dès lors il est essentiel de **maîtriser la formalisation des conventions récapitulatives** et notamment les notifications qui seront réalisées suivant l'envoi des CGV, d'**analyser le renforcement des pratiques restrictives de concurrence** avec la prohibition des avantages sans contreparties et d'**identifier le nouveau cadre des délais de paiement et de facturation**. Nous ferons également le point sur les contrôles et nouvelles sanctions qui découleront de ces nouveaux textes.

Au-delà de cette réforme profonde, nous analyserons toutes les décisions importantes de l'année et ferons un point précis de toutes les 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 22^e rendez-vous annuel des Négociations commerciales** pour vous permettre de mener vos négociations commerciales 2020 en toute sécurité.

JEUDI 10 OCTOBRE 2019

PRÉSIDENT DE SÉANCE :

Muriel Chagny

Professeur de droit, **Université de Versailles**
Membre, **CEPC** - Président, **AFEC**

8h45 Accueil des participants

9h00 Allocution d'ouverture par la Présidente de séance

9h30

Nouvelles ordonnances publiées le 25 avril, réformant le cadre réglementaire : maîtrisez les impacts sur vos négociations commerciales

- Ordonnance de simplification du cadre légal des relations fournisseurs distributeurs
 - Quels effets attendre ?
 - Quels contrôles pour demain ?
- Quelles leçons tirer de plus de 6 mois d'application de l'ordonnance SRP/Promo ?
- Quelles conséquences de la marche en avant du prix dans la négociation commerciale de produits alimentaires ?
 - Maîtrisez les impacts de l'ordonnance contre les prix abusivement bas
 - Cascade des indicateurs

Nicolas Genty

Avocat Associé

LOI & STRATÉGIES

Avec la présence de la DGCCRF

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 ?

Avec la présence de la DGCCRF

11h30 Café-Networking

11h45

Conditions Générales de Vente : maîtrisez le nouveau cadre suite aux ordonnances et analysez les dernières pratiques

- Quel rôle des CGV dans la construction du prix ? Quel impact de la réforme EGA ?
- Désormais comment structurer l'offre de vente du fournisseur et la négocier (CGV, CCV, CPV) ?
- Quels nouveaux 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 : quel nouveau cadre ?

- Quels risques de sanctions ?

Michel Ponsard

Avocat Associé

UGGC AVOCATS

12h45 Déjeuner

14h00

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

Avec la présence de la COUR D'APPEL DE PARIS

15h00

Convention récapitulative entre fournisseurs et distributeurs : quelle optimisation de la négociation commerciale et des nouvelles ordonnances dans le nouveau cadre de la loi EGALim des nouvelles ordonnances ?

- La segmentation des conventions fournisseurs/distributeurs : PGC/ hors PGC/produits agricoles – détaillants/grossistes
- Doit-on nécessairement négocier une convention fédérant le résultat de la négociation commerciale ?
- Convention annuelle, biennale ou triennale ?
- CGV/CCV/CPV et conventions fournisseurs/distributeurs : quelles implications opérationnelles ?
- Et les services : coopération commerciale/autres obligations – quelle rémunération ?
- Le régime dérogatoire pour les produits biocides et les produits phytopharmaceutiques
- Clause de renégociation, modèle article L.441-8 du Code de commerce : quelles nouvelles obligations ? Quels nouveaux produits ? Les indicateurs en cascade : le grand chambardement
- Contrat de mandat (NIP) : est-ce encore applicable demain et pour quels produits ? Quelle formalisation ?
- Convention fournisseurs/distributeurs et partenaires étrangers – que doit-on appliquer ?
- Convention industrie/commerce – lettres de réserves – accords de volonté : la grande question !
- Articulation amont/aval pour les produits agricoles et alimentaires : la cascade des indicateurs : le grand remue-ménage !

Jean-Christophe Grall

Avocat Associé

GRALL & ASSOCIÉS

16h00 Café-Networking

16h30

Analyse et tendances des conventions 2019 proposées par les principaux distributeurs et étude de cas

- Quels sont les éléments stables ?
- Quels sont les principaux changements ?
- Quel impact anticipé demain avec le nouveau cadre légal : *quid des supers centrales d'achat/référencement ?*

Jean-Christophe Grall

17h30 Clôture de la journée

VENDREDI 11 OCTOBRE 2019

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

Le nouveau déséquilibre significatif après les ordonnances EGA

- Quelle est la portée de la nouvelle pratique chapeau sur le déséquilibre significatif visé 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) ?

Joseph Vogel

Avocat à la Cour, **SELAS VOGEL & VOGEL**

10h00

Faites le point sur la « simplification » des autres pratiques abusives issue de la réforme EGA

- Un dispositif clé du contrôle des négociations commerciales : 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 rupture d'une relation commerciale établie
- Une liste réduite des pratiques nulles de plein droit
- 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 ?

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

Cas pratique sur la négociation et le contrat à la suite de la réforme « EGA »

Thomas Deschryver

Avocat Associé, **CORNET VINCENT SEGUREL**

15h00

Entente sur les prix : quels risques réels ? Comment déterminer les prix de vente et de revente en pratique ? Quel impact de la nouvelle ordonnance contre les prix abusivement bas ?

- 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, etc...
- Distributeur : quelle prohibition de la revente à perte ?

Christophe Pecnard

Avocat Associé, **NOMOS SOCIÉTÉ D'AVOCATS**

16h15 Café-Networking

16h30

Retour d'expérience (mettre le pictogramme adapté) BILAN des négociations commerciales 2019 et perspectives 2020

Amélie Riquet-Humbert

Responsable Juridique Pôle Relations Fournisseurs

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

17h30 Clôture de la journée

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 ?

- Identifier toutes les conséquences de la **réforme des négociations commerciales à la suite des ordonnances issues de la loi EGALim**
- Maîtriser le **nouveau cadre des conventions récapitulatives et leur nouveau formalisme**
- Mesurer le **renforcement des contrôles et les nouveaux risques encourus** notamment en termes de pratiques restrictives de concurrence
- 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 les ordonnances issues de la loi EGA et ses conséquences concrètes sur vos négociations**
 - **Rédiger une convention récapulative** en fonction des nouvelles obligations et des dernières jurisprudences
 - **Intégrer les nouveaux contrôles et risques de sanctions**
- Les acquis de cette conférence ne seront pas évalués



INFORMATIONS PRATIQUES

EFE est une marque du groupe



Scannez ce code
et retrouvez-nous
sur votre
smartphone



Renseignements programme

Posez vos questions à Johanne Coutier

Tél. : 06 25 65 37 08 • jcoutier@efe.fr

Renseignements et inscriptions

EFE - Département formation

35 rue du Louvre - 75002 Paris

Tél. : 01 85 53 27 11 - 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

**400 € HT de réduction pour toute inscription
aux deux jours reçue avant le 25/09/2019
(code 22679 LASTCHANCE)**

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 OPCO

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.

Date et lieu de la formation

JEUDI 10 ET VENDREDI 11 OCTOBRE 2019 • PARIS

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

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 2020**" (code 22679) et je choisis :

Jeudi 10 octobre 2019

Vendredi 11 octobre 2019

OUI, je m'inscris aux deux jours avant le 25/09/2019 (code 22679 LASTCHANCE) et je bénéficie de 400 € HT de réduction

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

Pour modifier vos coordonnées, Tél. : 01 40 26 02 44 - mail : correctionbdd@efe.fr

22679 NN



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

