

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

13 & 14 OCTOBRE 2020



23^E RENDEZ-VOUS ANNUEL

Maîtrisez le cadre réglementaire dans
un contexte économique bouleversé

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2021

Conférence en mode
PRÉSENTIEL ou DISTANCIEL
au choix



Nombre de places
en présentiel limité



RÉDUCTION
250 € HT

POUR TOUTE INSCRIPTION
AUX DEUX JOURS RECUE
AVANT LE 20/09/2020
(CODE REDUC250)



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

Comment aborder les négociations commerciales 2021 dans un contexte de crise sanitaire ? Que peut-on retenir des négociations 2020 ?

Il est fondamental de tirer tous les enseignements issus de la crise du Covid-19, notamment en termes de force majeure, d'imprévision ou encore de renégociation. D'autre part, la réforme EGA et les nouvelles ordonnances sont venues apporter leurs lots de bouleversements dans les négociations 2020 entre fournisseurs et distributeurs et il vous importe de faire le point sur les nouveaux réflexes apparus dans la pratique.

Au-delà de ce contexte de crise, nous analyserons

toutes les décisions importantes de l'année et ferons un point précis sur toutes les nouvelles pratiques commerciales pour préparer vos prochaines négociations.

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

Retrouvons-nous lors de notre 23^e rendez-vous annuel des négociations commerciales les 13 et 14 octobre prochains pour vous permettre de mener vos négociations commerciales 2021 en toute sécurité.

MARDI 13 OCTOBRE 2020

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 Mesurez tous les impacts de la crise du Covid-19 sur vos négociations

- Force majeure et imprévision : quels recours en pratique ?
- Mesures exceptionnelles : ordonnances du 25 mars et du 15 avril 2020
- Que retenir de la recommandation de la CEPC en la matière ?
- Quel bilan pour :
 - Les ordonnances de modification de la réglementation des négociations commerciales ?
 - L'ordonnance SRP/Promo ?
 - La marche en avant du prix dans la négociation commerciale de produits alimentaires ?

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 : quelle construction et rédaction depuis la crise sanitaire ?

- 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 négociation (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

14h15 Négociations commerciales et contractualisation dans un contexte de crise sanitaire

- La convention annuelle est-elle obligatoire et si oui, dans quel(s) cadre(s) ?
- Convention annuelle ou pluriannuelle ?
- Convention annuelle et plan d'affaires
- L'univers des PGC et le reste du monde : segmentation contractuelle, pourquoi et comment ?
- L'articulation des différents avantages financiers : réductions de prix / rémunération de prestations de services (coopération commerciale / autres obligations)
- Et le référencement ?
- Le régime dérogatoire pour les produits biocides et les produits phytopharmaceutiques
- La renégociation du prix convenu pour certains produits alimentaires
- Le jeu de la cascade des indicateurs pour les produits agricoles et les produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles : que faut-il comprendre et quels sont les enseignements à tirer de l'an I (2020) ?
- Négociations commerciales et avantages destinés aux consommateurs (les NIP)
- Négociation commerciale et renégociation post Covid-19 : quels enseignements en tirer sur les notions de force majeure et d'imprévision ?

Jean-Christophe Grall, Avocat Associé

GRALL & ASSOCIÉS

16h15 Café-Networking

16h30 Alliance à l'achat et pratiques collectives anticoncurrentielles : que faut-il savoir ?

- Quel cadre légal ?
- Les saisines des Autorités françaises et européennes de concurrence : anticipez tous les enjeux

Jean-Christophe Grall

17h30 Clôture de la journée

MERCREDI 14 OCTOBRE 2020

PRÉSIDENTE DE SÉANCE :

Daniel Tricot, Vice-Président CEPC

Président honoraire de la Chambre commerciale, financière et économique de la **Cour de Cassation**

8h45 Accueil des participants

9h00 Le nouveau 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) ?

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 après l'état d'urgence sanitaire

- Mise en application du dispositif de contrôle des négociations commerciales : 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 ?
- Quel nouveau cadre pour la rupture d'une relation commerciale établie, la suspension des relations ou la renégociation des accords annuels ?
- 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 ?

Jean-Louis Fourgoux & Inès Daulouède

Avocats à la Cour, **FIDAL**

11h00 Temps de pause

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 crise sanitaire

Thomas Deschryver, Avocat Associé

CORNET VINCENT SEGUREL

15h00 Entente sur les prix : quels risques réels ? Comment déterminer les prix de vente et de revente dans ce nouveau contexte ?

- 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...
- Distributeurs : quelle prohibition de la revente à perte ?

Christophe Pecnard, Avocat Associé

NOMOS SOCIETE D'AVOCATS

16h15 Temps de pause

16h30 Retours d'expérience

BILAN des négociations commerciales 2020 et perspectives 2021 face à l'impact du Covid-19

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

Samir Chouaib, Juriste droit économique, **INTERMARCHÉ**

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 toutes les **conséquences de la crise du Covid-19 sur vos négociations commerciales**
- **Force majeure, imprévision et renégociation : quelles nouvelles facultés en pratique ?**
- Mesurez les conséquences des **ordonnances « Covid »**
- Faites le bilan des ordonnances modifiant **la réglementation des négociations et SRP/Promo**
- Faites le point sur **les dernières pratiques en matière de négociations commerciales**

COMMENT ?

Si vous assistez à cette conférence **en présentiel**, vous bénéficierez...

- d'une documentation détaillée envoyée avant ou 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 distanciel 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.

LES ACQUIS

- Maîtrisez la contractualisation des négociations commerciales face à la crise sanitaire
- Identifiez le sort des pratiques abusives après la crise du Covid-19
- Intégrer **les nouveaux contrôles et risques de sanctions**

Les acquis de cette conférence ne seront pas évalués

