

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 13 & VENDREDI 14 OCTOBRE 2022
PARIS OU À DISTANCE



25^e RENDEZ-VOUS ANNUEL

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Préparez vos négociations 2023

RÉDUCTION
300 € HT

POUR TOUTE INSCRIPTION
REÇUE AVANT LE
19/09/2022



Une attestation vous sera remise
valant 14 heures de formation



Éligible au plan de développement des compétences

www.efe.fr

**Johanne COUTIER**

Directeur Adjoint

Département Droit des Affaires
Fiscalité - Banque - Assurance

Entre la Loi EGalim 2 et l'éventuelle loi EGalim 3, comment aborder les **négociations commerciales 2023**? Que peut-on retenir des négociations 2022, fruits de la première année d'application d'EGalim 2?

Dans un contexte fortement changeant, il est indispensable de tirer tous les enseignements des meilleures pratiques, notamment en matière de construction des CGV et de contractualisation amont/aval de vos négociations.

À la lumière d'EGalim 1 et 2, nous analyserons également les nouvelles pratiques restrictives et abusives, les nouveaux risques en matière d'entente sur les prix et d'échanges d'information, et ferons un point sur le fonctionnement des centrales internationales. Par ailleurs, la DGCCRF, le médiateur des relations commerciales et agricoles et la CEPC viendront nous faire part de leurs points de vue.

Au-delà, nous analyserons les nouvelles décisions de jurisprudence et ferons un point précis sur les nouvelles pratiques commerciales à travers un cas pratique et une table ronde qui réunira fournisseurs et distributeurs pour anticiper vos prochaines négociations.

Tous les acteurs du secteur seront réunis pour vous : fournisseurs, distributeurs, magistrats, médiateur des relations commerciales et agricoles, 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 13 OCTOBRE 2022

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

9h05 **Loi " EGalim 2 " : que faut-il retirer de la loi ? Quelle compréhension du texte en pratique ? Vers un EGalim 3 ?**

Quel nouveau cadre réglementaire des relations fournisseurs/distributeurs ?

- EGalim 2 : quel nouveau cadre pour relations fournisseurs/distributeurs sur le terrain ?
- Quel retour des dernières négociations sur la mise en place de la réforme ?
- Quelle articulation des nouvelles dispositions ?
- FAQ : quelle utilité ?
- Mesurez le rôle des recommandations de la CEPC

Nicolas Genty

Avocat Associé

LOI & STRATEGIES

DGCCRF

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 ?

DGCCRF

11h00 Café-Networking

11h30 **Conditions Générales de Vente : quelle construction et rédaction dans le contexte post EGalim 2 et de crise actuel ?**

- Quel est le rôle des CGV dans la construction du prix ? Quel contenu impératif des CGV (conditions de règlement, éléments de détermination du prix, sanctions...) ?
- Comment structurer l'offre du fournisseur et la négociation (CGV, CCV et CPV) ?
- Quelles sont les obligations en termes de communication des CGV et CCV ?
- Quelle option choisir dans les CGV pour les matières premières agricoles (options 1 ou 2 ou 3) et comment la mettre en œuvre ? Quel contrôle par le tiers indépendant ?

- Comment faire évoluer les prix dans un contexte de crise (modification des tarifs, indexation automatique, renégociation, force majeure, imprévision) ?
- Quels enseignements tirer de la première année d'application de la loi EGalim 2 pour les négociations 2023 ?
- Quelles modalités logistiques et pénalités dans les CGV ?
- Quelles sont les contraintes découlant de l'interdiction des échanges d'information anticoncurrentiels ?

Richard Renaudier

Avocat Associé

CABINET RENAUDIER

12h30 **CGV, Contrat, répression des abus : quel intérêt de maîtriser le cadre réglementaire quand on est un négociateur ?**

Eric Phipps

EE Directeur Corporate Relations Clients, NESTLÉ FRANCE

13h00 Déjeuner

14h30 **Négociations commerciales et contractualisation amont / aval :**

- Comment contractualiser en amont dans le domaine agricole ?
- Comment contractualiser en aval dans le domaine alimentaire ?
- Quelle contractualisation hors produits agricoles ou alimentaires ?
- Quels produits concernés ?
- Quelles dérogations aux articles 1 et 4 de la loi EGalim ? Maîtrisez les décrets et leur champ d'application
- Analysez les contrats MDD et le nouveau cadre législatif
- Quelles sont les mentions obligatoires dans chaque type de convention ?
- Faites le point sur la problématique des indicateurs agricoles : coûts de production/marché/etc.
- La renégociation et la révision automatique des prix dans l'univers des produits agricoles / alimentaires
- Contractualisation et avantages financiers : réductions de prix/rémunération de prestation de services, de quels services parle-t-on ?

Jean-Christophe Grall

Avocat Associé

GRALL & ASSOCIÉS

16h00 Café-Networking

16h30 **Médiation : quels points de vigilance adopter ?**

- En pratique, comment se déroulent les médiations en 2022 ?

Thierry Dahan

Médiateur des relations commerciales et agricoles

Pierre Debrock

Médiateur délégué

MÉDIATION DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

17h30 Clôture de la journée

VENDREDI 14 OCTOBRE 2022

JOURNÉE PRÉSIDÉE PAR : **Nicolas Genty**

Avocat Associé

LOI & STRATÉGIES

8h45 Accueil des participants

9h00 **Les nouvelles pratiques restrictives et abusives depuis EGalim 1 et 2 : déséquilibre significatif, obtention d'avantage sans contrepartie ou proportionné, rupture de relation commerciale établie et autres pratiques**

Déséquilibre significatif :

- Quelle articulation entre les trois déséquilibres significatifs (droit civil, droit de la consommation et droit commercial) ?
- Le point sur la jurisprudence de la Cour de cassation limitant la portée du déséquilibre significatif de droit commun.
- La rigueur croissante de la condition de soumission ne limite-t-elle pas fortement l'effet utile du déséquilibre significatif ?
- L'extension du déséquilibre significatif au contrôle des prix va-t-elle trop loin ?
- Les obligations déséquilibrées sanctionnées récemment en jurisprudence.

Obtention d'un avantage sans contrepartie ou sans contrepartie proportionnée :

- La sanction de l'obtention ou de la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie est-elle constitutionnelle/légale ?
- La concurrence avec le déséquilibre significatif
- Peut-on encore contrôler le prix ou ses composantes par ce biais ?
- Qui a la charge de la preuve ?

Rupture de relations commerciales établies : quelle évolution des questions classiques et quels nouveaux problèmes liés à la réforme ?

- Dernières jurisprudences sur le champ d'application.
- Les 18 mois résultant de la réforme EGalim 1 : plafond ou exemption ? Application dans le temps et dans l'espace.
- La tendance à la baisse de la durée des préavis accordés : conséquence d'EGalim 1 ou trend de long terme ?
- Appels d'offres et précarisation de la relation : où en est-on ?
- Cumul de responsabilités ?
- La corrélation avec le taux de dépendance.
- La rupture dans un contexte de crise
- Marge brute ou sur coûts variables ou évités : où en est-on ?

Problèmes de mise en œuvre et perspectives

- La concurrence entre la saisine du juge judiciaire et l'action directe de l'administration.
- Comment les GAFAN et la grande distribution font-ils pour se défendre face aux actions engagées contre eux ?
- Les difficultés procédurales récentes de mise en œuvre des pratiques restrictives et abusives

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
- Analysez la cartographie des services proposés
- Quelles problématiques juridiques posées par les centrales ?
 - D'ordre concurrentiel. Quelle influence des nouvelles lignes directrices relatives aux restrictions horizontales ?
 - Quelles 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

Adélaïde Robardey - Avocat - **LOI & STRATÉGIES**

Daniel Diot - Secrétaire Général - **ILEC**

12h00 **Nouveaux avis de la CEPC, actualisation des guides de bonnes pratiques en MDD : quels impacts dans votre pratique ?**

- Identifiez les conséquences sur vos négociations des derniers avis de la CEPC
- Vers une actualisation des guides de bonnes pratiques en matière de MDD ou de pénalités de retard : que faut-il anticiper ?

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

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

12h30 Déjeuner

14h00 **Étude de cas sur la négociation et le contrat**

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

15h00 **Entente sur les prix, échanges d'informations : quels nouveaux risques ? Comment limiter ces risques ?**

- Ententes horizontales : un point complet sur les récentes affaires
- Ententes verticales entre fournisseurs et distributeurs : comment éviter l'écueil des prix de revente imposés lors de la négociation commerciale ?
- Faites le point des discussions sur les prix recommandés, le prix maximum
- Échanges d'informations : quelles sont les limites ?

Léna Sersiron - Avocate Associée - **Baker McKenzie**

16h15 Café-Networking

16h30  **Retour d'expérience**

BILAN des négociations commerciales 2022 et perspectives 2023

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

Samir Chouaib - Responsable juridique - **AUXO ACHATS ALIMENTAIRES**

Valérie Quesnel - Directrice Juridique - **FERRERO**

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

Esther Bitton - Directrice Juridique et RH Marchandises - **GRUPE CASINO**

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

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

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 sur le terrain
- Quel bilan des nouvelles pratiques en matière de négociations commerciales suivant EGalim 2 ? Vers un EGalim 3 ?
- Quelle nouvelle construction des CGV ? Comment contractualiser en amont et en aval au vu du nouveau contexte ?
- Faites le point de l'activité de la DGCCRF en 2022 et des nouvelles recommandations de la CEPC
- Quelles nouvelles pratiques restrictives et abusives ? Ententes sur les prix, quels nouveaux risques ?

LES ACQUIS

- Maîtrisez le nouveau cadre des relations fournisseurs/distributeurs depuis EGalim 2 et le contexte 2022
- Faites le bilan des nouvelles décisions de jurisprudences et des nouvelles pratiques apparues cette année dans les négociations commerciales

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.



