

# Négociations commerciales 2019 dans le contexte EGALIM

INTEGRER LES DERNIERES EVOLUTIONS LEGALES ET JURISPRUDENTIELLES POUR ADAPTER SES PRATIQUES ET SES CONTRATS ET ANTICIPER LES CONTROLES

## LA REUNION

**Le 29 novembre 2018**  
**de 9h30 à 17h30**  
Soit 7h de formation

Cabinet FIDAL  
33 rue de Paris  
97400 Saint-Denis



### PUBLICS CONCERNES

- Directeurs, responsables juridiques et Juristes
- Directeurs, Responsables commerciaux
- Directeurs, Responsables des achats

Prérequis : expérience dans l'une des fonctions ciblées



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître la réglementation en matière de négociation commerciale
- Suivre l'exécution des accords signés conformément à la réglementation
- Identifier les risques et les leviers juridiques



### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET SUIVI

- Formation associant aspects théoriques et implications pratiques (échanges, exemples concrets)
- Remise d'un dossier technique spécialement conçu par Fidal Formations
- Évaluation "à chaud" de la formation



### NIVEAU

- Perfectionnement



### TARIF

- 650€ HT par personne (documentation incluse)

## Programme

Cette formation sera rythmée par des échanges, questions/réponses et illustrations pratiques.

Intervenant : Corinne Hovnanian, Avocate Directeur Associé, Département Droit de la concurrence et de la distribution de Fidal, Responsable du groupe Métier Distribution

### 1.

#### CONTEXTE – LOI EGALIM

- Bilan des négociations et de l'exécution des accords 2018
- Loi Egalim : les apports - la limitation des promotions – mise en œuvre et incidences outre mer
- Contexte outre mer
- Evolutions légales et jurisprudentielles

### 2.

#### LES CGV

- Le rôle des CGV : force obligatoire- Articulation CGV/CGA
- Contenu des CGV Barème tarifaire et réductions de prix
- CGV catégorielles : Intérêt et opportunité
- Facturer ou pas les services rendus par les fournisseurs aux distributeurs

### 3.

#### CONVENTION RECAPITULATIVE ET PLAN D'AFFAIRES NEGOCIER DANS LE RESPECT DE LA LOI

- Que peut on valablement négocier ?
- Comment traduire sa négociation dans la convention
- Les différents types de conventions
- Calendrier de formalisation

### 4.

#### IDENTIFIER LES LEVIERS ET RISQUES JURIDIQUES

- Les pratiques sanctionnées par le code de commerce, vues par la Dicccte et par les juges
- Les pratiques abusives
- Déséquilibre significatif, rupture brutale
- Engagement sans contrepartie proportionnée
- Contreparties
- Autres pratiques restrictives
- Focus :
  - Signature des accords, avenants
  - NIP et promotions
  - SRP/opérations promotionnelles et prix en 2019