



MARDI 21 MAI 2019

DE 9H A 18H

*Accueil café dès 8h30*

La Place Paris : 3 place des Vosges Paris 4<sup>e</sup>

## NOUVEAU CADRE DES RELATIONS COMMERCIALES

## Les règles changent

La loi Alimentation n° 2018-938 du 30 octobre 2018 avait habilité le Gouvernement à légiférer par ordonnances dans les 6 mois sur le livre IV titre IV du code de commerce (art. 17).

En pratique, cela signifiait un changement des règles du jeu concernant le cadre des relations commerciales pour tous les fournisseurs et distributeurs, qu'ils soient ou non dans le secteur de la distribution alimentaire.

L'ordonnance tant attendue a été publiée le [25 avril 2019](#).

L'objectif de cette formation est d'appréhender ces changements à la fois sur le plan juridique et sur le plan opérationnel pour les praticiens acheteurs, négociateurs, juristes et autres fonctions concernées par les relations commerciales.

Cette formation adaptée aux groupements de commerçants (le distributeur) sera aussi appréhendée sous le regard du fournisseur afin de comprendre les enjeux et intérêts des changements pour toutes les parties prenantes à la négociation.

*Retrouvez ci-après les éléments utiles pour votre formation*

- ✓ [Programme](#)
- ✓ [S'inscrire](#)
- ✓ [Infos pratiques](#)
- ✓ [Plan d'accès](#)

*Nous vous souhaitons une excellente formation !*

- ❖ Accueil café 8h30
- ❖ Formation 9h00 – 18h00
- ❖ Déjeuner 12h30 – 14h00

9h00 DEMARRAGE

### INTRODUCTION

- L'histoire de la réforme
- La nouvelle architecture du code de commerce

OBJECTIFS  
PEDAGOGIQUES

- ✓ *replacer la réforme dans son contexte politique et juridique*
- ✓ *assimiler les changements apportés à l'armature du nouveau corpus juridique de référence*

### I. TRANSPARENCE DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

- Quel rôle & quel contenu des **CGV** (conditions générales de vente) après la réforme ?
- Comment faut-il désormais **formaliser le résultat de la négociation commerciale** ? Instauration de différents régimes de conventions récapitulatives.
- La **modification de la convention récapitulative**, et notamment du prix, en cours d'exécution.

### 10h30 PAUSE

- La **facturation** : une mise en cohérence avec le droit fiscal & une modification du régime de sanction encourue.
- Les **délais de paiement**. Quels contrôles & quelles sanctions prononcées par la DGCCRF ?
- Focus sur le guide CEPC sur les **pénalités logistiques**.

OBJECTIFS  
PEDAGOGIQUES

- ✓ Assimiler les principaux changements apportés au droit de la transparence tarifaire
- ✓ Etre en capacité d'adopter les bons comportements et bonnes pratiques sur le plan opérationnel
- ✓ Comprendre les enjeux et mesurer l'évolution du risque juridique y compris en termes de sanction

### 12h30 DEJEUNER

### 14h00 REPRISE

## II. PRATIQUES ABUSIVES ENTRE ENTREPRISES

- Une **simplification en profondeur** des pratiques abusives visées à l'actuel article L.442-6 du Code de commerce avec un recentrage sur des pratiques « générales » & un renforcement des sanctions.

- L'**anticipation des prochains contentieux** portant sur les pratiques abusives & les possibles incidences sur les pratiques de négociation.
- La **directive européenne sur les pratiques commerciales déloyales** entre entreprises. Quels impacts à venir en droit français et en Europe ?

OBJECTIFS  
PEDAGOGIQUES

- ✓ Appréhender les principaux changements apportés au droit des pratiques restrictives
- ✓ Apprendre les nouveaux comportements de prévention à adopter du point de vue du distributeur et du point de vue du fournisseur
- ✓ Mesurer les évolutions attendues au regard du droit européen

### 15h30 PAUSE

- Focus sur la réforme de la **rupture brutale** de relations commerciales établies.
- Focus sur la **définition des MDD** par l'administration, le juge et la CEPC.

- Brève **synthèse sur les dispositions spécifiques aux produits agricoles et aux denrées alimentaires** (Relèvement du SRP, lignes directrices de la DGCCRF sur l'encadrement des promotions, formalisme spécifique de la négociation, etc.).

OBJECTIFS  
PEDAGOGIQUES

- ✓ Etre à jour sur les nouveautés relatives aux contentieux de la rupture des relations commerciales
- ✓ Comprendre les enjeux d'une définition de la MDD
- ✓ Assimiler les grands aspects de la réforme issue de la loi EGALIM concernant le secteur alimentaire

18h00 FIN DE LA FORMATION

*A des fins pédagogiques, la formation suivra le nouveau plan du code de commerce.*

*Le contenu de la formation est susceptible d'évoluer afin d'être parfaitement d'actualité au regard des dernières conclusions de la DGCCRF et du Gouvernement.*

### // PUBLIC VISE ET PRE-REQUIS

Cette formation est réservée aux groupements membres de la FCA, à leurs dirigeants, associés et salariés (Présidents, Directeurs, Administrateurs) et plus particulièrement aux juristes, directeurs juridiques, acheteurs, directeurs des achats et opérationnels qui interviennent sur le plan des achats et de la négociation commerciale. Nous vous invitons à transmettre cette invitation à toute personne de votre groupement ou adhérent à votre réseau qui pourrait être intéressée.

### // DATES ET HORAIRES

La formation aura lieu le mardi 21 mai 2019 de 9h00 à 18h00 à :  
[La Place Paris](#) : 3 place des Vosges 75004 Paris  
M° Saint-Paul (ligne 1), M° Bréguet-Sabin (ligne 5)

### // MODALITES D'INSCRIPTION

Café d'accueil à partir de 8h30.

Inscription auprès de la FCA : dans l'Espace Membres de [www.commerce-associe.fr](http://www.commerce-associe.fr) ou auprès d'Isabel Claudino [01 44 37 02 09 // [iclaudino@fca-commerce-associe.fr](mailto:iclaudino@fca-commerce-associe.fr)

La participation à cette formation sera facturée **650** euros par personne et peut faire l'objet d'une **convention de formation sur demande**. La FCA est un organisme de formation enregistré sous le numéro 11.75.03.680.75 qui bénéficie du référencement [Datadock](#). Cela signifie que la FCA répond aux critères du Décret Qualité du 30 juin 2015 et est « référençable » par les financeurs de la formation professionnelle.



Le règlement intérieur de la formation est disponible sur demande et en cliquant [ici](#).

### // DISPOSITIF D'ACCUEIL ET SUIVI PEDAGOGIQUE

La séance est organisée en petit nombre (environ 25 stagiaires) pour une participation dynamique et un échange des bonnes pratiques entre stagiaires.

Une salle conviviale est configurée pour la prise de note, l'échange et avec une présentation sur écran et sur support papier.

Une évaluation par QCM ou tour de table est envisagée en fin de session ainsi qu'un questionnaire de satisfaction afin de permettre au stagiaire de s'autoévaluer et apprécier l'opportunité de la poursuite de sa formation sur le thème des négociations commerciales.

### // PRESENTATION DES FORMATEURS



**Dimitri DELESALLE.** Depuis 1997, Dimitri DELESALLE intervient, tant en conseil qu'en contentieux, auprès d'une clientèle constituée de moyennes et grandes entreprises, en droit de la distribution, de la concurrence, des concentrations et de la consommation.

Dimitri a une connaissance approfondie des pratiques restrictives et anti-concurrentielles.

Il anime plusieurs conférences et formations en droit de la concurrence - distribution.

Avant de fonder le cabinet DDCT, Dimitri a exercé au sein d'équipes spécialisées (Gowling WLG, DS Avocats, FIDAL, Renaudier, Rambaud Martel, Nomos). Au sein de ces cabinets, il a toujours dédié son activité au droit de la distribution, de la concurrence et de la consommation.

Dimitri est titulaire d'un DESS / DJCE en droit des affaires, d'un DEA "Droits et Accords Industriels et Commerciaux" et d'un Certificat d'Études Spécialisées "Droit de la Distribution" de l'Université de Montpellier.



Il a été admis au barreau de Paris en 1997. Il est membre de l'Association des Avocats Praticant le Droit de la Concurrence (APDC) et de l'Association Française d'Étude de la Concurrence (AFEC).



**Olivier LEROY** est avocat associé au sein du département Droit concurrence-distribution de CMS Francis Lefebvre Lyon Avocats.

Olivier LEROY intervient, tant en conseil qu'en contentieux, spécifiquement sur les problématiques des droits de la concurrence et de la distribution auprès des ETI et des groupes français et internationaux. Il accompagne ses clients devant les autorités de concurrence et les juridictions sur l'ensemble de ces sujets, et les conseille à l'occasion de leurs projets (compliance et conseil stratégique).

Pragmatique et expert reconnu sur la place, il développe une expertise particulière sur le thème des négociations commerciales. Il intervient sur le sujet aux côtés de nombreux industriels et distributeurs issus de divers secteurs d'activité.

Avocat depuis 1999, il a rejoint le cabinet CMS Francis Lefebvre Lyon Avocats en mai 2016, avec son équipe, après avoir dirigé le Département distribution-concurrence de Fidal en Rhône-Alpes notamment.



**LIEU DE FORMATION : La Place Paris**

3 place des Vosges Paris 4<sup>e</sup>  
M° Saint-Paul (ligne 1)  
M° Bréguet-Sabin (ligne 5)

