



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DU LL.M. DE DROIT ECONOMIQUE

Objectifs :

- Maîtriser le droit de la concurrence.
- Maîtriser le droit de la distribution.
- Maîtriser le droit de la consommation.
- Maîtriser le droit de la compliance.
- Maîtriser le droit du marché intérieur.

Modalités d'évaluation :

Cette formation se conclut par un test final de compétence de 4 heures à distance (50 QCM et 6 cas pratiques portant sur l'ensemble des matières), dont la réussite conditionne l'obtention d'un LL.M. de Droit économique.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'information, nous contacter.

Lieu :

La formation se fait exclusivement en ligne.

Date :

La formation peut démarrer à la discrétion l'étudiant.

Durée :

250h de formation estimée, dont 42h de formation tutorée.

Pré-requis :

Etre titulaire d'un Master 1 de droit ou d'un diplôme équivalent et avoir une expérience professionnelle en entreprise et/ou en cabinet.

Tarifs :

9 900 € HT.

Moyens pédagogiques :

Formation tutorée :

- 6 ateliers animés par les avocats du cabinet Vogel & Vogel (voir programmes des modules),
- 50 QCM et 2 cas pratiques par module.

Supports pédagogiques (voir programmes des modules) :

- 10 vidéos par module (5 consacrées aux développements théoriques exposés par Louis et Joseph Vogel, associés fondateurs du cabinet Vogel & Vogel, 5 à des cas pratiques présentés par des directeurs juridiques de grandes entreprises),
- 1 ouvrage pratique par module,
- le support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE MARCHE INTERIEUR

Objectifs :

- Comprendre les différents aspects de la mise en place du marché intérieur.
- Apprécier la portée des restrictions à la libre circulation pour certains biens ou services.
- Appréhender les spécificités du marché intérieur numérique.

Durée :

35h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit du marché intérieur
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - La libre circulation des marchandises 1
 - La libre circulation des marchandises 2
 - La libre circulation des personnes et des services 1
 - La libre circulation des personnes et des services 2
 - La libre circulation des capitaux
- 5 vidéos pratiques :
 - Liberté de circulation des marchandises, animée par Jacques-Olivier Boudin, Directeur juridique de Pomona
 - Action en responsabilité du fait des produits, animée par Emilie Sainte Cluque, Juriste de Volkswagen Group France
 - Les places de marché face au droit européen, animée par Louis et Joseph Vogel
 - Liberté de circulation des services, animée par Elisabeth Monegier du Sorbier, Directrice juridique de La Française des jeux
 - Marché intérieur numérique, animée par Marc Mossé, Directeur Affaires Juridiques et Affaires Publiques de Microsoft Europe
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER MARCHE INTERIEUR

Date à venir

Introduction. Enjeu de connaître les règles relatives à la libre circulation

PARTIE 1 – LA LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES

I. Champ d'application de la LCM

- A. Champ d'application matériel
 - 1. *Une marchandise européenne*
 - 2. *LCM à distinguer du transit européen*
 - 3. *Distinction avec d'autres libertés*
- B. Champ d'application territorial (Etude du territoire douanier européen)

II. Le principe d'interdiction des droits de douane et des taxes d'effet équivalent (TEE)

- A. Les entraves douanières
 - 1. *Notion de TEE*
 - 2. *Régime des droits de douane et des TEE*
- B. L'interdiction des impositions intérieures discriminatoires ou protectionnistes
 - 1. *Champ d'application*
 - 2. *Portée de l'article 110 TFUE*
 - 3. *Les mesures fiscales interdites*
 - a) *L'interdiction des discriminations fiscales (art. 110 al.1)*
 - b) *Interdiction du protectionnisme fiscal (art. 110 al.2)*
 - 4. *Sanctions*

III. Le principe d'interdiction des restrictions quantitatives et des mesures d'effet équivalent (MEERQ) et ses limites

- A. L'interdiction des restrictions quantitatives et des MEE
 - 1. *Notion de mesures d'effet équivalent à une restriction quantitative*
 - 2. *Typologie des mesures d'effet équivalent*
- B. Les exceptions à la LCM
 - 1. *Enoncé des exceptions à la LCM*
 - 2. *Régime juridique des exceptions à la LCM*



PARTIE 2 - LIBRE CIRCULATION DES PERSONNES ET DES SERVICES

I. Champ d'application des textes et notions

- A. La liberté d'établissement
 - 1. *La liberté d'établissement des personnes physiques*
 - 2. *La liberté d'établissement des personnes morales*
- B. La liberté de prestation de services
 - 1. *Conditions à la LCS*
 - 2. *Une liberté subsidiaire*

II. Le principe d'interdiction des discriminations et des entraves à la LCP

- A. Interdiction des discriminations et des entraves à la liberté d'établissement
 - 1. *La liberté de circulation des personnes physiques*
 - 2. *La liberté de circulation des personnes morales*
 - a) *Droit de migrer des personnes morales (étude des obstacles posés par le pays d'EMigration)*
 - b) *Le droit de s'implanter dans un autre EM (l'interdiction des obstacles posés par le pays d'IMMigration)*
- B. Interdiction des entraves à la liberté de circulation des services

III. Limites à la prohibition

- A. Exceptions légales
 - 1. *Liste*
 - 2. *Conditions d'invocabilité*
- B. Exceptions jurisprudentielles
 - 1. *Liste*
 - 2. *Régime*

IV. Directives de libération (la directive service) / d'harmonisation (sous réserve)

- A. Directive n°2006-123 CE du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur
 - 1. *Champ d'application*
 - 2. *Règles posées*
- B. Directives de reconnaissance mutuelle des qualifications

V. Le règlement géo-blocage

- 1. *Champ d'application*
- 2. *Principe d'interdiction des discriminations portant sur la nationalité du client, son lieu de résidence ou son lieu d'établissement*



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE DISTRIBUTION

Objectifs :

- Comprendre les intérêts et inconvénients de chaque mode de distribution.
- Choisir le mode de distribution le plus pertinent selon les produits et les attentes du fabricant/fournisseur.
- Savoir comment s'adapter aux contraintes du droit français.
- Appréhender la distribution sélective et exclusive, la franchise, le contrat d'agent commercial et la résiliation des contrats de distribution.

Durée :

55h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit de la distribution
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - Le droit français permet-il de créer et développer des réseaux de distribution efficaces ?
 - Quelles sont les contraintes résultant du nouveau droit des contrats pour les réseaux de distribution ?
 - Les réseaux de distribution à l'épreuve d'Internet
 - Quelles règles du droit de la concurrence les contrats de distribution doivent-ils respecter ?
 - Le droit français des agents commerciaux est-il compétitif ?
- 5 vidéos pratiques :
 - Distribution exclusive : produits agricoles, animée par Pierre Perroy, Directeur juridique de la Ficime
 - Les conséquences de la résiliation des contrats de distribution (conséquences financières, sociales), animée par Fabrice Lambert, Senior Legal Counsel de CNH
 - Franchise, animée par Guy Gras, Directeur juridique et affaires réglementaires du Groupe FNIR
 - Distribution sélective, animée par Céline Guyot-Sionnest, Directrice juridique de Viva Model Management
 - Les conditions de la résiliation des contrats de distribution, animée par Anton Carniaux, Directeur juridique de Samsung France
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER RESEAUX DE DISTRIBUTION 20 et 21 janvier 2022

PARTIE 1 : L'entrée dans le réseau de distribution

I. L'information précontractuelle

- 1) Le document d'information précontractuelle (loi Doubin)
- 2) L'information précontractuelle de droit commun depuis la réforme du droit des contrats

II. L'impératif absolu de la bonne foi lors de la formation du contrat

- 1) La réforme du droit des contrats
- 2) Les négociations contractuelles de bonne foi

III. Le contrôle de l'accès au réseau

- 1) Le changement de paradigme
- 2) Le refus d'agrément en distribution exclusive
- 3) Le refus d'agrément en distribution sélective quantitative
- 4) Le refus d'agrément en distribution sélective purement qualitative
- 5) Les limites du nouveau paradigme

IV. Le droit et la juridiction applicables

- 1) Le choix du juge compétent
- 2) Le choix du droit applicable

V. La durée des contrats

PARTIE 2 : La gestion du réseau de distribution

I. Le prix de vente du fournisseur à son réseau

- 1) La jurisprudence classique sur le prix tarif
- 2) Les nouvelles problématiques résultant de la convention unique et de la réforme du droit des contrats

II. Le prix de revente du réseau à ses clients

- 1) Dans les réseaux de distribution par revendeurs indépendants
- 2) Dans les réseaux de distribution par représentation



III. La convention unique

- 1) Le formalisme
- 2) Les nouveaux risques résultant de la loi Hamon

IV. Les clauses déséquilibrées

- 1) L'application de l'article L. 442-6, I, 2 du Code de commerce
- 2) Les clauses déséquilibrées dans les contrats d'adhésion

V. La bonne foi dans l'exécution du contrat

VI. Les ventes par internet

- 1) Le principe
- 2) Les ventes par internet et les distributions sélective et exclusive
- 3) Les clauses restrictives des ventes par internet interdites
- 4) L'interdiction des ventes sur les places de marché
- 5) La distribution par internet par le fournisseur

VII. La revente hors réseau

- 1) La revente hors du réseau sélectif
- 2) La revente hors du réseau exclusif

VIII. Les restrictions aux ventes hors zone de chalandise

- 1) En distribution exclusive
- 2) En distribution sélective

IX. Éviter les restrictions horizontales entre membres du réseau

X. Éviter les primes fidélisantes et autres abus en cas de position dominante

PARTIE 3 : La sortie du réseau et la fin du contrat de distribution

I. L'arrêt total de la distribution

- 1) Exemples de marques sorties du marché européen
- 2) Les précautions à prendre

II. La fin du contrat

- 1) La multiplication des contentieux
- 2) La résiliation ordinaire avec préavis et sans motif



VOGEL ACADEMY

- 3) La résiliation extraordinaire pour faute sans préavis
- 4) Obligation d'assistance à la reconversion ?
- 5) Faculté d'opposition à la cession du contrat ou de l'entreprise ?
- 6) Le paiement d'une indemnité
- 7) Les conséquences en droit social
- 8) Le droit de la faillite
- 9) La reprise des stocks

Conclusion



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE CONCURRENCE I

Objectifs :

- Connaître le cadre général des règles de concurrence.
- Comprendre la réglementation des ententes horizontales et verticales.
- Éviter l'abus de position dominante.
- Savoir réagir aux procédures de concurrence.
- Appréhender les spécificités du droit de la concurrence dans le contexte de la commande publique.
- Appliquer les règles de concurrence aux réseaux de distribution.

Durée :

57h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique : Les Fondamentaux du droit de la concurrence I – Pratiques anticoncurrentielles
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - Le cadre général des règles de concurrence
 - Le droit des ententes
 - Abus de position dominante
 - Les procédures de concurrence
 - Contrôle des concentrations
- 5 vidéos pratiques :
 - Le droit de la concurrence appliquée aux entreprises intervenant dans le cadre de la commande publique, animée par Bénédicte Souplet, Directrice juridique du groupe Saur
 - Le point de vue d'un praticien sur les prix imposés, animée par Renaud Champetier de Ribes, Directeur juridique France, Turquie et Moyen-Orient de Schneider Electric Industries
 - Les problématiques de concurrence qui se posent en cas de changement du système de distribution, animée par Edouard Silverio, Secrétaire général d'Eutelsat
 - Comment faire de la contrainte du droit de la concurrence un atout pour l'entreprise ?, animée par Jean-François Guillemin, ancien Secrétaire général du groupe Bouygues
 - Droit de la concurrence et gestion des réseaux de distribution, animée par Eric Auger, Legal Affairs Manager of Commerce Department de PSA Peugeot Citroën
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

**PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER ENTENTES / ABUS DE POSITION
DOMINANTE / CONCENTRATIONS
12 et 19 mai 2022**

INTRODUCTION :

- Qu'est-ce que le droit de la concurrence ? Quelles sont ses différentes branches ?
- Quel est le champ d'application du droit de la concurrence ?
- Qui l'applique ?
- Pourquoi se former au droit de la concurrence ?

Ce qu'il faut impérativement savoir sur :

1. La définition du marché pertinent

- Qu'est-ce qu'un marché pertinent ?
- Comment délimiter le marché de produits en pratique ?
- Comment délimiter le marché géographique en pratique ?

2. Le droit des ententes

- Qu'est-ce qu'une entente illicite ?
- Peut-il y avoir des ententes au sein d'un groupe ?
- Quelles précautions particulières prendre dans le cadre d'un syndicat professionnel ?
- Certaines ententes échappent-elles au droit de la concurrence ?
- Quelles sont les ententes les plus graves ? (ententes de prix, de répartition de marché, boycotts, échanges d'information, prix imposés, restrictions de vente, etc.)
- Quelles sont les ententes qui nécessitent une analyse plus approfondie ? (accords de coopération entre concurrents – accords de production en commun, accords d'achat en commun, accords de commercialisation en commun –, obligations d'exclusivité, engagements de non-concurrence post-contractuels, approvisionnement exclusif, distribution exclusive et sélective, encadrement des ventes sur les places de marché dans le cadre de la distribution sélective, etc.).

3. Le droit des abus de position dominante

- Qu'est-ce qu'être en position dominante (critères quantitatifs et qualitatifs) ?
- Quels sont les principaux types d'abus de position dominante (prix prédateurs, ciseau tarifaire, pratiques de fidélisation, pratiques de couplage, discrimination, prix excessifs, etc.) ?



VOGEL ACADEMY

- Comment une entreprise dominante peut-elle se défendre contre un grief d'abus de position dominante ?

4. Quelles sont les sanctions des pratiques anticoncurrentielles ?

- Comment sont calculées les amendes administratives ?
- Quel est le plafond de l'amende ?
- Comment peut-on réduire l'amende encourue voire en être exonéré ? (clémence, engagements, transaction)
- Les amendes sont-elles déductibles ?
- Quelles sont les sanctions civiles ?
- Quelles sont les sanctions pénales ?
- Les dirigeants personnes physiques peuvent-ils être responsables personnellement ?
- Comment vont évoluer les sanctions ?

5. La procédure devant les autorités de concurrence

- Quels sont les outils de détection des pratiques anticoncurrentielles des autorités de concurrence ?
- Quels sont les différents types d'enquêtes ?
- Quels sont les moyens des enquêteurs ?
- Comment se préparer à une enquête ?
- Comment réagir en cas de perquisition de concurrence ?
- Comment répondre dans le cadre d'une audition ?
- Quels sont les recours en cas de perquisition ?
- Que risque-t-on en cas d'entrave à l'enquête ? ?
- Comment se déroule la procédure d'instruction et de décision devant la Commission européenne et l'Autorité de la concurrence ?

6. Le contrôle des concentrations

- Qu'est-ce qu'une opération de concentration ?
- Quels sont les seuils de contrôle européen / français ?
- Une opération de dimension européenne peut-elle néanmoins revenir devant une autorité nationale ?
- Une opération peut-elle être autorisée par un Etat membre et interdite dans un autre ?
- Quelles sont les particularités du contrôle conjoint ?



VOGEL ACADEMY

- Les opérations sont-elles souvent interdites ?
- Quid des entreprises vouées à disparaître ou en procédure collective ?
- Quels sont les engagements généralement pris ?
- Comment sont-ils monitorés ?
- Comment un tiers peut-il contester une opération de concentration ?
- Quelles sont les voies de recours ?

CONCLUSION :

Le droit de la concurrence, un risque à prendre vraiment au sérieux, mais aussi une opportunité pour les entreprises qui savent le maîtriser.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE CONCURRENCE II

Objectifs :

- Connaître les caractéristiques du droit français de la négociation commerciale et les principales règles applicables et se doter d'outils pour maîtriser le niveau de risque juridique résultant de ces règles.
- Appréhender la convention écrite, les délais de paiement, la rupture brutale de relations commerciales établies et les clauses abusives entre professionnels.
- Comprendre la réglementation et les difficultés pratiques de la concurrence déloyale.
- Aborder les aides d'État.

Durée :

30h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit de la concurrence II – Pratiques déloyales et abusives
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - Synthèse des règles applicables en matière de négociation commerciale
 - La convention unique
 - Les délais de paiement
 - La rupture brutale de relations commerciales établies
 - Le déséquilibre significatif
- 4 vidéos pratiques :
 - L'entreprise face à la rupture brutale des relations commerciales établies, animée par Morgane Le Goascoz, Directrice juridique de Primagaz
 - Les difficultés pratiques de la négociation commerciale fournisseurs/distributeurs dans la grande distribution, animée par Daniel Diot, Directeur juridique de l'Ilec
 - L'entreprise face aux conventions uniques, animée par Jacques-Olivier Boudin, Directeur juridique du Groupe Pomona
 - L'entreprise de distribution face à la réglementation, animée par Hervé Delannoy, Directeur juridique de Rallye
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER NEGOCIATION COMMERCIALE 9 et 10 décembre 2021

Partie I : Les nouvelles règles de formalisme et de transparence à la suite des Ordonnances EGA

1. Les conditions générales de vente après la réforme EGA

Le rôle des CGV
La communication des CGV
La structuration de l'offre du fournisseur entre CGV, CCV et CPV
Le contenu des CGV
Le calendrier des CGV en cas de convention unique
L'opposabilité des CGV
Les sanctions applicables

2. Les conventions uniques après la réforme EGA

Quand la convention est-elle obligatoire, quand est-elle facultative ?
Quel type de convention ?
La convention de droit commun
La convention spécifique aux PGC
Convention annuelle ou pluriannuelle ?
Les avantages financiers (RRR/rémunération de prestations, coopération commerciale et autres obligations)
Les sanctions applicables
Les prévisions pour les négociations 2021

3. La facturation après la réforme EGA

Les nouvelles règles de facturation
Les nouvelles mentions sur factures
Les sanctions applicables
La coresponsabilité du vendeur et de l'acheteur

4. Les délais de paiement après la réforme EGA

Les règles sur les délais de paiement
Les contrôles
Les sanctions applicables
Les procédures de contestation



Partie II : Le nouveau droit des pratiques restrictives et abusives à la suite des Ordonnances EGA

1. Les nouvelles règles de fond après la réforme EGA

Le déséquilibre significatif

L'obtention d'un avantage sans contrepartie proportionnée

Le déséquilibre sert-il encore à quelque chose ?

La rupture de relations commerciales établies

Les prix imposés

2. Les nouvelles règles de procédure après la réforme EGA

Les procédures

Les sanctions

Partie III : Les aménagements à envisager et les comportements à privilégier en raison de la crise sanitaire liée à la Covid-19

1. La force majeure

Les possibilités et impossibilités d'invocation de la force majeure

La clause et les aménagements possibles

Les difficultés rencontrées

2. La renégociation sur le fondement de l'imprévision

Les possibilités et impossibilités d'invocation de l'imprévision

La licéité des clauses et les aménagements possibles

Les difficultés rencontrées

3. Le guide de bonnes pratiques de la CEPC

Les recommandations de la CEPC en matière logistique

Les recommandations de la CEPC en matière commerciale

Les mesures bilatérales d'adaptation à encourager



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE CONSOMMATION

Objectifs :

- Appréhender les clauses abusives dans les CGV.
- Connaître la réglementation en matière de publicité comparative et d'information du consommateur.
- Maîtriser la gestion de l'après-vente (vices cachés, conformité, tromperie, produits défectueux).

Durée :

45h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit de la consommation
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - Comment éviter un grief de clause abusive en droit de la consommation ?
 - Comment se défendre contre une action en suppression de clauses abusives initiée par une association de consommateurs ?
 - Comment se défendre face à une action en responsabilité du fait des produits défectueux ?
 - Les entreprises doivent-elles craindre les actions de groupe ?
 - Comment se défendre contre une accusation de tromperie en droit de la consommation ?
- 5 vidéos pratiques :
 - CGV – clauses abusives, animée par Benoît Gaboriau, Directeur juridique de Bouygues Telecom
 - La gestion de l'après-vente au sein d'un service juridique, animée par Jean-Christophe Laprée, Responsable du département juridique de Mercedes-Benz France
 - Vices cachés, animée par Natalia Van Oost, Responsable juridique d'Evobus France
 - Publicité comparative, animée par Patrick Rémot, Directeur juridique de Clear Channel
 - Obligation d'information et devoir de conseil du vendeur, animée par Georges Doulain, Directeur SAV de Espace Suffren
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER PUBLICITE / VENTE / APRES-VENTE 10 et 11 mars 2022

Introduction

PARTIE I : PUBLICITE ET PROMOTION DES VENTES

Section 1 : Pratiques commerciales déloyales

I. Règles générales

Rappel rapide sur le droit de l'Union – Problématiques et avantages de la directive d'harmonisation maximale (directive 2005-29 du 11/05/2005)

II. Pratiques commerciales trompeuses

1. Champ d'application
2. Règles matérielles
 - a) PCT par action
 - b) PCT par omission
3. Sanctions

III. Pratiques commerciales agressives

Section 2 : Autres pratiques commerciales interdites

PARTIE II : VENTE

Section 1 : Conditions de validité

I. Le consentement

- A. Erreur
- B. Dol

II. Obligation d'information

- A. Obligation du code civil
- B. Obligation du code de la consommation
- C. Question de la preuve
- D. Sanction du défaut d'information



Section2 : Les clauses abusives

I. Champ d'application

- A. Notion de consommateur ou de non-professionnel
- B. Notion de professionnel

II. Le contrôle du déséquilibre significatif

- A. Clauses relatives à la conclusion du contrat
- B. Clauses relatives au périmètre du contrat
- C. Clauses relatives à l'exécution du contrat
 - 1. Obligations des parties
 - 2. Inexécution des parties
 - a) Responsabilité du professionnel
 - b) Responsabilité du consommateur ou du non-professionnel
- D. Clauses relatives à la fin du contrat
 - 1. Clause de tacite reconduction
 - 2. Clause de retenue ou de restitution
 - 3. Clause de résiliation
- E. Clauses relatives à la résolution des litiges

III. Les pouvoirs du juge

- A. Obligation de relever d'office les clauses abusives dans un contrat soumis à son contrôle
- B. Sanction des clauses abusives

PARTIE III : CONTRATS A DISTANCE ET HORS ETABLISSEMENT

- I. Les ventes à distance**
- II. Le démarchage téléphonique**
- III. Contrats conclus hors établissement**

PARTIE IV : ACTIONS DES ASSOCIATIONS DE CONSOMMATEURS

I. L'action de groupe

- 1. Les différentes actions de groupe
- 2. Cas pratique : exemple de défense à une action de groupe pour vices cachés suite à une action de rappel



II. Autres actions possibles

1. Action exercée dans l'intérêt collectif des consommateurs
 2. Action conjointe et intervention en justice
 3. Action en représentation conjointe
-

PARTIE V : APRES-VENTE

Section 1 : Conformité des produits

I. Obligation générale de conformité

II. Obligation de livrer la chose convenue

- A. Obligation de délivrance conforme
 1. Notion et contenu de l'obligation
 2. Régime
 - a) Preuve
 - b) Responsabilité du vendeur
 - c) Sanction
- B. Garantie légale de conformité
 1. Notion et champ d'application
 2. Conditions
 3. Régime
- C. Garantie commerciale de conformité (garantie contractuelle)

III. Tromperie

IV. Falsification et infractions relatives aux produits

Section 2 : Garantie des vices cachés

I. Conditions de la garantie

- A. Existence d'un contrat de vente
- B. Antériorité du vice
- C. Non-apparence du vice (appréciation in concreto)
- D. Impropriété de la chose (vice inhérent et vice affectant l'usage de la chose)

II. Mise en œuvre de la garantie

- A. Fondement de l'action
- B. Prescription en matière de garantie des vices cachés



Section 3 : Sécurité des produits

I. Droit commun de la sécurité des produits

II. Responsabilité civile du producteur/fournisseur

- A. Responsabilité contractuelle
- B. Responsabilité extracontractuelle

III. Responsabilité du fait des produits défectueux

- A. Conditions
 1. Produit défectueux
 2. Dommage
 3. Lien de causalité

- B. Exonérations

- C. Régime de la réparation

IV. Obsolescence programmée



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE COMPLIANCE

Objectifs :

- Connaître les principes généraux relatifs à la compliance.
- Appréhender la réglementation des conflits d'intérêts, de la lutte anticorruption et des délits d'initiés.
- Aborder sous un angle pratique les principaux champs de la compliance dans l'entreprise, la mise en place d'un programme de compliance, la protection des lanceurs d'alerte et le rôle du Compliance Officer.

Durée :

28h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit de la compliance
- 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - La compliance
 - Les délits d'initiés
 - Les conflits d'intérêt
 - La lutte anti-corruption
 - La compliance en matière de concurrence
- 5 vidéos pratiques :
 - Mise en place d'un programme de conformité, animée par Benoit Dutour, Directeur juridique
 - La compliance, comment et jusqu'où ?, animée par Marie-Claude Bidaut, Directrice juridique de Mercedes-Benz France
 - Le Compliance Officer, animée par Jean-Marc Kiviatkowski, Directeur général adjoint de Bouygues Construction
 - Les principaux champs de la compliance dans l'entreprise, animée par Jean-Yves Trochon, Senior Business Advisor de EY France
 - La compliance dans une entreprise de Médias, animée par Sébastien Frapier, Directeur des affaires juridiques du groupe TF1
- Support de l'atelier.



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER COMPLIANCE CONCURRENCE 28 et 29 octobre 2021

INTRODUCTION :

- Les risques démultipliés en cas d'atteinte au droit de la concurrence : rappel des sanctions encourues et des risques supportés
 - L'aggravation récente des sanctions du fait des nouvelles lignes directrices de 2021 sur les amendes et la transposition de la directive ECN+
 - Les outils de détection des pratiques anticoncurrentielles : clémence et enquêtes
 - Les deux grands types d'enquête : enquête lourde/simple (procédures française et européenne) rappel des règles applicables
 - Le développement d'un nouveau type d'enquêtes concurrence : les enquêtes pénales
 - Les grandes tendances en droit français : alourdissement des enquêtes simples, absence quasi-totale de protection durant les enquêtes, augmentation des sanctions en cas d'obstruction.
-

PARTIE I : COMMENT SURVIVRE A UNE ENQUETE SIMPLE ?

1. L'insuffisance de garanties et de recours effectif en cas d'enquête simple

- Le renforcement des pouvoirs de l'administration
- La nécessité d'une préparation
- L'absence de recours

2. Que faire ? Les erreurs à ne pas commettre

- Au stade de la prise de contact avec les enquêteurs
 - Au stade de l'audition
 - Au stade de la rédaction et du contrôle du PV
-

PARTIE II : COMMENT SURVIVRE A UNE ENQUETE LOURDE ?

1. L'absence de garanties et de recours effectifs en cas d'enquête lourde

- Les garanties apparentes
- L'absence d'accès au JLD
- L'intervention de l'avocat
- Les recours ouverts
- L'absence d'effectivité des recours et la difficulté de contester l'autorisation d'enquête lourde et les conditions de son déroulement



2. Que faire ?

Pendant le déroulement de la perquisition

- Gérer l'arrivée des inspecteurs
- Contrôler le champ de l'enquête
- Gérer la communication interne et externe
- Gérer les saisies de documents

Après le déroulement de la perquisition

- Debriefing
- Recours

En amont, se préparer

- Mock dawn raids
 - o Déroulement
 - o Précautions à prendre
 - o Résultats
- Formations et audits
- Envisager si nécessaire le recours à la procédure de clémence
 - o Avantages/inconvénients
 - o Procédure et conditions
 - o Résultats

PARTIE III : COMMENT SURVIVRE A UNE ENQUETE PENALE DE CONCURRENCE ?

1. L'absence de garanties et de recours en cas d'enquête pénale

- Le cas d'ouverture d'une enquête pénale
- L'absence de recours effectif au stade de la perquisition
- Quid de l'articulation entre la procédure pénale et les procédures de clémence et de transaction ?

2. Que faire ?

- Au stade de l'arrivée des enquêteurs
- Au stade des saisies
- Au stade de l'audition
- Au stade du procès-verbal



VOGEL ACADEMY

PARTIE IV : COMMENT REDIGER ET METTRE EN PLACE UN PROGRAMME DE CONFORMITE CONCURRENCE ?

- 1. Domaine et sanction**
- 2. Code de conduite**
- 3. Dispositif d'alerte interne**
- 4. Cartographie des risques**

CONCLUSION

- Les réformes en cours ;
- Les dix règles d'or (application Vogel&Vogel)