



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.

Modalités d'évaluation :

Cette formation se conclut par un test final de compétence de 40 minutes en ligne (20 QCM et 1 cas pratique), dont la réussite conditionne l'obtention d'un certificat de formation.

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 :

30h de formation estimée, dont 7h 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 :

2 000 € HT.

Moyens pédagogiques :

Formation tutorée :

- 1 atelier animé par les avocats du cabinet Vogel & Vogel : Atelier Négociation commerciale (voir programme détaillé)
9 et 10 décembre 2021 – 9h-11h
- 50 QCM et 2 cas pratiques



VOGEL ACADEMY

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.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER NEGOCIATION COMMERCIALE

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



VOGEL ACADEMY

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