



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 :**

31h de formation estimée, dont 8h 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 Me Joseph Vogel et Me Margaux Vicaire : Atelier Négociation commerciale (voir programme détaillé)  
8 et 9 décembre 2022 – 9h-11h30
- 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 ATELIER NEGOCIATION COMMERCIALE (hors produits alimentaires)**

### **Introduction**

### **Partie I : Les règles de formalisme et de transparence**

#### **1. Les conditions générales de vente**

Le rôle des CGV

La communication des CGV

La structuration de l'offre du fournisseur (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**

Quand la convention est-elle obligatoire, quand est-elle facultative ?

Quel type de convention ?

La convention unique de droit commun

La convention unique 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 2023

## **3. La facturation**

Les règles de facturation

Les mentions sur facture

Les sanctions applicables

La coresponsabilité du vendeur et de l'acheteur

La facturation électronique interentreprises

## **4. Les délais de paiement**

Les règles sur les délais de paiement

Les contrôles

Les sanctions applicables

Les procédures de contestation

---

## **Partie II : Le droit des pratiques restrictives et abusives**

### **1. Les règles de fond**

Présentation des pratiques restrictives

Le champ d'application de l'article L. 442-1 du Code de commerce

L'avantage sans contrepartie ou manifestation proportionnée

Le déséquilibre significatif

La rupture brutale de relations commerciales établies

Les autres pratiques (les prix imposés, l'interdiction de la revente hors réseau, le non-respect du règlement (UE) n° 2019/1150, les pénalités logistiques)

### **2. Les règles de procédure**

Les procédures

Les sanctions

Les nouveautés

## **Conclusion**