

## OCTOBRE 2015

### FLASH CONCURRENCE N°5

L'application du déséquilibre significatif à une réduction de prix et le retour de la contrepartie

Par **Jean-Christophe Grall**, Avocat associé Grall & Associés  
et **Thibault Bussonnière**, Juriste doctorant Grall & Associés / CRED Paris II Panthéon-Assas

**Le 1<sup>er</sup> juillet 2015, la cour d'appel de Paris a rendu, dans une affaire « Galec », un arrêt retentissant à double titre. Retentissant d'une part, car pour la première fois les dispositions de l'article L. 442-6, I, 2<sup>°</sup> du code de commerce sanctionnant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties sont appliquées à une réduction de prix. Retentissant d'autre part, puisque la sanction infligée au distributeur atteint un record : en sus de l'amende civile de 2 millions d'euros, le distributeur est condamné à restituer, via le Trésor public, plus de 61 millions d'euros à ses fournisseurs lésés correspondant aux sommes indûment perçues.**

CA Paris, 1<sup>er</sup> juill. 2015, n RG : 13/19251, Min. éco. c/ Galec

Outre l'affirmation de l'exercice par le juge du contrôle de l'équilibre financier du contrat par l'appréhension des clauses financières sur le fondement des dispositions de l'article L. 442-6, I, 2<sup>°</sup> du code de commerce (I), cet arrêt rappelle le cadre de la négociation commerciale et, à ce titre met l'accent sur les nécessaires contreparties aux réductions de prix qui doivent être formalisées dans la convention annuelle établie à l'issue de la négociation commerciale conformément à l'article L. 441-7 du code de commerce (II).

#### I – L'AFFIRMATION DU CONTRÔLE DES CLAUSES TARIFAIRES SUR LE FONDEMENT DU DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF DE L'ARTICLE L. 442-6, I, 2<sup>°</sup> DU CODE DE COMMERCE

Au terme d'un contrôle mené en 2010 par la DGCCRF portant sur 300 contrats signés entre le Galec et 96 de ses fournisseurs, le ministre de l'Économie a estimé qu'une obligation à la charge des fournisseurs entraînait un déséquilibre significatif au profit du distributeur et ce, dans 118 contrats.

Cette obligation prenait la forme d'une ristourne de fin d'année calculée sur le chiffre d'affaires de l'année en cours, dite « RFA GALEC », dont les « conditions » variables pour en obtenir le paiement étaient les suivantes :

- 9 contrats-cadres ne subordonnaient le versement de la ristourne à aucune obligation à la charge du distributeur (ristourne inconditionnelle) ;
- 23 contrats ne précisait pas l'obligation mise à la charge du Galec (ristourne conditionnelle sans qu'aucune condition ne soit fixée) ;
- 29 contrats ne précisait pas le montant du chiffre d'affaires annuel minimum justifiant le versement de la RFA (le Galec arguait que cette imprécision dans le chiffre d'affaires retenu s'expliquait par l'existence d'une « incertitude économique » existante au moment de la conclusion des contrats) ;

- 57 contrats fixaient le montant du chiffre d'affaires minimum annuel à un montant inférieur de près de moitié à celui réalisé l'année précédente et l'année durant laquelle la RFA était due.

Les services d'enquêtes du ministre observaient également que les modalités de calcul et de paiement de cette ristourne aggravaient le caractère déséquilibré de cette obligation. En effet, celle-ci devait être payée par acomptes mensuels exigibles le 1<sup>er</sup> du mois, soit dans un délai plus court que le délai de paiement des marchandises, ce qui offrait un avantage de trésorerie au distributeur. À ce mécanisme de crédit fournisseur, s'ajoute le fait que le fournisseur devait verser des acomptes mensuels prévisionnels de ristourne alors que l'engagement du distributeur n'était effectif qu'à la fin de l'année, de sorte que le paiement de ces acomptes intervenait avant que la condition qui subordonne l'octroi de la ristourne ait été réalisée.

En première instance, les juges consulaires avaient refusé d'admettre un déséquilibre significatif dès lors que le ministre de l'Économie n'apportait pas la preuve de l'élément de coercition de l'infraction civile du déséquilibre significatif. La décision du tribunal de commerce relevait ainsi que ni l'absence de négociation, ni l'existence de pression, contrainte ou menace n'était rapportée par le ministre. S'agissant de la seconde composante de l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup> du code de commerce, c'est-à-dire des « obligations créant un déséquilibre dans les droits et obligations de parties », les juges avaient précisé que « La notion de déséquilibre significatif visée par le Conseil constitutionnel ne saurait être entendue comme pouvant porter sur l'adéquation du prix au bien, dès lors que l'article L. 132-1 du code de la consommation exclut expressément celui-ci de son domaine » (T. com. Paris, 24 sept. 2013, n° RG : 2011/058615, Min. éco. c/ Galec), faisant ainsi une stricte application de l'analogie entre droit de la consommation et droit des pratiques restrictives de concurrence réalisée par le Conseil constitutionnel dans sa décision n° 2010-85 QPC du 13 janvier 2011.

Fort de cette décision rendue en première instance à son profit, le Galec affirmait devant la cour d'appel que la ristourne contestée participait à la fixation du prix de vente dont elle est une composante en raison de la réduction de prix qu'elle constitue. Or, ni l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup>

du code de commerce et ni les dispositions des articles 1591 du code civil et L. 410-2 du code de commerce ne permettent de remettre en cause le prix de vente des marchandises en raison de l'interprétation donnée par le Conseil constitutionnel pour le premier article et en raison de la lettre des textes respectifs s'agissant des deux derniers articles.

Cependant, la cour d'appel de Paris s'inscrit en faux face à cette argumentation en affirmant ce qui suit : « Considérant qu'il résulte de l'alinéa 7 de l'article L. 441-7 précité que "les obligations relevant des 1<sup>o</sup> (les conditions de l'opération de vente) et 3<sup>o</sup> (les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale) concourent à la détermination du prix convenu"; que l'annexe 2 des contrats-cadres stipule que la RFA GALEC constitue une ristourne prévue au titre des "conditions de l'opération de vente" ayant permis de fixer le prix d'achat des produits par le distributeur; que si le juge judiciaire ne peut contrôler les prix qui relèvent de la négociation commerciale, il doit sanctionner les pratiques commerciales restrictives de concurrence et peut annuler les clauses contractuelles qui créent un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, même lorsque ces clauses sont relatives à la détermination du prix, et ce en application des dispositions de l'article L. 442-6 I 2<sup>o</sup> du code de commerce qui sanctionne tout déséquilibre contractuel dès lors qu'il est significatif ». Ainsi, selon les juges de la cour d'appel de Paris, toute clause de nature financière qui entraîne un déséquilibre contractuel flagrant doit être annulée et sanctionnée au titre de l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup> du code de commerce. Autrement dit, c'est bien le caractère significatif du déséquilibre qui autorise le juge à contrôler l'équilibre financier du contrat.

En écho à cette affirmation, les juges précisent par la suite que ce contrôle du respect de l'équilibre contractuel appartient avant toute chose aux services de l'Administration : en vertu de la conjonction des articles L. 441-6 (référence aux CGV du fournisseur), L. 442-6 (interdiction des pratiques restrictives de concurrence) et L. 441-7 du code de commerce (indication du barème de prix dans la convention annuelle), « il résulte que la loi a entendu permettre un contrôle par l'administration du prix négocié par comparaison avec le tarif du fournisseur et du respect de l'équilibre contractuel ».

Ce contrôle de l'équilibre financier du contrat par le contrôle des clauses tarifaires sur le fondement du déséquilibre significatif était en germe depuis l'arrêt de rejet de la cour d'appel de Paris dans l'affaire *Ikea* du 23 mai 2013 où les juges avaient pris soin de préciser la possibilité d'un tel contrôle dans les termes suivants : « *Si, ainsi que le soutient la société Ikea, il n'appartient pas aux jurisdictions de fixer les prix qui sont libres et relèvent de la négociation contractuelle, celles-ci doivent néanmoins, compte tenu des termes de ce texte, examiner si les prix fixés entre des parties contractantes créent, ou ont créé, un déséquilibre entre elles et si ce déséquilibre est d'une importance suffisante pour être qualifié de significatif* » ([CA Paris, pôle 5, ch. 5, 23 mai 2013, n° RG : 12/01166, Ikea Supply Chain](#)).

On remarque ainsi, à travers ce dernier arrêt et celui faisant l'objet des présentes observations, que la cour d'appel de Paris envisage de manière distincte la notion de déséquilibre significatif entre le droit des pratiques restrictives de concurrence et le droit de la consommation. En se détachant de la lettre de l'alinéa 7 de l'article L. 132-1 du code de la consommation qui écarte toute vérification de l'adéquation du prix ou de la rémunération au bien vendu ou au service offert, les juges de la cour d'appel de Paris reconnaissent le particularisme de la relation commerciale entre fournisseurs et distributeurs ([Grall J.-C. et Bussonnière T., Déséquilibre significatif : convergence et divergence entre le B to B et le B to C, RLC 2015/43, n° 2741](#)).

En l'espèce, afin de démontrer l'existence d'un déséquilibre significatif, la cour d'appel observe que, pour ces 118 contrats-cadres, les fournisseurs ont versé une réduction de prix « *alors que le distributeur n'a pris aucune obligation ou aucune réelle obligation à leur égard* ». De manière classique dorénavant, les juges ajoutent que le distributeur ne rapporte pas la preuve que d'autres clauses auraient permis de rééquilibrer cette obligation déséquilibrée. L'arrêt s'attache également à démontrer que « *l'incertitude économique* » évoquée par le Galec, pour justifier de l'indétermination du chiffre d'affaires sur lequel la ristourne était calculée, avait un caractère fictif et que le Galec ne pouvait l'ignorer. En effet, celui-ci calculait les acomptes dus au titre de la RFA sur un chiffre d'affaires prévisionnel proche du chiffre d'affaires effectivement réalisé et très supérieur au montant du chiffre d'affaires sur lequel il s'était engagé envers le fournisseur pour obtenir

la réduction de prix. S'agissant enfin des modalités de paiement de la RFA, la cour d'appel relève que l'obtention du paiement des acomptes avant le paiement du prix des marchandises participait également à créer un déséquilibre significatif au bénéfice du distributeur puisque celui-ci pouvait se constituer une avance de trésorerie aux frais du fournisseur. Pour autant, la Cour d'appel ne condamne pas de manière automatique le règlement des ristournes par acomptes dès lors que ces derniers sont calculés sur un chiffre d'affaires prévisionnel aussi proche que possible du chiffre d'affaires annuel.

Notons que la cour d'appel de Paris n'est pas la seule à s'essayer à cet exercice de démonstration d'un déséquilibre de nature tarifaire. La Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) dans ses trois derniers avis ([CEPC, avis n° 15-24, relatif à une demande d'avis d'une société d'ingénierie industrielle sur une pratique contractuelle au regard de l'article L. 442-6-I, 1° du code de commerce](#) ; [CEPC, avis n° 15-22, relatif à une demande d'avis d'un professionnel sur la validité des conditions de révision du prix d'un abonnement](#) ; [CEPC, avis n° 15-21 relatif à une demande d'avis d'un professionnel concernant l'application de l'article L. 442-6 du code de commerce au secteur d'activité du conseil aux entreprises](#)) considère que les clauses tarifaires peuvent être contrôlées sur le fondement des articles L. 442-6, I, 1° et L. 442-6, I, 2° du code de commerce. À cet égard, la CEPC délivre une méthode d'appréciation de ce type de déséquilibre. Pour ce faire, elle s'appuie sur l'arrêt de la cour d'appel de Paris rendu dans l'affaire *Ikea* lequel exige d'examiner si les « *conditions commerciales (sont) telles que (le partenaire) ne reçoit qu'une contrepartie dont la valeur est disproportionnée de manière importante à ce qu'il donne* » ([CA Paris, 23 mai 2013, Ikea Supply Chain, préc.](#)). De cette référence à la disproportion, les avis précités précisent que : « *L'appréciation à porter pour identifier un éventuel déséquilibre significatif d'ordre tarifaire se rapproche nettement de celle requise en application de l'article L. 442-6-I-1° appréhendant l'avantage manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu* ».

## II – LE RAPPEL DU CADRE DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ET DE L'EXIGENCE DE CONTREPARTIES AUX RÉDUCTIONS DE PRIX

À l'application inédite des dispositions de l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup> du code de commerce à une clause de réduction de prix, le caractère remarquable de cet arrêt réside également dans les enseignements qu'il délivre sur le contenu de la négociation commerciale annuelle entre fournisseurs et distributeurs.

En effet, à travers plusieurs considérants, la cour d'appel de Paris trace les contours de la négociation commerciale telle que celle-ci doit se résumer depuis la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 dite loi LME.

La cour d'appel rappelle dans un premier temps le déroulement de la négociation commerciale et le rôle de « garde fou » du déséquilibre significatif dans le cadre de celle-ci. Les juges commencent ainsi leur exercice pédagogique en relevant les deux grands bouleversements nés de la LME : la suppression de l'interdiction des discriminations tarifaires et le principe de libre négociabilité des conditions de vente, lequel se traduit par la possibilité de convenir pour le fournisseur avec le distributeur de conditions particulières de vente (CPV). Au passage, est évoqué le sort des conditions générales de vente qui constituent le socle de la négociation commerciale, socle « unique » depuis la loi Hamon du 17 mars 2014. La cour d'appel poursuit, ensuite, en observant que les obligations auxquelles les parties s'engagent en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale doivent être formalisées dans la convention écrite de l'article L. 441-7 du code de commerce, formalisation qui doit permettre à l'administration d'exercer un contrôle *a posteriori* sur la négociation commerciale et sur les engagements pris par les contractants. À la fin de ce rappel des phases principales de la négociation, les juges affirment que le principe de la libre négociabilité des conditions de vente et des tarifs n'est pas sans limite et, à cet égard, est encadré par la règle du déséquilibre significatif.

Dans un second temps, après avoir affirmé en conséquence que même les clauses relatives à la détermination du prix peuvent faire l'objet d'un contrôle sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup> du code de commerce, l'arrêt de la cour d'appel rentre plus en détails dans le cœur

de la négociation commerciale et s'attaque à la problématique des contreparties aux obligations auxquelles se sont engagées les parties. À cet égard, l'arrêt précise ce qui suit : « *Considérant que l'article L. 441-7 du même code dispose que la convention écrite doit indiquer « les obligations auxquelles se sont engagées les parties... en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale » ; qu'il s'en déduit que la fixation du prix est le résultat des obligations réciproques prises par le fournisseur et le distributeur au cours de la négociation commerciale et que ces obligations doivent être décrites dans la convention ; que si la loi LME a instauré le principe de libre négociabilité des conditions de vente et fait des CPV le siège de la négociation commerciale, la loi n'a pas supprimé la nécessité de contrepartie ou de justification aux obligations prises par les cocontractants, même lorsque ces obligations ne rentrent pas dans la catégorie des services de coopération commerciale ; que la réduction de prix accordée par le fournisseur doit avoir pour cause l'obligation prise par le distributeur à l'égard du fournisseur ».*

De ce considérant, il convient de tirer les deux enseignements suivants : *d'une part, la LME n'a pas mis fin à l'exigence d'une contrepartie à chaque obligation souscrite par les parties ; d'autre part, les réductions de prix, c'est-à-dire les remises et les ristournes, doivent, au même titre que les services de coopération commerciale, être accordées en contrepartie d'obligations souscrites par le distributeur.* À cet égard, les juges ont fait appel à la notion de cause rappelant en filigrane les dispositions de l'article 1131 du code civil selon lesquelles une obligation sans cause, ou une fausse cause ou une cause illicite, ne peut avoir aucun effet. Aussi, la cause de l'obligation de l'un étant l'objet de l'obligation de l'autre, l'obligation perd sa cause lorsque la contrepartie fait défaut. En d'autres termes, pour la cour d'appel de Paris, l'obligation du fournisseur de payer une réduction de prix à son distributeur n'a pas lieu d'être si l'engagement de ce dernier est dépourvu d'objet. Ainsi, la notion de contrepartie fait un retour en force dans le vocabulaire de la négociation commerciale. Remarquons cependant que les modifications opérées à l'article L. 441-7 du code de commerce par la loi Hamon du 17 mars 2014 étaient déjà sous-tendues par cette référence à la notion de contrepartie. La précision selon laquelle les conditions de l'opération de vente doivent être

précisément indiquées dans la convention avec les réductions de prix qui y sont associées, sonnait déjà comme un rappel à la formalisation des contreparties.

En dernier lieu, les réductions de prix étant également encadrées par les règles relatives à la facturation de l'article L. 441-3 du code de commerce, l'arrêt du 1<sup>er</sup> juillet 2015 s'attarde sur leur articulation avec les règles prévues à l'article L. 441-7 du code de commerce ainsi que sur la qualification de la réduction de prix proposée par le Galec. Les juges relèvent que la distinction opérée par l'article L. 441-3 du code de commerce entre les réductions existant au moment de la vente, dites inconditionnelles car non soumises à une condition, et celles non acquises au moment de la vente, dites conditionnelles car soumises à une condition, « n'implique pas que les réductions inconditionnelles n'aient pas à être causées par une obligation spécifique à la charge du distributeur exécutée à la date de la vente ». En outre, les juges requalifient la RFA Galec présentée comme une réduction inconditionnelle en une ristourne conditionnelle puisque dans la grande majorité des contrats, la ristourne est soumise à la réalisation d'un certain montant de chiffre d'affaires annuel. L'arrêt précise à toute fin utile que « de façon générale la ristourne de fin d'année, dont le bénéfice n'est acquis au distributeur qu'après réalisation d'une condition dans le courant de l'année qui suit la vente, ne peut pas être acquise au jour de la vente, faute d'accomplissement de la condition et ne peut donc être qualifiée de réduction inconditionnelle ».

En conséquence, les juges ont prononcé l'annulation des clauses contractuelles concernées par la RFA Galec. Le distributeur a été condamné à verser aux 46 fournisseurs victimes de ces pratiques plus de 61 millions d'euros de sommes induement perçues auxquels s'ajoute la condamnation au paiement d'une amende civile de 2 millions d'euros.

Le Galec a formé un pourvoir en cassation, ce qui sera l'occasion pour les juges du quai de l'horloge de consacrer ou non le contrôle de l'équilibre financier du contrat sur le fondement des dispositions de l'article L. 442-6, I, 2<sup>o</sup> du code de commerce.

## Programme des interventions et des formations 2015-2016 :

Toute l'année, Grall & Associés dispense des formations au sein de votre entreprise ou dans ses bureaux. Les thèmes abordés en 2015-2016 seront notamment :

- **La négociation commerciale 2016 et les évolutions liées à la loi Hamon sur la consommation et à la loi Macron – les regroupements à l'achat :**

- Des conditions générales de vente dont le rôle est renforcé ;
- Un plan d'affaires annuel qui doit prévoir les contreparties aux avantages financiers accordés par le fournisseur ;
- Des avantages financiers dont l'assiette de calcul ne peut pas rétroagir à une date antérieure à celle de l'application du nouveau tarif du fournisseur ;
- Les nouveaux instruments promotionnels (« NIP ») qui sont désormais contractualisés ;
- L'instauration de la règle de la concomitance entre la date de prise d'effet du tarif et celle des avantages financiers consentis au distributeur ;
- L'interdiction des demandes d'alignement et des compensations de marge ;
- L'impossibilité de modifier son tarif en cours d'année par l'industriel, sauf accord ou clause autorisée de renégociation ;
- Un mécanisme de facturation périodique mensuelle institutionnalisé ;
- L'instauration de sanctions administratives et d'un pouvoir de sanction donné aux services de la DGCCRF, sans oublier désormais un pouvoir d'injonction.

- **La mise en place de Programmes de «compliance» pour se conformer aux règles de concurrence et vérifier la légalité des pratiques des entreprises au droit de la concurrence et de la distribution ;**

- **Le contrôle des concentrations :**

- Contrôle européen des concentrations : [règlement n° 139/ 2004 du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises] ;
- Contrôle français des concentrations dans le

cadre des pouvoirs conférés à l'Autorité de la concurrence [détermination des seuils, définition du marché pertinent, procédure de notification / Lignes directrices de l'ADLC] ;

- **La rupture fautive des relations commerciales établies** [rupture brutale et rupture abusive] : risques liés à la rupture et conséquences financières ;

- **L'audit juridique des accords de distribution dans le cadre du Règlement 330/2010 du 20 avril 2010 et de ses lignes directrices du 19 mai 2010** : incidences sur les contrats de distribution au regard des articles 101 et 102 du TFUE et des articles L.420-1 et L.420-2 du Code de commerce sanctionnant les ententes et les abus de domination – Définition des marchés pertinents à prendre en considération désormais – marché de l'approvisionnement ; Dual pricing ; Prix imposés ; Vente sur internet ; Distribution sélective / exclusive, etc. ;

- **La définition des pratiques anticoncurrentielles** aux termes des dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 du Code de commerce, et 101 et 102 du TFUE [**ententes et abus de domination / pratiques concertées / standard de preuves requis par les autorités de concurrence**] ;

- **Les enquêtes de concurrence françaises et européennes** [droits et obligations des personnes enquêtées et des enquêteurs] et ce, dans le cadre des pouvoirs conférés à l'**Autorité de la concurrence et à la Commission européenne**] ;

- **Les échanges d'informations et de statistiques entre entreprises et/ou au sein de fédérations professionnelles** [droit français et européen de la concurrence] ;

- **L'application des règles de concurrence aux marchés publics ; appels d'offres : que peut-on faire, quelles sont les pratiques interdites / les offres de couverture / les offres dites « cartes de visites » / la sous-traitance et les groupements / etc. ;**

- **Les promotions des ventes** [pratiques commerciales déloyales / trompeuses dans le cadre de la loi Hamon sur la consommation du 17 mars 2014 et de la jurisprudence européenne : jeux – concours – loteries, ventes avec primes, ventes par lots / liées / subordonnées, offres de réductions de prix aux consommateurs, cartes de fidélité, publicité comparative, etc.] ;

- **Les responsabilités et obligations des producteurs et fournisseurs** : responsabilité contractuelle, responsabilité pénale, responsabilité du fait des produits défectueux, obligation générale de sécurité, garantie légale des vices cachés, garantie légale de conformité, garantie commerciale et contractuelle, clauses limitatives de responsabilité ;
- **Agriculture et concurrence (LMAP du 27 juillet 2010 et loi sur l'avenir de l'agriculture du 11 septembre 2014)** : domaine spécifique des fruits & légumes notamment (contractualisation, rédaction des contrats de vente, durée des contrats, détermination du prix et clause d'indexation, responsabilité de l'acheteur, médiation, sanctions, etc.). OP et AOP – regroupement de l'offre ;
- **L'essentiel du droit du commerce électronique : la vente en ligne en 10 points clés** : maîtriser le cadre juridique des relations B to B dans le cadre des stratégies de distribution du fournisseur ; Maîtriser le cadre juridique des relations B to C lié à la création et au développement d'un site de commerce en ligne. ;
- **La relation achat-vente** : obligation d'information du vendeur, contrat de vente, règles de facturation, problématiques liées à la livraison, rupture de la relation.

• • •

- **Proposition d'audit de structures tarifaires** : Tarifs / Réductions de prix / CGV / CCV / CPV / Services de coopération commerciale et autres obligations SRP / Prix de vente conseillés et limites / NIP ;
- **Proposition de rédaction de plan d'affaires annuel**, comprenant la rédaction d'un contrat cadre et d'un modèle de contrat d'application ou celle d'un contrat unique reprenant l'ensemble de la négociation commerciale : CGV / CCV / CPV et les autres obligations définies par l'article L.441 7-I-3° du Code de commerce + les services de coopération commerciale, avec différentes options rédactionnelles en termes de définition de services et de modalités de rémunération + Contrat de mandat (NIP) ;
- **Proposition d'accompagnement juridique de la négociation commerciale annuelle** ;

- **Proposition de mise en place de programmes de compliance orientés sur les pratiques antitrust et d'accompagnement lors du déploiement de tels programmes dans l'entreprise.**
- **Proposition d'intervention sur la communication des prix dans la relation verticale fournisseurs / distributeurs** ; que dire, qu'écrire ; quelles limites ? « Do and don't » !

Retrouvez les Lettres du Cabinet sur notre site  
[www.grall-legal.fr](http://www.grall-legal.fr)

# Rappel des prochaines formations

## Pratiques anticoncurrentielles

20 octobre 2015

Intervenants : Jean-Christophe Grall, Thomas Lamy & Nathalia Kouchnir-Cargill

Formule 1 journée - Tarif \* : 850 € HT

### Objectifs principaux

- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente, celle d'une position dominante ou bien encore celle d'un état de dépendance économique
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit antitrust
- Les échanges d'informations
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence françaises et européennes

## Positionnement du prix de vente / revente et droit de la concurrence

Règlement européen n° 330/2010 sur les accords verticaux

22 octobre 2015

Intervenants : Jean-Christophe Grall & Nathalia Kouchnir-Cargill

Formule 1 demi-journée - Tarif \* : 650 € HT

### Objectifs principaux

- Maîtriser les aspects juridiques liés à la communication des prix
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit antitrust
- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente verticale en matière de prix de revente
- Appréhender les comportements à risques afin de mieux les éliminer
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun
- Évaluer les risques potentiels liés à certains comportements
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence

## Et aussi...

Création des « **Essentiels du droit** » pour répondre aux besoins de formation synthétique des entreprises en concurrence / distribution / consommation / propriété intellectuelle : à titre d'exemple, les essentiels de la facturation, les essentiels des enquêtes de concurrence / consommation, les essentiels de la rupture d'une relation commerciale établie.