

PROGRAMME DES FORMATIONS GRALL INSTITUTE - 2021/2022





«
PLUS QUE
TRANSMETTRE
DES COMPÉTENCES,

PARTAGER UNE
EXPÉRIENCE
»

UN CABINET D'AVOCATS DÉDIÉ AU DROIT DU MARCHÉ

Depuis près de 25 ans, Grall & Associés se consacre exclusivement au droit des marchés et des stratégies commerciales, ainsi qu'au droit économique et de la propriété intellectuelle.

Cabinet leader en France, Grall & Associés a développé des expertises de pointe reconnues dans tous les domaines liés au droit de la concurrence, de la distribution, de la consommation et de la propriété intellectuelle. Sa profonde connaissance des acteurs du monde du droit économique, tout particulièrement des autorités de concurrence, qu'elles soient françaises, européennes ou antitrust américaines et de la pratique judiciaire qui y est associée, est un gage d'efficacité pour ses clients.

Grall & Associés accompagne les entreprises françaises de toute taille sur leur marché ou souhaitant s'implanter et développer des réseaux de distribution hors de France, et les entreprises étrangères s'implantant en France.

Grall & Associés aide les entreprises à faire face aux changements permanents de la législation et de la pratique décisionnelle et judiciaire en droit Antitrust, de la distribution et de la consommation, sans oublier la propriété intellectuelle. Tous ses associés et collaborateurs prennent part activement aux

colloques, séminaires et congrès professionnels dédiés à la matière.

Nous considérons également que l'information et la prévention de nos clients sont inhérentes à notre mission de conseil, c'est pour cette raison que le cabinet a mis en place :

- Des supports d'informations à destination de ses clients : la « Lettre de l'actualité » et des « Flashs concurrence » très récurrents faisant état des actualités majeures en la matière, en temps réel.

- Des séances d'informations trimestrielles : « Le droit en action » avec des partenaires notamment économistes, professeurs de droit et experts-comptables.

Grall & Associés est un organisme de formation et promeut le droit économique et le droit du marché au travers de formations intra ou interentreprise(s) : Grall Formations.

NOS SECTEURS CLÉS

Alimentaire
Agriculture
Cosmétique et parfums, produits de luxe
Produits pharmaceutiques
Industrie automobile
Communication (édition, presse et TV notamment)
Bâtiment
Produits d'isolation, ciment et plaques de plâtre
Electronique grand public
Environnement / collecte et traitement des déchets Infor-

matique
Textile
Papiers
Bijouterie / Horlogerie
Décoration
Jouets
Chimie
Machines-outils, outillages électroportatifs
E-commerce
Distribution

NOS EXPERTISES

Droit de la concurrence

- Pratiques restrictives de concurrence
- Relation industrie / commerce
- Négociations commerciales annuelles
- Proposition d'audit de structures tarifaires
- Pratiques anticoncurrentielles
- Concentrations
- Suivi des enquêtes de concurrence à tous les stades
- Mise en place de programme de conformité (« compliance program ») et d'audit de concurrence

Droit de la distribution

- Mise en place de réseaux de distribution au niveau européen
- Distribution sélective
- Licence d'enseigne
- Concession exclusive de vente
- Distribution automobile
- Franchise
- Agence commerciale
- Courtage
- Commission à la vente ou à l'achat

Droit de la consommation

- Validation d'opérations promotionnelles de vente : vente avec prime / jeux concours – loteries
- Vente jumelée ou subordonnée
- Crédit à la consommation
- Réglementation produits et règles d'étiquetage
- Garantie et sécurité des produits
- E-commerce et vente à distance
- Pratiques commerciales déloyales, trompeuses ou agressives et comportement des entreprises à l'égard des consommateurs

Droit de la propriété intellectuelle

- Marques
- Brevets
- Dessins et modèles
- Droits d'auteur
- Conseil et contentieux

Agriculture et concurrence

- Politique agricole commune et règles de concurrence : alignement, adaptation, confrontation ou consensus ? Quels cadres légaux ?
- Le règlement OCM n° 1308/2013 et ses modifications : possibilité de signer des contrats tripartites.
- Le règlement Omnibus du 12 décembre 2017.
- Le regroupement de l'offre des producteurs (OP/AOP) : jusqu'où peut-on aller ?
- Le cadre posé par la loi EGALIM du 30 octobre 2018 : contractualisation et indicateurs.
- L'interdiction des rabais, remises et ristournes pour les fruits et légumes.
- Indicateurs agricoles et interprofessions – contractualisation.
- Aide d'Etat.
- Rôle des syndicats professionnels.

Procédures et Contentieux

- Suivi et assistance des entreprises à la suite de notifications de griefs reçues des autorités de concurrence françaises ou européennes
- Appels d'offres privés ou publics/marchés publics (sous-traitance / co-traitance, groupements ponctuels) et application des règles de concurrence : offres de couverture, faux groupement, échec des projets de sous-traitance et soumission a posteriori, etc.
- Aides d'Etat
- Accompagnement face aux services d'enquête relevant de la DGCCRF, de l'Autorité de concurrence ou de la Commission européenne, voire d'autres autorités étatiques de concurrence en partenariat étroit avec nos correspondants d'Antitrust Alliance
- Assistance et défense devant l'Autorité de concurrence et la Commission européenne, voire devant les juridictions de recours au niveau européen (TPIUE / CJUE)
- Accompagnement et défense devant les tribunaux judiciaires
- Répression des fraudes
- Propriété intellectuelle
-

NOS ASSOCIÉS FORMATEURS

Grall & Associés est composé de spécialistes hautement reconnus en droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation, intervenant dans la conception, l'organisation et la validation des stratégies commerciales et industrielles de ses clients. Le cabinet privilégie le travail d'équipe afin de délivrer le meilleur service et la meilleure qualité à ses clients.



✉ jcgrall@grall-legal.fr

Jean-Christophe Grall

ASSOCIÉ FONDATEUR, GÉRANT, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1992)

Conseil juridique, juriste d'entreprise puis responsable juridique

DOMAINES D'INTERVENTION

- Concurrence,
- Distribution,
- Consommation (France/UE)
- Droit pénal des affaires
- Droit de la publicité
- Contrats commerciaux
- Contentieux administratif
- Droit de l'informatique
- Propriété industrielle

ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)
- L.I.D.C. (Ligue Internationale du Droit de la Concurrence)
- A.P.D.C. (Association des Avocats pratiquant le Droit de la Concurrence)



✉ nkc@grall-legal.fr

Nathalia Kouchnir-Cargill

ASSOCIÉE, CO-GÉRANTE, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1991)

Ancien Membre du Conseil de l'Ordre

DOMAINES D'INTERVENTION

- Droit de la concurrence (France/UE)
- Droit de la distribution / Rédaction de contrats / Mise en place de réseaux / Contentieux
- Droit général des affaires / Contrats commerciaux / Contentieux des relations commerciales
- Droit de la publicité et de la promotion des ventes

ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)



✉ tlamy@grall-legal.fr

Thomas Lamy

ASSOCIÉ, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1999)

DOMAINES D'INTERVENTION

- Droit de la concurrence (France/ UE)
- Droit de la distribution
- Droit de la consommation
- Droit de la publicité et de la promotion des ventes

ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)
- A.P.D.C. (Association des Avocats pratiquant le Droit de la Concurrence)

NOS FORMATIONS

10

PAGE 10

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES : TOUT SAVOIR SUR LE NOUVEAU DROIT DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE : NOUVELLES OPPORTUNITÉS OU NOUVELLES CONTRAINTES POUR 2021 ?

Dates : 14/09/2021 - 19/10/2021 - 16/11/2021 - 14/12/2021 - 18/01/2022

16

PAGE 16

L'ESSENTIEL DU DROIT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE : LA VENTE EN LIGNE EN 10 POINTS CLÉS

Dates : 17/06/2021 - 20/01/2022 - 14/04/2022

20

PAGE 20

IDENTIFIER, PRÉVENIR ET NEUTRALISER LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES DANS VOTRE ENTREPRISE OU ORGANISATION PROFESSIONNELLE

Dates : 07/10/2021 - 23/11/2021 - 22/03/2022 - 06/10/2022

24

PAGE 24

POSITIONNEMENT DU PRIX DE VENTE / REVENTE ET DROIT DE LA CONCURRENCE

Ce que vous devez savoir dans le cadre des réseaux de distributions (franchise, license d'enseigne, commission affiliation)

Dates : 25/03/2021 - 23/09/2021 - 09/02/2022 - 24/03/2022

28

PAGE 28

CONTRATS DE CONSOMMATION ET PRATIQUES COMMERCIALES A L'EGARD DES CONSOMMATEURS : LES REGLES A CONNAÎTRE !

Dates : 11/03/2021 - 09/12/2021 - 08/03/2022

32

PAGE 32

BIEN GÉRER VOS RELATIONS D'ACHAT-VENTE

Dates : 08/04/2021 - 25/11/2021 - 12/04/2022

36

PAGE 36

COMMENT ORGANISER SON SYSTÈME DE DISTRIBUTION ET QUELLES PRATIQUES À ÉVITER ?

Dates : 20/04/2021 - 14/10/2021 - 21/04/2022

40

PAGE 40

COMMENT ROMPRE EN TOUTE SÉCURITÉ SES CONTRATS D'AFFAIRES ET ENCADRER LA PÉRIODE POST-RUPTURE ?

Dates : 04/05/2021 - 03/06/2021 - 16/09/2021 - 02/12/2021

44

PAGE 44

LES ENQUÊTES DE CONCURRENCE DILIGENTÉES PAR LES SERVICES DE LA DGCCRF, DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE, ET PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE

Dates : 01/04/2021 - 15/06/2021 - 16/12/2021 - 07/04/2022

48

PAGE 48

DROIT DE LA CONCURRENCE : LE DROIT DE LA CONCURRENCE N'EST PAS ETRANGER AUX MARCHÉS PUBLICS !

Dates : 11/05/2021 - 22/06/2021 - 10/05/2022

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES : TOUT SAVOIR SUR LE NOUVEAU DROIT DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE : NOUVELLES OPPORTUNITÉS OU NOUVELLES CONTRAINTES POUR 2021 ?

Dates d'intervention : 14 Septembre 2021 - 19 Octobre 2021 - 16 Novembre 2021 - 14 Décembre 2021 - 18 Janvier 2022

Formule : 1 journée / 9h à 17h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 1000 € HT par participant(e) en présentiel, 850 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

THOMAS LAMY

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Responsables comptes clés
- Administration des ventes
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales dans le cadre du nouveau droit de la négociation commerciale issu de la loi Egalim du 30 octobre 2018 et surtout de l'ordonnance du 24 avril 2019 – un nouvel environnement légal/réglementaire où l'écrit est de rigueur !
- Promotions et SRP ; quelles limites - savoir appliquer les nouveaux textes !
- Connaître et savoir appliquer le jeu de la cascade des indicateurs amont/aval pour les produits alimentaires (art. L. 631-24-1 et s. du CRPM, L. 443-4 et L. 441-8 du C. com) dans les CGV, les conventions annuelles, les contrats de fabrication de produits sous MDD, etc
- Connaître la qualification des avantages financiers versés par un fournisseur à ses clients et les obligations induites en termes de facturation de services ou de mention sur facture des réductions de prix
- Savoir rédiger des CGV et une convention annuelle / un plan d'affaires annuel rendu obligatoire par le Code de commerce dont la signature au plus tard le 1er mars de chaque année est impérative
- Bien comprendre les nouvelles obligations mises à la charge des distributeurs en termes de motivation de l'éventuel refus des CGV du fournisseur
- Connaître les spécificités juridiques réservées aux négociants-grossistes (« B to B »)
- Appréhender les dispositions applicables aux MDD versus les marques de fournisseurs (MDF)
- Savoir ce qui est permis ou non dans une alliance à l'achat et ce qui peut être demandé ou non ; envisager les nouveautés en la matière et les suites possibles des enquêtes initiées par l'Autorité de la concurrence sur les regroupements à l'achat

- Déséquilibre significatif dans la négociation commerciale / obtention d'un avantage injustifié ou disproportionné ; quelles significations/quelles limites ?
- Savoir estimer la durée de préavis qui doit être respectée en cas de rupture de relations commerciales / déréférencement établies post ordonnance du 24 avril 2019
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer ; connaître les sanctions encourues et les capacités d'action de l'administration (DGCCRF/DIRECCTE)
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Actualiser ses connaissances au vu des nouvelles dispositions du Code de commerce sur le droit de la négociation commerciale.

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans la préparation/conclusion des accords commerciaux et, de manière plus générale, dans les négociations commerciales annuelles.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de connaître et évaluer les risques liés à la négociation commerciale afin de pouvoir définir une stratégie juridique propre à conclure tout accord commercial respectueux de la réglementation applicable.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

Majorations du SRP et limitation des promotions (denrées alimentaires et petfood)

- I La majoration du SRP de 10% :
 - Quels opérateurs économiques sont concernés ?
 - Quels produits ?
 - À partir de quand et jusqu'à quand ?
 - Rappel sur le calcul du SRP !
 - Les sanctions

- I L'encadrement des promotions :
 - Quel encadrement pour quelles promotions ? Pour quels produits ?
 - Encadrement en valeur et en volume
 - Modalités de détermination de l'encadrement en volume
 - À partir de quand et jusqu'à quand ?
 - Les dérogations possibles
 - Les lignes directrices de la DGCCRF de 2019 et leurs correctifs
 - Les sanctions
 - L'interdiction du mot «gratuit» et ses conséquences

- I La cascade d'indicateurs et la clause de renégociation pour certains produits – les prix de cession abusivement bas
 - Quels sont les produits concernés ?
 - Quelles obligations en termes de prise en compte des indicateurs
 - De quels indicateurs parle-t-on ?
 - Qui est concerné par ces nouvelles obligations ?
 - Comment prendre en compte ces indicateurs ?
 - Quelle contractualisation amont ou aval ?
 - Contrôle par la DGCCRF/les DIRECCTE
 - Indicateurs et prix de cession abusivement bas
 - Quelles sanctions ?

Les conditions de vente et leur négociabilité

- I Les conditions de vente - Toutes les conditions de vente:
 - Le contenu des conditions générales de vente (CGV) - des chiffres et des lettres ;
 - CGV et conditions tarifaires ?
 - Le renforcement du rôle des conditions générales de vente du fournisseur depuis la loi Egalim et l'ordonnance du 24 avril 2019 ;
 - La déclinaison des conditions de vente du fournisseur :
 - Conditions catégorielles de vente par circuit de distribution : un jeu de cartes ;
 - Conditions particulières de vente (CPV) : quid des contreparties ?
 - La réponse aux CGV des fournisseurs par les distributeurs dans le cadre de leurs nouvelles obligations – quelles sont ces obligations et quelle réaction doivent adopter les fournisseurs de PGC ?

- I Les conditions générales d'achat :
 - Confrontation entre les CGV et les CGA
 - Rôle et valeur des CGA
 - Limite des CGA
 - Pénalités logistiques
 - Comment les anticiper
 - Comment réagir contractuellement
 - Se servir du Guide des pénalités logistiques de la CEPC de février 2019
 - Comment les contester
 - Comment les négocier.

I La négociabilité des tarifs :

- Comment peut s'exercer la différenciation tarifaire ?
- Quelle marge de négociation pour les opérateurs économiques ?
- Différencier tarifs / prix convenus / prix de revente des produits
- Le principe d'intangibilité du prix convenu : quel avenir depuis l'ordonnance du 24 avril 2019 ?
- La limite de la négociabilité des tarifs : l'affaire Galec du 25 janvier 2017 - suite et fin ; mais aussi les affaires ITM et Système U de 2017 et 2018, ainsi que la QPC Carrefour (2018) ; les assignations Galec de 2019 ! : qu'en conclure sur le plan pratique ?

La formalisation des documents concourant à la contractualisation de la relation commerciale entre un fournisseur et un distributeur (un impératif encore renforcé dans le cadre du nouveau droit de la négociation commerciale) !

I Contenu de la convention annuelle ou pluriannuelle ; le plan d'affaires ; les nouveautés du nouveau droit de la négociation commerciale post EGALIM :

- La convention annuelle ou pluri annuelle : définition / contenu / formalisation / délai maximal de conclusion – prorogation ou reconduction ?
Le «plan d'affaires» - définition ; pour les PGC une vraie contrainte encore renforcée !
Rappel des conditions générales de vente dans
- la convention annuelle ou pluri annuelle ; tarifs / contreparties / engagements
Les prestations de services : «coopération
- commerciales» et «autres obligations»
Le renforcement des contreparties et des
- engagements de l'acheteur

- Modifications instituées par le nouveau droit de la négociation commerciale post EGALIM
- Différences entre le régime PGC et le régime de droit commun ; quelles contraintes / quelles contreparties / quelles spécificités et quels avantages pour les fournisseurs ?

I Comment renégocier ses prix en cours d'année : quelles nouveautés post EGALIM ?

- Les nouvelles dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce revu par la loi EGALim : quels produits sont concernés ?
- La clause de renégociation du prix convenu : les modalités d'application – déclenchement de la clause, compte rendu de renégociation, etc.
- Quelles conséquences en cas d'échec de la renégociation ?
- La cascade des indicateurs et la renégociation des prix convenus dans la convention annuelle – que devez-vous savoir et appliquer ?

Point sur les alliances à l'achat (nationales ou internationales) – où en est-on ? Quelles sont les nouveautés de la loi Egalim ?

- Modification du code du commerce pour que les accords d'achat ou de référencement groupé ne donnent plus lieu à une information limitée de l'Autorité de la concurrence (ADLC) mais à un véritable contrôle de celle-ci sur la base d'un bilan concurrentiel pouvant conduire à la remise en cause de ces accords et à leur modification
- L'auto-saisine de l'ADLC dans le cadre des alliances carrefour/Système U, Carrefour/Tesco et Auchan/Casino) : qu'attendre de l'ADLC demain ?
L'affaire Eurelec ; à quoi faut-il s'attendre ?
-

PROGRAMME

Présentation du déséquilibre significatif dans le domaine de la grande distribution :

- I Définition du déséquilibre significatif et conséquences sur la négociation commerciale en termes de contreparties : les suites des affaires Galec (2017), ITM (2017) et Système U (2018) ; la QPC Carrefour de 2018 et l'assignation du Galec en 2019 !
 - Déséquilibre significatif et contrats d'enseigne
 - Déséquilibre significatif et définition du prix issu de la négociation commerciale annuelle
 - Déséquilibre significatif et obtention de conditions particulières de vente non justifiées
 - Déséquilibre significatif et pénalités logistiques ou autres !

- I L'obtention d'un avantage non justifié ou manifestement disproportionné : une infraction à part entière maintenue par le Code de commerce

- I Le déréférencement par une enseigne / la rupture brutale : quelles nouveautés aujourd'hui et comment réagir ; que demander : la notion de préavis et de préjudice subi ?

- I Le calcul du seuil de revente à perte et la communication sur les prix de vente :
 - Quelle définition du seuil de revente à perte - SRP ?
 - Comment calculer le « trois fois net » ?
 - Que recouvre « l'ensemble des avantages financiers » ?
 - Quid des ristournes conditionnelles et de l'impact des rémunérations de services facturées par les distributeurs sur le SRP ?
 - Quelles sont les mentions obligatoires sur factures ?
 - Définition du «prix unitaire net»

- La communication sur les prix de revente : Attention aux pratiques anticoncurrentielles (ententes verticales sur les prix)
 - Légitimité des prix conseillés mais quelles limites ?
-
- I Rappel des règles de facturation et du formalisme requis post réforme du Code de commerce / les délais de paiement interentreprises :
 - Rappel des mentions devant impérativement figurer sur la facture, conformément aux dispositions du Code de commerce depuis le 1er octobre 2019 mais également aux dispositions fiscales applicables en la matière
 - Rappel des délais de paiement applicables et modalités de computation ; les délais pour l'Outre-mer
 - Spécificités des sanctions applicables en cas de non-respect des règles de facturation et des délais de paiement post réforme du Code de commerce
 - Les contrôles systématisés de la DGCCRF et les objectifs gouvernementaux en matière de délais de paiement.

Voies d'actions du ministère de l'économie / DGCCRF :

- I Précisions apportées sur le cadre d'action des services de la DGCCRF et de ses entités locales (DIRECCTE) au titre de ses pouvoirs d'injonction/ sanction
 - Au titre de quelles infractions ?
 - Quelle procédure pour quelle infraction : civile/commerciale/pénale/administratives ?
 - Quelles sont les sanctions pouvant être prononcées ?
 - Le renouveau des sanctions administratives
 - Quels sont les recours prévus ?

L'ESSENTIEL DU DROIT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE : LA VENTE EN LIGNE EN 10 POINTS CLÉS

Dates d'intervention : 17 Juin 2021 - 20 Janvier 2022 - 14 Avril 2022

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

NATHALIA KOUCHNIR-CARGILL

ÉLÉONORE CAMILLERI

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques
- Directions techniques
- Directeurs marketing
- Directeur clientèle

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Identifier les problématiques juridiques du commerce en ligne en fonction de vos objectifs
- Maîtriser le cadre juridique des relations B to B dans le cadre des stratégies de distribution du fournisseur / gérer la problématique des plateformes de vente en ligne
- Maîtriser le cadre juridique des relations B to C lié à la création et au développement d'un site de commerce en ligne
- Connaître les conditions de la validité de la vente à distance en ligne au vu des dernières évolutions législatives
- Bien rédiger les mentions légales, les conditions générales d'utilisation et les conditions générales de vente de votre site de commerce en ligne
- Données personnelles/cookies : anticiper la mise en conformité au nouveau règlement européen entrant en application le 25 mai 2018 (RGPD) et les éventuels contrôles de la CNIL

PRÉ-REQUIS

- Gérer des problématiques relatives à une activité commerciale susceptible d'être développée via internet.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure d'appréhender les questions juridiques relatives à la création d'un site de commerce électronique et aux règles applicables à la vente de produits sur internet.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

Les dix points clés

- I Élaborer votre stratégie de distribution au regard des obligations pesant sur la vente en ligne
 - La coexistence des circuits de vente directe et des distributeurs indépendants
 - La liberté des distributeurs de vendre en ligne
 - La problématique des « pure players » et des plates-formes de vente en ligne
 - Les critères qualitatifs de la vente en ligne
- I Gérer les interactions entre la vente en ligne et les autres canaux de distribution : le « cross canal »
 - Gérer la pluralité de canaux de distribution
 - La question de la différenciation des conditions tarifaires
 - La question de la différenciation des conditions d'approvisionnement
 - Les exclusivités de fourniture / les gammes de produits différenciées
- I Créer juridiquement un site de commerce électronique
 - Définir un nom de domaine, l'enregistrer, gérer les risques juridiques y afférents
 - Déclarer son site Internet à la CNIL : obligations et principes
- I Rédiger les mentions légales de votre site de commerce en ligne
 - Les mentions légales obligatoires
- I Rédiger les conditions générales d'utilisation (CGU) de votre site de commerce en ligne
 - Des CGU pour mieux protéger le contenu du site et limiter votre responsabilité
 - L'essentiel du droit du commerce électronique - Programme
- I Les règles de la vente à distance depuis les dernières évolutions législatives
 - Information renforcée du consommateur avant la commande
 - Les droits des consommateurs (droit de rétractation...)
 - Les obligations du vendeur
- I Rédiger les conditions générales de vente en ligne
 - Quelles sont les implications de la loi Hamon et des ordonnances de 2016 ?
 - Quelles sont les clauses que vous devrez absolument faire figurer dans vos CGV ?
- I Gérer le paiement à distance et sécuriser les transactions
 - Les données pouvant être collectées ou non lors d'un paiement à distance
 - La sécurisation des paiements électroniques
- I Respecter les textes en matière de données personnelles et éviter les sanctions de la CNIL
 - Entrée en application du RGPD le 25 mai 2018
 - Collecte et traitement des données personnelles des consommateurs
 - Opt in / opt out
 - Accroissement des sanctions
- I Gérer les « cookies » conformément aux recommandations de la CNIL
 - Cadre juridique applicable aux «cookies» et autres traceurs
 - Ce que vous pouvez faire /ne pas faire

IDENTIFIER, PRÉVENIR ET NEUTRALISER LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES DANS VOTRE ENTREPRISE OU ORGANISATION PROFESSIONNELLE

Dates d'intervention : 07 Octobre 2021 - 23 Novembre 2021 - 22 Mars 2022 - 06 Octobre 2022

Formule : 1 journée / 9h à 17h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 1000 € HT par participant(e) en présentiel, 850 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

THOMAS LAMY

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- 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 et leur très grand danger pour les entreprises et organisations professionnelles
Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- 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
- Savoir anticiper et réagir face aux actions de plus en plus fréquentes en réparation du dommage concurrentiel
subi par les victimes de pratiques anticoncurrentielles – actions en follow on ou stand alone ! ou au contraire préparer une telle action aux fins d'indemnisation !

PRÉ-REQUIS

- intervenir dans le cadre d'un réseau de distribution de quelque nature qu'il soit (distribution non exclusive/distribution sélective/commission affiliation), dans la négociation commerciale annuelle entre fournisseurs et distributeurs et, de manière générale, intervenir dans la conclusion d'accords commerciaux.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) devra être en mesure de connaître le périmètre de ce que l'on dénomme «les pratiques anticoncurrentielles» et donc la notion d'entente horizontale ou verticale, celle d'abus de position dominante ou de dépendance économique, avec dans chacun des cas la marge de manœuvre autorisée sans encourir de sanctions, que ce soit au niveau français ou au niveau européen avec les procédures associées mises en place par les autorités de concurrence.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La sensibilité du droit des pratiques anticoncurrentielles pour toute entreprise ou organisation professionnelle
- Les différences entre le droit des pratiques anticoncurrentielles et le droit des pratiques restrictives de concurrence
- La dimension nationale et européenne du droit des pratiques anticoncurrentielles
- Les sanctions prononcées et les actions en réparation du dommage concurrentiel - *follow on* ou *stand alone* !

Les ententes anticoncurrentielles (art. 101, paragraphe 1 du TFUE et L.420-1 du Code de commerce)

- La distinction entre les ententes anticoncurrentielles horizontales et verticales
- La distinction entre l'objet et l'effet anticoncurrentiel d'une entente
- Les accords d'importance mineure

I Identification des ententes anticoncurrentielles horizontales

- Exposé des différents types d'ententes horizontales : ententes sur les prix, boycott, répartition de marchés, etc.
- Focus sur les échanges d'informations entre concurrents : interdiction de principe des échanges d'informations entre concurrents ; nature des informations à ne pas échanger ; etc.
- Focus sur les ententes horizontales susceptibles d'être mises en œuvre dans le cadre d'organisations professionnelles : le rôle des organisations professionnelles, les limites de leurs actions, les pratiques interdites/pratiques autorisées, etc.
- Exposé de la pratique décisionnelle récente des autorités de concurrence

I Identification des ententes anticoncurrentielles verticales

- Le principe de l'exemption de certaines catégories d'accords verticaux ;
- L'exemption par catégorie : Règlement de la Commission européenne n°330/2010 du 20 avril 2010 et Lignes directrices : le double seuil de 30 %, la définition du marché pertinent, la problématique de la part de marché du distributeur et la notion de marché de l'approvisionnement, etc.
- Les « clauses noires » / les « clauses grises » au sens du Règlement n°330/2010 : fixation d'un prix minimal ou d'une marge minimale de revente, clauses de répartition de marchés ou de clients, règles spécifiques à la distribution sélective, les obligations de non-concurrence
- Focus sur les prix imposés : légitimité de principe des prix maxima/prix conseillés, suggérés, préconisés ou indicatifs ; la méthode du triple test : communication de prix de revente / application significative de ces prix / police des prix ; les dérogations possibles à l'interdiction de principe (lancement de nouveaux produits / biens d'expérience ou complexes / campagne de prix bas coordonnée sur une courte durée à l'intérieur d'un réseau de distribution organisé type franchise ou système de distribution similaire appliquant un format uniforme)

- Les ententes de répartition de clientèle/territoire
- Les modalités de l'exemption individuelle

Les abus de domination (art. 102 du TFUE et L.420-2 du Code de commerce)

- I Identification des abus de position dominante
 - L'exigence d'une position dominante
 - La détention d'une position dominante sur un marché (marché de référence ou marché connexe)
 - Les critères retenus pour caractériser une position dominante
 - La caractérisation d'un abus
 - (abus d'exploitation / abus d'éviction)
 - Les pratiques abusives tarifaires (prix prédateurs, prix d'éviction, remises fidélisantes, etc.)
 - Les pratiques abusives non-tarifaires

- I Identification de l'abus de dépendance économique

- Une spécificité française
- Les conditions posées par l'article L.420-2, al. 2 du Code de commerce
- La notion de dépendance économique et son appréciation
- Les pratiques abusives envisagées par l'Autorité de la concurrence
- La fermeté de l'Autorité de la concurrence
- Efficacité de l'infraction et exposé des alternatives pour la victime de l'abus

Les procédures des autorités de concurrence

- I Identification des autorités de concurrence compétentes
- I Les procédures suivies par les autorités de concurrence : procédures « classiques » / procédures négociées (transaction, engagements, etc.)
- I Les règles de procédure à connaître au cours d'une instruction devant les autorités de concurrence
- I Modalités de calcul des amendes prononcées par les autorités de concurrence
- I Les actions en réparation du dommage concurrentiel -*follow on* ou *stand alone* !

POSITIONNEMENT DU PRIX DE VENTE / REVENTE ET DROIT DE LA CONCURRENCE

Ce que vous devez savoir dans le cadre des réseaux de distributions (franchise, license d'enseigne, commission affiliation)

Dates d'intervention : 25 Mars 2021 - 23 Septembre 2021 - 09 Février 2022 - 24 Mars 2022

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

NATHALIA KOUCHNIR-CARGILL

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Responsables compte clé
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques /conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
-

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- 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

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans la communication de prix de vente aux consommateurs ou aux professionnels et ainsi dans la politique marketing visant à construire un discours portant sur le positionnement marketing des prix de vente.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit savoir ce qu'il peut faire en matière de communication de prix de vente, que ce soit à des consommateurs ou à des professionnels, en connaissant les risques liés à toute pratique de prix de vente imposés et les sanctions qui y sont associées.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les bases juridiques des techniques de distribution : distinction entre le distributeur/revendeur et l'intermédiaire de commerce (agent commercial, commissionnaire, courtier)
- Les règles de droit applicables : droit commun des contrats et droit spécial (distribution/concurrence)
- Le cadre européen défini par le règlement n°330/2010 sur les restrictions verticales de concurrence et ses évolutions envisagées par la Commission européenne
- Présentation des axes de la formation.

Positionnement prix de revente et droit des pratiques restrictives de concurrence

- I Le respect de la réglementation sur le seuil de revente à perte (SRP)
 - Les incidences de la réglementation française sur le seuil de revente à perte
 - La définition du seuil de revente à perte
 - Les modalités de calcul du « trois fois net »
 - Que recouvrent « l'ensemble des avantages financiers » ?
 - Quid des ristournes conditionnelles et de l'impact des rémunérations de services sur le SRP ?
- I Le respect de la réglementation applicable à la facturation
 - Quelles sont les mentions obligatoires à porter sur les factures ?
 - Définition du « prix unitaire net » ?
 - Quelles sont les sanctions prévues en cas de factures non conformes ?

Positionnement prix de revente et droit des pratiques anticoncurrentielles

- I Le principe d'interdiction des ententes verticales sur les prix (prix minimal / marge minimale de revente)

- Rappel sur le droit des ententes anticoncurrentielles (articles 101, paragraphe 1 du TFUE et L.420-1 du Code de commerce)
- Identification des ententes verticales portant sur la fixation d'un prix minimal ou d'une marge minimale de revente
- Le cadre européen défini par le règlement n°330/2010 sur les restrictions verticales
- Principes applicables à la détermination des prix de vente conseillés
- Interdiction des pratiques de prix imposés
- Légitimité de principe des prix maxima
- Légitimité des prix conseillés, suggérés, préconisés ou indicatifs
- La méthode du triple test : communication de prix de revente / application significative de ces prix / police des prix
- Exposé de la pratique décisionnelle des autorités françaises et européennes de concurrence dans différents secteurs d'activité en matière de pratiques de fixation des prix et rappel des sanctions encourues et effectivement appliquées par les autorités de concurrence

- I Les dérogations possibles à l'interdiction de principe

- Les dérogations prévues par le Règlement n°330/2010 sur les restrictions verticales

- Lancement de nouveaux produits / biens d'expérience ou complexes / campagne de prix bas coordonnée sur une courte durée à l'intérieur d'un réseau de distribution organisé type franchise ou système de distribution similaire appliquant un format uniforme
- Quelle est l'approche des autorités françaises et européennes de concurrence s'agissant des dérogations possibles aux pratiques de fixation de prix ?

Conclusion

- Quelles sont les mentions obligatoires à porter sur les factures ?
- Définition du « prix unitaire net » ?
- Quelles sont les sanctions prévues en cas de factures non conformes ?

CONTRATS DE CONSOMMATION ET PRATIQUES COMMERCIALES A L'EGARD DES CONSOMMATEURS : LES REGLES A CONNAÎTRE !

Dates d'intervention : 11 Mars 2021 - 09 Décembre 2021 - 08 Mars 2022

Formule : 1 journée / 9h à 17h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 1000 € HT par participant(e) en présentiel, 850 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

ÉLÉONORE CAMILLERI

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et services marketing
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Secrétaires généraux
- Services commerciaux
- Directeurs MDD
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs juridiques / conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Appréhender les dernières modifications législatives intervenues en droit de la consommation et anticiper les réformes à venir
- Maîtriser les règles juridiques applicables aux contrats de consommation
- Être vigilant dans la rédaction des contrats de consommation au regard notamment des clauses abusives
- Être vigilant quant à l'information délivrée au consommateur au stade précontractuel
- Être vigilant quant à l'information délivrée au consommateur sur le prix et les conditions de vente
- Maîtriser la notion de pratique commerciale déloyale et distinguer précisément les pratiques commerciales autorisées des pratiques commerciales interdites
- Connaître les règles applicables aux différentes opérations promotionnelles
- Savoir identifier les opérations promotionnelles à risques
- Savoir accompagner les services marketing dans la mise en place d'opérations commerciales et attirer leur attention sur les risques encourus
- Maîtriser les règles juridiques relatives à la protection des données personnelles
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun en droit de la consommation

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans le domaine du marketing, de la construction d'opérations publicitaires, promotionnelles, d'animation sur le lieu de vente (ALV), de publicité sur le lieu de vente (PLV) ou d'informations données sur le lieu de vente (ILV) et ce tant du côté du fournisseur que des enseignes de distribution.

COMPÉTENCES VISÉES

- A l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de maîtriser les règles relatives à la conclusion des contrats de consommation, de déterminer le contenu des informations qui doivent impérativement être délivrées au consommateur, d'appréhender la notion de pratique commerciale déloyale et d'être en mesure d'identifier les opérations promotionnelles à risques, et enfin de s'assurer du respect de la réglementation relative à la protection des données personnelles dans le cadre des opérations destinées aux consommateurs, le tout dans un univers totalement digitalisé.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise des « slides » de présentation, ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société / organisation professionnelle dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société / l'organisation professionnelle dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Champ d'application de la réglementation consommériste

Formation et exécution des contrats conclus avec les consommateurs

- | L'obligation générale d'information précontractuelle

- | L'obligation d'information loyale et transparente sur les prix et conditions de vente

- | Les règles applicables en matière de clauses abusives

- | Les garanties : garantie légale des vices cachés, garantie légale de conformité et garantie commerciale

- | Le cas particulier des contrats conclus à distance et hors établissement et l'exercice du droit de rétractation

- | Le commerce électronique

L'interdiction ou l'encadrement des pratiques commerciales à l'égard des consommateurs

- Définition de la notion de « pratiques commerciales déloyales »
- Présentation de la Directive 2019/2161 du Parlement et du Conseil du 27 novembre 2019 sur l'application et la modernisation des règles de l'Union européenne en matière de protection des consommateurs – le nouveau cadre européen !

| Les pratiques interdites

- Les pratiques commerciales trompeuses
 - La notion d'altération substantielle du comportement économique du consommateur
 - Le caractère trompeur ou de nature à induire en erreur (par action / par omission)
 - Les sanctions encourues.

- Les pratiques commerciales agressives
 - Les modalités de pression
 - Les effets de la pression : altération de la liberté de choix, vice du consentement, entrave à l'exercice des droits contractuels
 - Les sanctions encourues.

| Les pratiques encadrées

- La publicité comparative
 - Les conditions générales de validité ;
 - Les conditions relatives aux biens ou services comparés ;
 - Les conditions relatives aux caractéristiques comparées ;
 - Les conditions relatives au support utilisé ;
 - Les sanctions encourues.

- Les opérations promotionnelles
 - Rappel de la diversité des opérations promotionnelles
 - Les ventes liées / subordonnées ;
 - Les ventes avec prime ;
 - Les loteries publicitaires ;
 - Les jeux concours ;
 - Les NIP (« nouveaux instruments promotionnels ») ;
 - Les promotions portant sur les produits alimentaires : encadrement des promotions et interdiction d'utiliser le terme « gratuit » ;
 - L'encadrement des opérations promotionnelles portant sur le prix
 - Les annonces de réduction de prix ;
 - Le cas particulier des soldes ;
 - L'interdiction de la revente à perte.

Les règles applicables à la protection des données personnelles des consommateurs

Les voies procédurales spécifiques au droit de la consommation

- I La médiation de la consommation
- I L'action de groupe

BIEN GÉRER VOS RELATIONS D'ACHAT-VENTE

L'obligation d'information due par le vendeur et ses conséquences, la négociation commerciale, les conditions de validité et de conclusion du contrat de vente, les règles de facturation, les problématiques liées aux livraisons ou à l'inexécution du contrat de vente, la rupture de la relation commerciale établie

Dates d'intervention : 08 Avril 2021 - 25 Novembre 2021 - 12 Avril 2022

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenant
THOMAS LAMY

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des ventes
- Directeurs juridiques
- Directeurs administratifs
- Directeurs financiers
- Responsables juridiques
- Directions techniques
- Services techniques
- Services commerciaux
- Service administration des ventes
- Service logistique
- etc.

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Appréhender les différentes étapes de la négociation commerciale
- Connaître les règles juridiques qui encadrent la négociation commerciale dans le contexte de la loi «consommation» du 17 mars 2014
- S'assurer de la régularité de ses factures
- Connaître les conditions de la validité du contrat de vente
- Connaître l'obligation d'information pesant sur le vendeur et ses conséquences
- Gérer les problématiques liées à la livraison
- Gérer et analyser le risque lié à la fin des relations commerciales

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans la conclusion et la résiliation d'accords commerciaux.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de gérer la négociation commerciale, d'appréhender les règles de la fixation et de l'évolution du prix de vente, mettre en œuvre la résolution d'un contrat de vente et savoir gérer la fin des relations commerciales établies.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

I De la prise de commande à la facturation, les documents commerciaux

- Le bon de commande
- Les conditions générales de vente
 - Les mentions obligatoires
 - La communication des CGV
- L'opposabilité de vos CGV face aux CGA de vos clients
- Les conditions catégorielles de vente
- Les conditions particulières de vente
- La négociation commerciale
- La formalisation du résultat de votre négociation commerciale
- Le plan d'affaires annuel et les relations avec vos clients

I La facture et le droit de la facturation

- Les mentions obligatoires !
- Comment établir une facture conforme au droit de la facturation ?
- Les délais de règlement
- Les pénalités de retard
- L'escompte

I Les conditions de validité du contrat de vente

- La formation du contrat de vente
- Le prix déterminé ou déterminable
- L'obligation de conseil et d'information du vendeur

I La livraison

- Notion de livraison du produit
- Modalités contractuelles de livraison
- Le non-respect de la date de livraison et ses conséquences

I La rupture d'une relation commerciale établie

- Qu'est-ce qu'une rupture ?
- Comment déterminer le préavis minimal devant être laissé ?
- Quelles conséquences d'une rupture brutale ?
- Quelle indemnisation du préjudice subi ?

COMMENT ORGANISER SON SYSTÈME DE DISTRIBUTION ET QUELLES PRATIQUES À ÉVITER ?

Dates d'intervention : 20 Avril 2021 - 14 Octobre 2021 - 21 Avril 2022

Formule : 1 journée / 9h à 17h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 1000 € HT par participant(e) en présentiel, 850 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

NATHALIA KOUCHNIR-CARGILL

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs marketing
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Délégués et secrétaires généraux de fédérations professionnelles

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Connaître les moyens d'organisation de la distribution permettant à un fournisseur de commercialiser ses produits/services jusqu'à l'utilisateur final
- Distinguer la distribution des produits/services par le recours à des (i) distributeurs/revendeurs et des (ii) distributeurs/intermédiaires
- Connaître la qualification des différents statuts de distributeurs existants
- Maîtriser les règles juridiques applicables à tout accord de distribution et les règles spécifiques applicables aux accords conclus entre fournisseurs/distributeurs-revendeurs et fournisseurs/distributeurs-intermédiaires
Savoir mettre en place un réseau de distribution exclusive ou sélective au niveau français et européen
- S'assurer de la pertinence de son réseau en termes d'étanchéité lorsqu'il s'agit d'un réseau de distribution sélective
Être vigilant dans la rédaction de tout accord de distribution
- Maîtriser les clauses interdites en droit de la concurrence dans les accords conclus entre fournisseurs/distributeurs-revendeurs
Savoir intégrer des clauses relatives à la communication sur les prix de revente au regard du droit des pratiques anticoncurrentielles
Savoir appréhender la distribution sur Internet (e-commerce)
- Savoir maîtriser le « dual pricing »
-

- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun en droit de la concurrence
- Connaître les sanctions applicables et le rôle des autorités de concurrence en matière d'entente verticale
- Identifier les différents intermédiaires de commerce entre eux et connaître leurs différences/points communs
- Maîtriser le principe de non-application du droit des ententes verticales aux véritables contrats d'agence commerciale
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non.

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans le cadre d'un réseau de distribution de quelque nature qu'il soit : agence commerciale/commission à la vente ou à l'achat/distribution exclusive ou non exclusive/distribution sélective/commission affiliation/commerce électronique.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de déterminer les avantages et inconvénients liés à chacun des réseaux de distribution présentés lors de la formation lui permettant de retenir le type de réseau le mieux à même de répondre à ses besoins et contraintes, tout en connaissant les risques potentiels de l'utilisation de tel ou tel réseau de distribution.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les finalités de la distribution
- La variété des accords de distribution
- La distinction entre distributeurs/revendeurs et distributeurs/intermédiaires
- Avantages/Inconvénients de ces deux systèmes de distribution
- Les règles communes à tout système de distribution (droit civil / droit de la concurrence)

Le recours aux distributeurs-revendeurs

I L'application du droit de la concurrence aux accords fournisseurs/revendeurs

- Le droit des pratiques anticoncurrentielles (articles 101, paragraphe 1 du TFUE et L.420-1 du Code de commerce)
 - Qualification juridique des accords conclus entre un fournisseur et un distributeur/revendeur
 - La prohibition des ententes anticoncurrentielles
 - Distinction entre les ententes horizontales / ententes verticales
 - Définition des ententes verticales anticoncurrentielles
 - Les accords d'importance mineure
 - Le principe de l'exemption de certaines catégories d'accords verticaux
 - L'exemption par catégorie : Règlement de la Commission européenne n°330/2010 du 20 avril 2010 et Lignes directrices : le double seuil de 30 %, la définition du marché pertinent, la problématique de la part de marché du distributeur et la notion de marché de l'approvisionnement, etc.

- Les « clauses noires » / les « clauses grises » au sens du Règlement n°330/2010 : prix imposés, clauses de répartition de marchés ou de clients, règles spécifiques à la distribution sélective, les obligations de non-concurrence.
- Les modalités de l'exemption individuelle

• Le droit des pratiques restrictives

- Les règles relatives à la revente à perte
- Les règles applicables aux conventions écrites (L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce) et articulation avec les contrats de distribution, type distribution sélective ou exclusive

I L'identification des différents accords fournisseurs/revendeurs

- Les caractéristiques et les critères de choix
- La distribution sélective
- La distribution exclusive
- La franchise
- L'exclusivité d'approvisionnement
- La licence d'enseigne
- L'obligation d'information précontractuelle

- La distinction entre le contrat-cadre et les contrats d'application
- L'interaction entre les dispositions du contrat cadre et les CGV
- Les accords entre fournisseurs/revendeurs et la commercialisation des produits sur internet : restriction des ventes, recours aux marketplaces, prix, conditions catégorielles de vente, jurisprudence Coty et suites, etc.

Le recours aux distributeurs-intermédiaires

I L'identification des intermédiaires de commerce

- Le mandataire d'intérêt commun
- L'agent commercial
- Le commissionnaire à la vente / à l'achat
- Le commissionnaire-affilié
- Le courtier
- Le rôle des intermédiaires de commerce
- Les incidences pratiques liées à leur statut respectif : appartenance du fonds de commerce, de la clientèle et des stocks, etc.

I Les modalités d'application du droit de la concurrence aux intermédiaires de commerce

- Le droit des pratiques anticoncurrentielles
 - Le principe de non-application du droit des ententes anticoncurrentielles aux contrats d'agence commerciale
 - Les exceptions au principe
- Le droit des pratiques restrictives
 - Intermédiaires de commerce et convention écrite des articles L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce
 - La prohibition du déséquilibre significatif

COMMENT ROMPRE EN TOUTE SÉCURITÉ SES CONTRATS D’AFFAIRES ET ENCADRER LA PÉRIODE POST-RUPTURE

Dates d’intervention : 04 Mai 2021 - 03 Juin 2021 - 16 Septembre 2021 - 02 Décembre 2021

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

GUILLAUME MALLEN

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Secrétaires généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs marketing
- Directeurs de la logistique
- Directeurs techniques
- Responsables compte clé
- Services commerciaux
- Directeurs MDD
- Délégués secrétaires généraux de fédérations professionnelles
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Connaître et maîtriser les règles juridiques applicables en cas de rupture d’un contrat d’affaires (règles classiques de la responsabilité contractuelle et délictuelle et règles spéciales de la rupture brutale de relations commerciales établies).
- Savoir accompagner les opérationnels dans le cadre d’une rupture que l’on en soit l’auteur ou la victime.
- Connaître le formalisme du préavis à accorder à son partenaire commercial et déterminer la durée du préavis devant être respecté.
- Savoir évaluer le préjudice subi lors de la rupture d’un contrat d’affaires.
- Identifier les indemnisations périphériques : investissements, capital humain, moyens techniques, etc. ;
- Savoir faire intervenir des économistes et des experts comptables dans le cadre du calcul du préjudice subi par la victime de la rupture fautive
- Connaître et prévoir les clauses post-contractuelles susceptibles d’être prévues et le cadre légal applicable à celles-ci ;
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun ;
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non.

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans la négociation d'accords commerciaux et par conséquent dans la rupture de ceux-ci quels que soient les accords : simple accord portant sur la vente d'un produit ou d'une prestation de service/conclusion d'accords complexes de distribution (distribution exclusive ou non, franchise, distribution automobile, distribution sélective, mandataire, etc.).

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) devra pouvoir rompre un contrat de distribution, mettre fin à un courant d'affaires, sans prendre de risques inconsidérés en termes de rupture brutale, d'absence de préavis ou d'inexécution du préavis laissé et les risques de condamnation associés à toute rupture brutale d'une relation commerciale établie.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

Le cadre légal applicable à la rupture des contrats d'affaires

- I Les règles relatives à la rupture brutale des relations commerciales établies (article L.442-1, II du Code de commerce)
 - Le cadre légal du délit de rupture brutale de relations commerciales établies
 - Les impacts de l'ordonnance du 24 avril 2019 ayant réformé le droit de la rupture brutale de relations commerciales établies : application de la loi dans le temps, notamment
 - La notion de « relations commerciales »
 - La notion de relations commerciales « établies »
 - La rupture « brutale » : totale, partielle
 - Illustrations de ruptures « brutales » (déréférencements des produits par une GSA/GSS)
Les conditions de forme à respecter pour éviter la
 - rupture « brutale » : l'écrit
Les conditions de fond à respecter pour éviter la
 - rupture brutale : l'exigence d'un préavis suffisant et effectif
Comment déterminer le point de départ du préavis
 - ?
De quelle manière doit être appréhendé le
 - nouveau principe selon lequel l'auteur de la rupture n'engage pas sa responsabilité dès lors qu'il a respecté un préavis de 18 mois à l'égard de son partenaire commercial ?
Les exceptions à l'exigence d'un préavis écrit :
 - la faute du partenaire commercial et la force majeure
Les éventuelles autres exceptions à l'exigence d'un préavis écrit
 - Quelles sont les règles applicables en cas de rupture brutale d'une relation commerciale
 - internationale ?

- La procédure et les sanctions applicables en cas de non-respect de l'article L.442-1, II du Code de commerce

I Les règles classiques de la responsabilité contractuelle ou délictuelle (rupture abusive)

- Le droit de mettre fin à un CDI / Le droit de ne pas renouveler un CDD
- La notion de préavis raisonnable
- La limite : l'abus de droit
- Les dispositions du Code civil
- Etc.

Le cadre légal applicable à la période post-rupture : les clauses post-contractuelles

- Les clauses de non-concurrence / Les clauses de non-réaffiliation
- Les clauses de confidentialité
- Les clauses de restitution
- Les clauses de reprise des stocks,
- Etc.
- Identification des règles de droit (droit commun des contrats / droit de la concurrence) à respecter en cas de prévisions post-contractuelles.

LES ENQUÊTES DE CONCURRENCE DILIGENTÉES PAR LES SERVICES DE LA DGCCRF, DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE ET PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE

Dates d'intervention : 01 Avril 2021 - 15 Juin 2021 - 16 Décembre 2021 - 07 avril 2022

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenants

JEAN-CHRISTOPHE GRALL
THOMAS LAMY

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs marketing
- Responsables compte clé
- Administration des ventes
- Directeurs juridiques / conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs techniques
- Directeurs d'autres départements
Directeurs MDD
- Délégués généraux et secrétaires
généraux de fédérations
professionnelles

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Acquérir les bons réflexes face à des enquêteurs relevant d'une autorité de concurrence
- Comment se comporter face à des enquêteurs ?
- Appréhender les risques liés à toute enquête de concurrence et ses conséquences potentielles futures
- Participer à des exercices pratiques et à des mises en situation
- Déterminer son comportement au vu de situations pratiques présentées lors de cette formation
- Connaître les suites de toute enquête de concurrence en termes de procédure civile, pénale, ou devant une autorité de concurrence
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non

PRÉ-REQUIS

- Etre susceptible de faire l'objet d'une enquête de concurrence par des autorités de concurrence, qu'elles soient françaises ou européennes, en ce compris dans le domaine de la répression des fraudes.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) sera en mesure de connaître ses droits et obligations face à l'administration procédant à une enquête de concurrence en ayant acquis les réflexes qu'il convient d'avoir dans ce type d'enquête.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

Présentation des services de contrôle

- | DGCCRF
- | Autorité de la concurrence
- | Commission européenne

Motifs d'intervention de la DGCCRF, de l'Autorité de la concurrence et de la Commission européenne

- | Motifs d'intervention de la DGCCRF
 - Premier type d'intervention : pratiques anticoncurrentielles
 - Entente
 - Abus de position dominante
 - Abus d'état de dépendance économique
 - Deuxième type d'intervention : pratiques restrictives de concurrence
 - Prix minima imposés
 - Facturation non-conforme
 - Absence de convention annuelle
 - Revente à perte
 - Négociation commerciale
- | Motifs d'intervention de l'Autorité de la concurrence/ de la Commission européenne
 - Ententes
 - Abus de domination
 - Aides d'État

Les trois types d'enquêtes de concurrence

- | Les enquêtes dites légères ou simples
 - Définition de ce type d'enquête
 - Droits et obligations des enquêteurs
 - Droits et obligations des personnes auditionnées
- | Les enquêtes exceptionnelles ou lourdes (OVS)
 - Définition de ce type d'enquête
 - Droits et obligations des enquêteurs
 - Droits et obligations des personnes visitées
 - Les saisies informatiques
- | Focus sur l'évolution de la jurisprudence de la Cour d'appel de Paris, puis de la Cour de cassation sur les saisies massives de documents contenus dans des boîtes de messagerie et le « legal privilege »
- | Les inspections communautaires
 - Définition de ce type d'enquête
 - Droits et obligations des enquêteurs
 - Droits et obligations des personnes visitées
 - Les saisies informatiques

Les recours en matière d'enquêtes de concurrence

Les sanctions en cas d'opposition à fonction

Les suites des enquêtes de concurrence

- | Procédure civile
- | Procédure pénale
- | Procédure devant l'Autorité de la concurrence et les juridictions de recours
- | Procédure devant la Commission européenne et les juridictions de recours
- | Procédures alternatives
- | Procédures de clémence

DROIT DE LA CONCURRENCE : LE DROIT DE LA CONCURRENCE N'EST PAS ÉTRANGER AUX MARCHÉS PUBLICS !

Dates d'intervention : 11 Mai 2021 - 22 Juin 2021 - 10 Mai 2022

Formule : 1 demi-journée / 9h à 13h, en présentiel ou en distanciel

Tarif : 750 € HT par participant(e) en présentiel, 750 € HT par participant(e) en distanciel



Intervenant

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs juridiques / conformité
- Secrétaires généraux
- Responsables juridiques
- Responsables collectivités publiques
- concurrence
- Département appels d'offres

LES OBJECTIFS POURSUIVIS

- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente anticoncurrentielle, celle d'un abus de position dominante ou bien encore celle d'un état de dépendance économique ; qu'est-ce qu'un prix anormalement bas au regard du Code de commerce et du Code des marchés publics ?
- Les échanges d'informations dans le domaine des appels d'offres
- Les appels d'offres et leur réponse (sous-traitance – groupement – appartenance à un même groupe d'entreprises – etc.)
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Identifier la responsabilité de chacun
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence françaises et européennes, mais aussi l'intervention des juridictions administratives
- Les actions en réparation du dommage concurrentiel
- Évaluer le préjudice subi du fait d'une pratique anticoncurrentielle et comment s'y préparer.

PRÉ-REQUIS

- Intervenir dans la commande publique et donc être susceptible de répondre ou d'accompagner les opérationnels dans la réponse à des appels d'offres relevant du Code des marchés publics.

COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de déterminer les pratiques susceptibles de revêtir un caractère anticoncurrentiel dans le domaine des marchés publics et plus précisément du droit de la commande publique en connaissant tout aussi bien les dispositions relevant du Code des marchés publics que celles du Code de commerce, voire du Code pénal.

ASPECTS PRATIQUES

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Il est cependant précisé que :

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

PROGRAMME

Qualification des pratiques susceptibles d'être poursuivies par les autorités de concurrence et d'être appréhendées par les juridictions administratives

I Les ententes

- Définition d'une entente anticoncurrentielle
- Ententes horizontales et verticales
- Définition de l'objet et de l'effet anticoncurrentiel
Descriptions des comportements et des pratiques
- susceptibles d'être qualifiées d'ententes horizontales ou verticales.

I Les abus de position dominante

- Définition de la position dominante et de ses abus
- Les situations visées en l'espèce
- Quelques décisions de l'Autorité de la concurrence, des autorités européennes et des juridictions administratives

I Procédures et sanctions

- Les procédures suivies
- Les sanctions encourues

Focus sur les échanges d'informations

I Une pratique sensible : les échanges d'informations entre concurrents

- Interdiction de principe des échanges directs d'informations entre concurrents
 - Nature des informations échangées entre concurrents
 - Modalités retenues pour l'échange d'informations

- Légitimité de principe portant sur la diffusion d'informations statistiques par une organisation professionnelle à ses membres

- Structure du marché concerné et identification des leaders
- Nature et détail des informations diffusées
- Périodicité de la diffusion et ancienneté des informations

- Des pratiques « noires » à l'illicéité évidente

- Ententes sur les prix et les marges
- Répartition de marchés
- Pratiques de boycott

- Légitimité des recommandations tarifaires (prix, barèmes ou taux horaires conseillés) et limites.

- À titre d'illustration, quelques décisions de l'Autorité de la concurrence, des autorités européennes et des juridictions administratives

Focus sur les offres paraissant anormalement basses

- Rappel des articles L.2152-5 et L.2152-6 du Code de la commande publique
- Appréhension par le Droit de la concurrence et des autorités de concurrence de la notion de prix prédateurs
- Qu'est-ce qu'un prix anormalement bas ?
- Appréciation par les juridictions administratives

Focus sur les appels d'offres publics

- Les différents types de pratiques répréhensibles ou susceptibles de le devenir
 - Les offres de couverture
 - Les offres dites « cartes de visite »
 - L'appartenance à un groupe d'entreprise
 - Le cas de la sous-traitance et de l'échec de celle-ci
 - Appréhension par le Code des marchés publics
 - Appréhension par le Droit de la concurrence
 - Le cas des groupements constitués afin de répondre à un appel d'offres
 - Appréhension par le Code des marchés publics
 - Appréhension par le Droit de la concurrence

Focus sur la procédure suivie devant les autorités de concurrence

- Autorités compétentes
- Juridictions de recours

Focus sur l'appréhension des pratiques anticoncurrentielles par les juridictions administratives

- Comment et à quel titre ?

Focus sur la réparation du préjudice subi dans le cadre des actions en réparation des dommages liés à une pratique anticoncurrentielle

CONTACTS

Nathalie Burel nburel@grall-legal.fr

Christiane Jean-Pierre cjp@grall-legal.fr

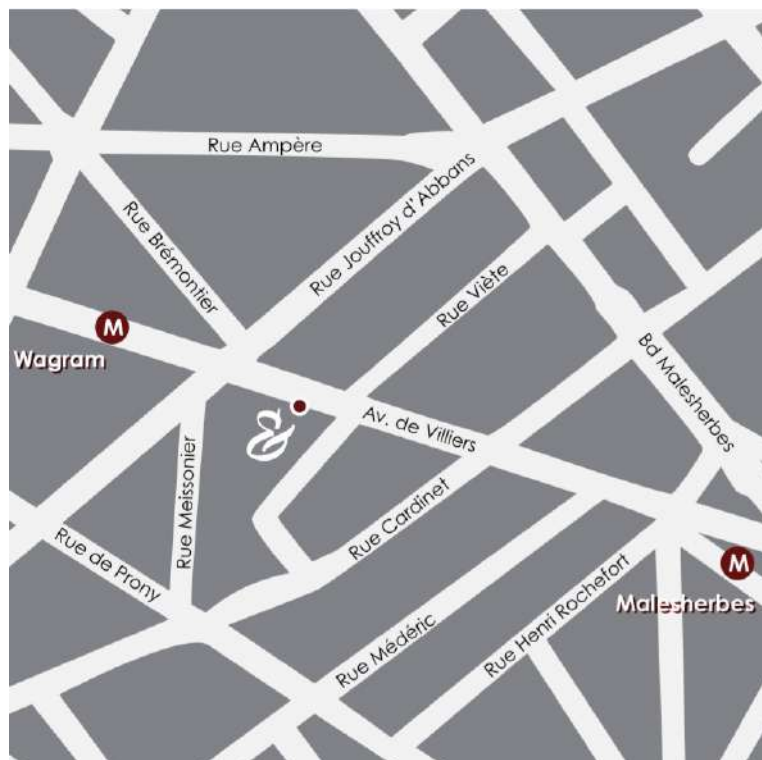
Frédérique Ferali fferali@grall-legal.fr

63, avenue de Villiers - 75017 Paris

Tél : +33 (0)1 53 57 31 70 - Fax : +33 (0)1 47 20 90 40

Mail : contact@grall-legal.fr Palais P 40

www.grall-legal.fr



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les formations décrites dans le présent catalogue peuvent être dispensées au Cabinet, dans les entreprises ou organisations professionnelles.

Le cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code travail sur la formation professionnelle continue - Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Membre d'Antitrust Alliance, réseau européen d'avocats en droit de la concurrence : Allemagne, Angleterre, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, Grèce, Hongrie, Italie, Lituanie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Slovaquie, Suède, Suisse

© Tous droits réservés

