GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

Programme des formations Grall institute — 2024/2025

“ PLUS QUE TRANSMETTRE DES COMPÉTENCES, PARTAGER UNE EXPÉRIENCE ”

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

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 ou experts comptables

Enfin 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 Informatique / 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 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 – contrac-tualisation
- 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.

Jean-Christophe Grall

ASSOCIÉ FONDATEUR, GÉRANT, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1992) Conseil juridique, juriste d'entreprise puis responsable juridique

MAIL : JCGRALL@GRALL-LEGAL.FR

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)

Nathalia Kouchnir-Cargill

ASSOCIÉE, CO-GÉRANTE, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1991) Ancien Membre du Conseil de l'Ordre

MAIL : NKC@GRALL-LEGAL.FR

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)

Thomas Lamy

ASSOCIÉ, AVOCAT À LA COUR

Avocat au Barreau de Paris (1999)

MAIL : TLAMY@GRALL-LEGAL.FR

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

PAGE 09

Le cadre juridique des négociations commerciales annuelles pour 2024 post loi Descrozaille tous produits confondus

09 Janvier 2024 • 10 Septembre 2024 • 15 Octobre 2024
13 Novembre 2024 • 10 Décembre 2024 • 07 Janvier 2025

PAGE 14

L’essentiel du droit du commerce électronique : la vente en ligne en 10 points clés

18 Janvier 2024 • 18 Avril 2024
22 Octobre 2024 • 11 Mars 2025

PAGE 17

Identifier, prévenir et neutraliser les pratiques anticoncurrentielles dans votre entreprise ou organisation professionnelle

19 Mars 2024 • 02 Octobre 2024
21 Novembre 2024 • 18 Mars 2025

PAGE 21

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)

07 Février 2024 • 26 Septembre 2024 • 04 Février 2025

PAGE 25

Contrats de consommation et pratiques commerciales a l’egard des consommateurs : les règles à connaître !

05 Mars 2024 • 04 Décembre 2024 • 04 Mars 2025

Nos formations

PAGE 29

Comment organiser son système de distribution et quelles pratiques à éviter ?

25 Avril 2024 • 05 Novembre 2024 • 15 Avril 2025

PAGE 33

Comment rompre en toute sécurité ses contrats d'affaires et encadrer la période post-rupture ?

23 Mai 2024 • 17 Septembre 2024
26 Novembre 2024 • 30 Avril 2025

PAGE 36

Les enquêtes de concurrence diligentées par les services de la DGCCRF, de l'Autorité de la concurrence, et par la Commission européenne

04 Avril 2024 • 17 Décembre 2024
02 Avril 2025 • 10 Juin 2025

PAGE 39

Droit de la concurrence : le droit de la concurrence n'est pas etranger aux marchés publics !

14 Mai 2024 • 06 Mai 2025

Le cadre juridique des négociations commerciales annuelles pour 2024 post loi Descrozaille tous produits confondus

Focus sur les relations commerciales dans la chaîne agro-alimentaire : maîtriser l'application des différents textes en vigueur (lois Egalim, loi Descrozaille, décrets d'application, etc.).

FORMULE

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

TARIF

1 100 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

09 Janvier 2024 • 10 Septembre 2024
15 Octobre 2024 • 13 Novembre 2024
10 Décembre 2024 • 07 Janvier 2025

INTERVENANTS

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

THOMAS LAMY

PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Administration des ventes
- Directeur d'enseigne
- Directeurs des achats
- Responsables comptes clés
- Administration des ventes
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux, etc

Les objectifs poursuivis

- Faire le bilan des négociations commerciales 2023
- Connaître le cadre légal et réglementaire et maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales post loi Descrozaille
- Appréhender le champ d'application de la loi Egalim 2 et de la loi Descrozaille (en fonction des acheteurs et des produits concernés)
- Savoir rédiger des CGV et une convention écrite/un plan d'affaires annuel
- Déterminer le contenu de la convention logistique modèle « loi Descrozaille » désormais distincte de la convention écrite/du plan d'affaires annuel
- Comprendre les solutions apportées par la loi Descrozaille en cas d'absence d'accord au 1er mars
- Connaître le régime applicable au commerce de gros tel qu'instauré par la loi Descrozaille
- Appréhender le principe de la contrepartie à la ligne et la non discrimination abusive, introduits par la loi Egalim 2 et étendus par la loi Descrozaille aux produits de grande consommation (PGC)

- Savoir qualifier les 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 respecter le double encadrement des promotions étendu aux PGC par la loi Descrozaille
- Anticiper et contester les pénalités logistiques et les autres pénalités au regard notamment des dispositions des articles L.441-17 et suivants ainsi que de l'article L.442-1, I, 3° du Code de commerce issus de la loi Egalim 2 et modifiés par la loi Descrozaille
- Savoir qualifier les 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
- Avoir une vision claire des différentes pratiques restrictives de concurrence visées à l'article L.442-1 du Code de commerce (déséquilibre significatif, avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné, rupture brutale de relations commerciales établies, non-discrimination abusive, encadrement des pénalités logistiques, principe de bonne foi dans les négociations commerciales)
- Connaître les sanctions encourues ainsi que les capacités d'action et les pouvoirs d'astreinte de l'administration

Et pour les produits alimentaires...

- Connaître le cadre amont des relations agricoles et le cadre aval de l'alimentaire
- Connaître et savoir appliquer la cascade des indicateurs amont/aval (art. L.631-24 et s. du CRPM et L.443-4 du C. com) dans les CGV, les conventions avec les acheteurs/distributeurs, les contrats MDD, etc.
- Appréhender le principe de non négociabilité des matières premières agricoles
- Savoir rédiger, négocier et activer en cours de contrat la clause de révision automatique du prix (art. L.443-8 du C. com) et la clause de renégociation du prix (art. L.441-8 du C. com)
- Avoir une vision d'ensemble des différentes pratiques restrictives de concurrence et autres pratiques prohibées applicables spécifiquement aux produits alimentaires (prix de cession abusivement bas, annulation de commandes, secret des affaires, etc.)

Pré-requis

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

Compétences visées

- A 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 règlementation applicable.Vérification des compétences acquises durant la formation via un « QUIZZ » à remplir par le participant à l'issue de la formation (sur place dans le cas d'une formation en présentiel / à renvoyer par mail dans le cas d'une formation en distanciel).

Aspects pratiques

- L'intervention comprend la communication des « 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 l'entité 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 l'entité concernée.

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

I - PRÉSENTATION D'ENSEMBLE DES DISPOSITIONS APPLICABLES À LA RELATION COMMERCIALE

- Présentation schématique des principales règles et grands principes applicables aux trois temps de la relation commerciale (négociation, exécution de la relation commerciale et rupture)
- Champ d'application des dispositions applicables en matière de relations commerciales (lois Egalim 1 et 2, loi Descrozaille, etc.)
- - Schéma de la contractualisation amont/aval entre les différents opérateurs de la chaîne agroalimentaire

II – L'AMONT AGRICOLE

- Présentation des différentes relations amont
- -Le principe de contractualisation écrite, pluriannuelle, obligatoire posé par la loi Egalim 2
- Les dérogations au principe
- Le contrat modèle L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime

III - LES CONDITIONS DE VENTE ET LEUR NÉGOCIABILITÉ

Les conditions de vente

- Le contenu des conditions générales de vente (CGV)
- L'article L.441-1-2 du Code de commerce créé par la loi Descrozaille relatif aux CGV du grossiste
- La déclinaison des conditions de vente du fournisseur : conditions catégorielles et particulières de vente
- Le renforcement par les lois Egalim du rôle des CGV et de l'obligation de motivation par le distributeur du refus de tout ou partie des CGV/ tarifs du fournisseur
- Le formalisme des CGV pour les produits agricoles et alimentaires :
  - Les exigences en matière d'indicateurs
  - Le principe de transparence et les différentes options proposées par l'article L.441-1-1 du Code de commerce
  - La nouvelle attestation « amont » du tiers indépendant (option 3)
- Anticiper les discussions sur les clauses de révision et de renégociation du prix en les prévoyant dans les CGV

Les conditions d'achat

- Confrontation entre les CGV et les CGA
- Rôle et valeur des CGA
- Limites des CGA

La négociabilité des tarifs

- Comment peut s'exercer la différenciation tarifaire ?
- Distinguer tarifs/prix convenu d'achat/prix de revente des produits
- Limites de la négociabilité des tarifs : déséquilibre significatif, prix de cession abusivement bas et non-discrimination abusive
- Les sanctions potentielles

IV - LA FORMALISATION DES DOCUMENTS CONCOURANT À LA CONTRACTUALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

- Le « *plan d'affaires* » annuel : définition, contenu, formalisation, délais, etc.
- Les nouvelles règles applicables en cas d'absence d'accord à l'échéance légale (1er mars) : alourdissement des sanctions encourues pour les PGC et possibilités laissées au fournisseur en l'absence d'accord
- La « *convention grossiste* » et les spécificités liées au commerce de gros, issues de la loi Descrozaille
- Le formalisme de la « *convention alimentaire* » (art. L.443-8 C. com) issue de la loi Egalim 2 :
  - Les clauses obligatoires
  - Le principe de non-négociabilité du prix des matières premières agricoles
  - La certification du tiers indépendant
- Focus sur la clause de révision automatique du prix (art. L.443-8 C. com) et la clause de renégociation (art. L.441-8 C. com) : comment optimiser leur rédaction ? quels indicateurs/ indices retenir ?
- Ligne-à-ligne et principe de non-discrimination abusive étendus aux PGC par la loi Descrozaille
- Rappel des définitions et modalités de facturation de la coopération commerciale et des autres obligations prévues par le Code de commerce
- Obligation de mentionner dans la convention écrite les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une centrale internationale
- La nouvelle « *convention logistique* » créée par la loi Descrozaille : opportunité ou contrainte ?
- Présentation synthétique du formalisme des contrats relatifs aux produits sous marque de distributeur (MDD) post loi Descrozaille
- Les mécanismes d'imprévision et de force majeure
- Les pénalités logistiques : comment s'en prémunir ? comment anticiper ? comment les contester notamment au regard du cadre législatif issu de la loi Egalim 2 et complété par la loi Descrozaille ?
- L'obligation déclarative au 31 décembre prochain des pénalités facturées par les distributeurs et effectivement versées/perçues – attention aux sanctions administratives

V - LE RELÈVEMENT DU SEUIL DE REVENTE À PERTE ET LE DOUBLE ENCADREMENT DES PROMOTIONS

- La prorogation de l'expérimentation relative au SRP+10 et à l'encadrement des promotions par la loi Descrozaille
- L'extension de l'encadrement des promotions aux PGC à compter du 1er mars 2024

Le relèvement du seuil de revente à perte

- Le calcul du seuil de revente à perte aujourd'hui
- Comment calculer le « *trois fois net* » ?
- Que recouvre la notion d'« *ensemble des avantages financiers* » ?
- *Quid* des ristournes conditionnelles et de l'impact des rémunérations de services facturées par les distributeurs sur le SRP ?
- *Quid* des NIP (Nouveaux Instruments Promotionnels)

L'encadrement des promotions

- Qu'est-ce qu'une promotion ?
- Comment s'apprécient les plafonds des promotions en valeur et en volume (34% et 25%) ?
- Comment détermine-t-on le volume de produits pouvant être vendu en promotion ?
- Quelles sont les promotions qui échappent au double encadrement ?
- *Quid* des produits saisonniers (cf. arrêtés sectoriels) ?
- Les lignes directrices de la DGCCRF

VI – ÉTAT DES LIEUX DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

- Obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné
- Déséquilibre significatif
- Rupture brutale de relations commerciales établies : focus sur les précisions introduites par la loi Descrozaille s'agissant des modalités de fixation du prix applicable pendant le préavis
- Interdiction de la discrimination abusive réintroduite par la loi Egalim 2 pour certaines produits alimentaires et étendue à tous les PGC par la loi Descrozaille
- Obligation de mener des négociations commerciales de bonne foi
- Encadrement des pénalités logistiques issu de la loi Egalim 2 et modifié par la loi Descrozaille

VII - RAPPEL DES RÈGLES DE FACTURATION ET DU FORMALISME REQUIS / DÉLAIS DE PAIEMENT

- Les mentions obligatoires sur facture et les sanctions administratives applicables en la matière
- *Quid* des ristournes, escompte, pénalités, etc. ?
- La facturation électronique
- Les délais de paiement/les contrôles de la DGCCRF/les sanctions

L’essentiel du droit du commerce électronique : la vente en ligne en 10 points clés

FORMULE

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

TARIF

750 € HT
par participant(e)

DATES D’INTERVENTION

18 Janvier 2024 • 18 Avril 2024
22 Octobre 2024 • 11 Mars 2025

INTERVENANT

NATHALIA
KOUCHNIR-CARGILL

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 entré 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 remises 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.

- 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

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

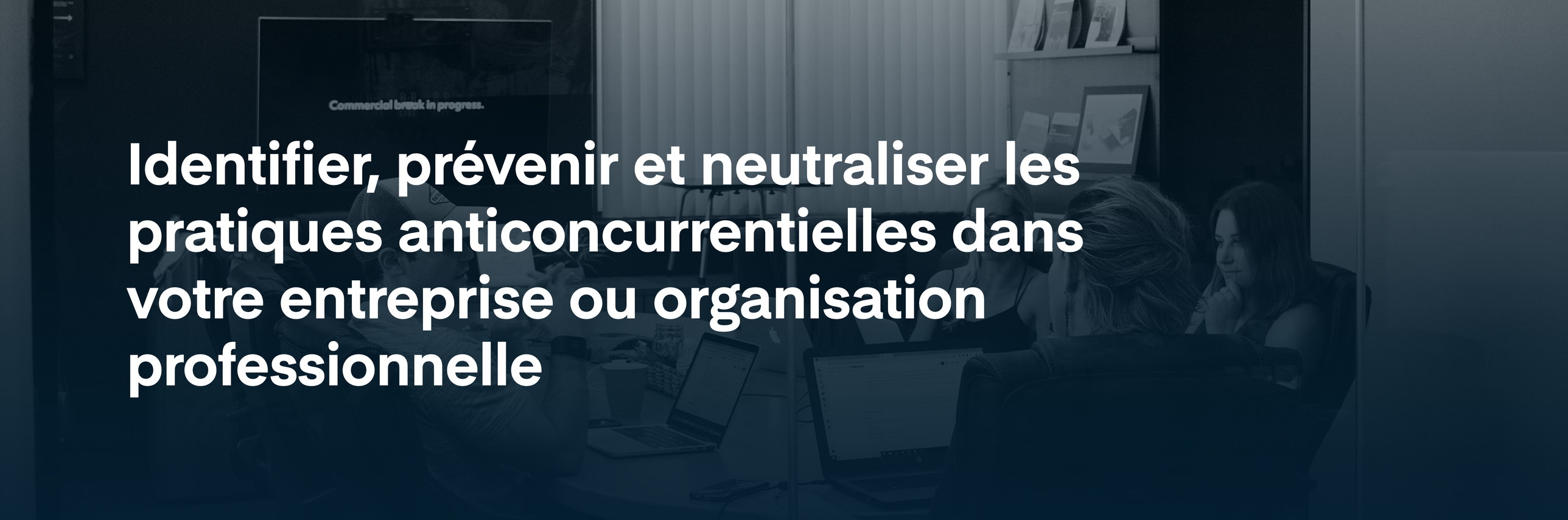
Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

LES DIX POINTS CLÉS

- 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
- 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
- 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
- Rédiger les mentions légales de votre site de commerce en ligne
  - Les mentions légales obligatoires
- 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
- 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
- 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 ?
- 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
- 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
- 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

FORMULE

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

TARIF

1050 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

19 Mars 2024 • 02 Octobre 2024
21 Novembre 2024 • 18 Mars 2025

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.

- 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

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

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

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

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)

- 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
- Identification de l'abus de dépendance économique
  - Une spécifité 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
  - Efficience de l'infraction et exposé des alternatives pour la victime de l'abus

LES PROCÉDURES DES AUTORITÉS DE CONCURRENCE

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

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

Tout ce que vous devez savoir ! Avec un focus sur les réseaux de distribution : franchise, licence d'enseigne, commission affiliation, etc.

FORMULE

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

TARIF

750 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

07 Février 2024 • 26 Septembre 2024
04 Février 2025

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 remises 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.

- 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

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

INTRODUCTION

- Les bases juridiques des techniques de distribution : distinction entre le distributeur/ revendeur indépendant et l'intermédiaire de commerce (agent commercial, commissionnaire, courtier)
- Le cadre européen défini par le règlement n°330/2010 sur les restrictions verticales de concurrence avec ses évolutions à partir du 1er juin 2022 (nouveau règlement UE)
- La réforme du REC 330/2010 et les modifications envisagées

POSITIONNEMENT PRIX DE REVENTE ET DROIT DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

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 et ses évolutions
- 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

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 ?

POSITIONNEMENT PRIX DE REVENTE ET DROIT DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

- Le respect de la règlementation 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 ?
    - Limitation des promotions pour les produits alimentaires, le « petfood »
- Le respect de la règlementation 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 ?

CONCLUSION

Contrats de consommation et pratiques commerciales à l'égard des consommateurs : Les règles à connaître !

FORMULE

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

TARIF

1050 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

05 Mars 2024 • 04 Décembre 2024
04 Mars 2025

INTERVENANT

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

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

- À 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.

- 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.formation

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

INTRODUCTION

- Champ d'application de la réglementation consumériste
- Définition du droit de la consommation

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'ÉGART 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

- La médiation de la consommation
- L’action de groupe

Les systèmes de distribution Structuration, exigences légales et pratiques à éviter

Actualité liée au nouveau règlement 2022/720 du 10 mai 2022 sur les restrictions verticales : double distribution, co-exclusivité territoriale, communication des prix dans le cadre d'une relation triangulaire avec un grossiste, dual pricing (prix différents par canal de distribution : online/offline, marketplace), etc.

FORMULE

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

TARIF

1050 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

25 Avril 2024 • 05 Novembre 2024
15 Avril 2025

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.
- 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

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

INTRODUCTION

- La variété des accords de distribution / le nouveau règlement 2022/720du 10 mai 2022 sur les restrictions verticales
- La distinction entre distributeurs/revendeurs et distributeurs/intermédiaires
- L'organisation globale de la relation contractuelle
- Les règles communes à tout système de distribution (droit civil / droitdes ententes / droit des pratiques restrictives)
- Les finalités des réseaux structurés vcde distribution

CONDITIONS DE VALIDITE DES ACCORDS DE DISTRIBUTION : PRÉSENTATION DES FONDAMENTAUX DU DROIT EUROPÉEN DE LA CONCURRENCE ET PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

Le droit des pratiques restrictives

- Les conditions générales, particulières et catégorielles de vente
- Les règles applicables aux conventions écrites (L.441-3 et L.441-4 duCode de commerce) et articulation avec les contrats de distribution
- Le déséquilibre significatif
- L'avantage non justifié ou manifestement disproportionné
- Les pénalités
- La revente à perte

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 / les sanctions
- 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 / les modalités de l'exemption individuelle
- L'exemption par catégorie : Règlement de la Commission européenne n° 2022/720 du 10 mai 2022 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° 2022/720 : prix imposés, clauses de répartition de marchés ou de clients, les obligations de non-concurrence
- La double distribution
- La communication des prix dans le cadre d'une relation triangulaire avec un grossiste

TYPOLOGIE DES ACCORDS DE DISTRIBUTION / PROBLEMATIQUES DE LA REVENTE DES PRODUITS SUR INTERNET

- Le recours aux distributeurs-intermédiaires
  - L'agent commercial
  - Le commissionnaire
  - Le courtier
  - L'application du droit de la concurrence aux contrats d'agence
- Les distributeurs indépendants
  - Le nouveau règlement 2022/720 du 10 mai 2022 sur les restrictions verticales
  - Les systèmes de distribution exclusive – Exclusivités territoriales / exclusivités de clientèle
  - La co-exclusivité territoriale
  - L'exclusivité d'approvisionnement
  - La distribution sélective
  - La protection des réseaux contre les tiers
  - La franchise
- La commercialisation des produits sur internet
  - L'interdiction d'interdire de vendre en ligne
  - Les assouplissements à l'interdiction
  - Le recours aux plateformes
  - Le double prix

Comment rompre en toute sécurité ses contrats d'affaires et encadrer la période post-rupture

FORMULE

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

TARIF

750 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

23 Mai 2024 • 17 Septembre 2024
26 Novembre 2024 • 30 Avril 2025

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 remises 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.

- 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

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

LE CADRE LÉGAL APPLICABLE À LA RUPTURE DES CONTRATS D'AFFAIRES

- 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 majeur
    - 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
- 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 A 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
- Identification des règles de droit (droit commun des contrats / droit de la concurrence) à respecter en cas de prévisions post-contractuelles.
- Etc.

Les enquêtes de concurrence diligentées par les services de la DGCCRF, de l'autorité de la concurrence et par la Commission européenne

FORMULE

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

TARIF

750 € HT
par participant(e)

DATES D'INTERVENTION

04 avril 2024 • 17 Décembre 2024
02 avril 2025 • 10 Juin 2025

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

- 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.

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

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 !

FORMULE

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

TARIF

750 € HT
par participant(e)

DATES D’INTERVENTION

14 Mai 2024 • 06 Mai 2025

INTERVENANTS

JEAN-CHRISTOPHE GRALL

PUBLIC CONCERNÉ

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

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.

- 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.

Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Nathalie Burel à l'adresse nburel@grall-legal.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : contact@grall-legal.fr.

Programme

QUALIFICATION DES PRATIQUES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE POURSUIVIES PAR LES AUTORITÉS DE CONCURRENCE ET D'ÊTRE APPRÉHENDÉES PAR LES JURIDICTIONS ADMINISTRATIVES

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

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

Procédures et sanctions

- Les procédures suivies
- Les sanctions encourues

FOCUS SUR LES ÉCHANGES D'INFORMATIONS

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

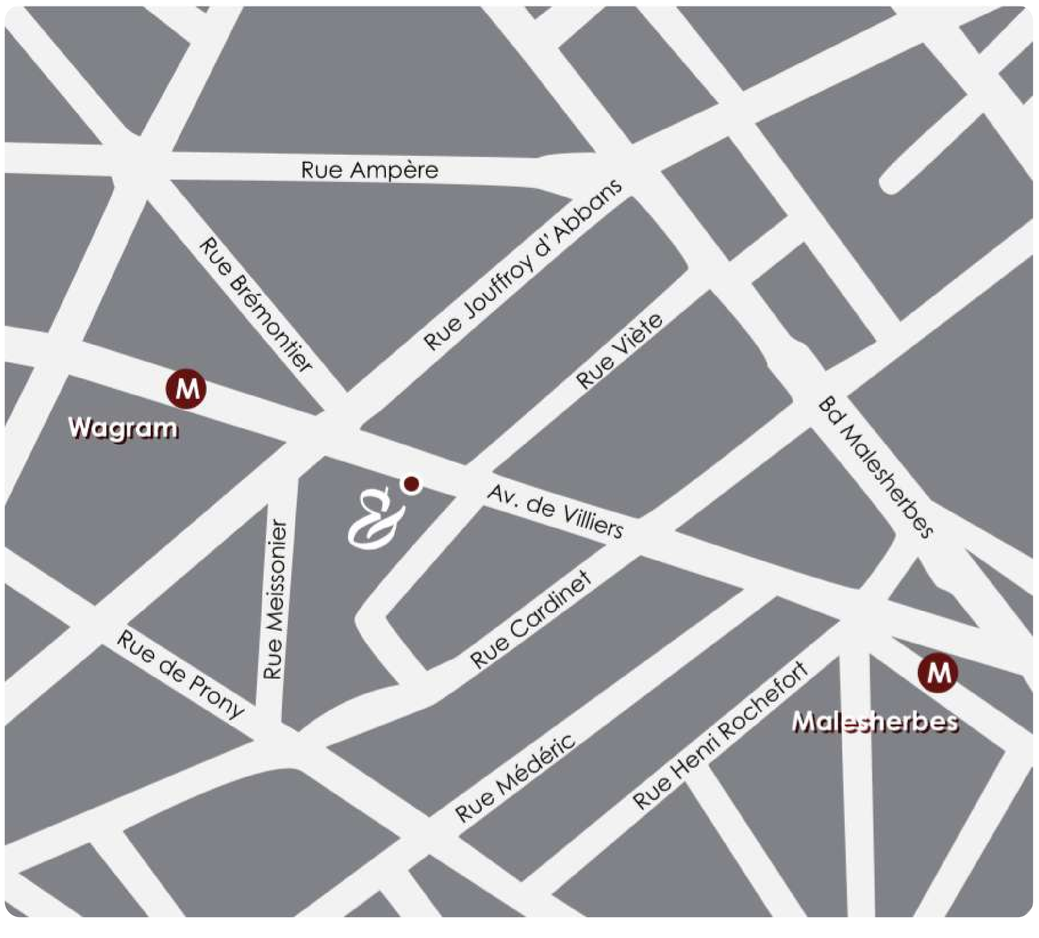
- Comment et à quel titre ?

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



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, Slovénie, Suède, Suisse.

© Tous droits réservés

Bureau Veritas Certification

GRALL & ASSOCIES

63 AVENUE DE VILLIERS
75017 PARIS - FRANCE

N° SIRET : 41797693300032
N° DECLARATION D'ACTIVITE : 11753760075

Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de l'entreprise susmentionnée ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification et au programme de certification en vigueur à la date d'édition du présent certificat :

Référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences

en application de l'article L. 6316-1 du code du travail et de la Loi n° 2018-771 du 05/09/2018

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

CATEGORIE D'ACTION CONCERNEE :

L. 6313-1 – 1° Les actions de formation.

Date de début du cycle de certification : **29 octobre 2021**

Sous réserve du respect des caractéristiques certifiées, ce certificat est valable jusqu'au : **28 octobre 2024**

Date originale de certification : **29 octobre 2021**

Certificat n°: **FR068818-1**
Affaire n°: **11796620**

Date **: 29 octobre 2021**

Laurent CROGUENNEC - Président

Adresse de l'organisme certificateur : Bureau Veritas Certification France
Le Triangle de l'Arche - 9 Cours du Triangle - 92937 Paris La Défense

Des informations supplémentaires concernant le périmètre de ce certificat ainsi que l'applicabilité des exigences du référentiel peuvent être obtenues en consultant l'organisme.
Pour vérifier la validité de ce certificat, vous pouvez téléphoner au : + 33 (0)1 41 97 00 60.

cofrac
CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES
ACCREDITATION N°5-0051
Liste des sites et portées disponibles sur www.cofrac.fr

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS