

# SÉCURISER SES RELATIONS COMMERCIALES AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE

## IDENTIFIER ET PRÉVENIR LES SITUATIONS À RISQUE

### PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés en matière de droit de la concurrence

#### CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (CGV) : QUELLES SONT LES OBLIGATIONS DES PARTIES ?

- › Contenu des CGV
- › Obligation du vendeur ou du prestataire de communiquer ses CGV à l'acheteur
- › Obligation de l'acheteur d'utiliser les CGV du vendeur comme « socle unique » de la négociation commerciale

Étude de cas

#### LES RISQUES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE AU REGARD DES PRATIQUES ABUSIVES DE L'ARTICLE L 442-6 DU CODE DE COMMERCE

- › Obtention d'un avantage sans contrepartie
- › Obtention d'une obligation créant un déséquilibre entre les droits et les obligations des parties
- › Avantage obtenu sans engagement écrit sur un volume d'achat proportionné
- › Obtention de conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement ou les modalités de vente

Étude de cas

#### LES OBLIGATIONS DES PARTIES EN MATIÈRE DE FIXATION DU PRIX DE VENTE

- › Élaboration de la convention unique visée à l'article L 441-7 ou L441-7.1 du code de commerce
- › Respect du seuil de revente à perte
- › Interdiction des ententes anticoncurrentielles

Étude de cas : imaginer, à partir d'une situation donnée, le déroulement de la phase de pourparlers entre un acheteur et un vendeur permettant de fixer le prix de vente dans le respect des règles applicables

#### SÉCURISER LA FIN DES RELATIONS COMMERCIALES

- › Interdiction de la rupture brutale des relations commerciales établies
  - la notion de « relations établies »
  - la notion de « rupture brutale »
  - la durée du préavis
- › Les précautions à prendre

Étude de cas : organiser la cessation de relations commerciales de longue durée à partir d'une situation donnée

Questionnaire d'évaluation des acquis

#### OBJECTIFS

- Définir les obligations des acteurs commerciaux en termes de Conditions Générales de Vente (CGV).
- Identifier les risques de la négociation commerciale par rapport aux pratiques abusives de l'article L442-6 du Code de commerce.
- Connaître les obligations des parties en matière de fixation du prix de vente.
- Sécuriser la fin des relations commerciales au regard de l'article L442-6- I-5° du Code de commerce.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation indispensable pour faire le point sur ses pratiques concurrentielles et sécuriser ses relations commerciales
- Une approche opérationnelle intégrant des exercices ciblés
- Un support de formation incluant les dispositions du code de commerce et les avis de la commission d'examen des pratiques commerciales sur les thèmes abordés

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Juristes, acheteurs, ou toute personne ayant une formation juridique de base et régulièrement amenée à conclure des contrats commerciaux

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

