

Programme

ACTUALITE JURIDIQUES – RELATIONS ET NEGOCIATIONS COMMERCIALES

1. Gérer ses relations commerciales avec les fournisseurs, depuis leurs origines jusqu'à la rupture (1h30)

- a) **Comment sélectionner les fournisseurs-référencés, et selon quelles modalités ?**
 - Comment appréhender la première négociation commerciale, la valeur des mails échangés, l'éventuelle notion de période d'essai ?
 - Le refus de vente est-il possible de la part d'un fournisseur ?
- b) **Quelles modalités de rupture d'une relation commerciale ?**
 - L'actualité jurisprudentielle en matière de rupture des relations commerciales établies :
 - o Focus sur la notion d'imputabilité de la rupture
 - o Focus sur la détermination de la durée du préavis de rupture et l'impact des critères de dépendance économique et d'ancienneté des relations
 - Les enseignements tirés des Guides de bonne conduite adoptés dans d'autres secteurs
- c) **Quelles modalités de sélection / rupture en présence d'un appel d'offres ?**
 - Focus sur les modalités d'organisation des appels d'offres, dans le respect des dispositions relatives à la rupture brutale des relations commerciales établies
 - Sensibilisation à la notion de précarisation de la relation commerciale, en présence d'une succession d'appels d'offres
- d) **Quel est l'impact d'une faute du distributeur ?**
 - Focus sur le cas particulier d'un préavis exécuté moyennant une baisse progressive des achats
 - Focus sur le préjudice indemnisable en présence d'une rupture brutale

2. Formalisation de ses relations commerciales avec les fournisseurs à l'aune des dernières interprétations jurisprudentielles et administratives (1h)

- a) **Les modalités formelles de la convention applicable aux grossistes**
- b) **Les contrôles de l'administration sur les aspects formels ou de fond :**
 - Les sanctions prononcées par l'administration et les recours possibles ;
 - La pratique croissante de la procédure d'injonction administrative (assortie d'une astreinte et d'une publication)
 - L'actualité de la jurisprudence en matière de « déséquilibre significatif » ou d'« avantage sans contrepartie »

3. Actualité des contrôles et sanctions en droit de la Concurrence (1h15)

- Rappel des dernières décisions rendues en matière de pratiques horizontales
- Focus sur la dernière jurisprudence en matière de secret des correspondances avocats-clients
- Evocation de la Décision 24-D-09 du 29 octobre 2024 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du matériel électrique basse tension – premières conclusions sur la pratique des dérogations elle-même
- Evocation du risque de sanction pénale des personnes physiques en présence de pratiques anticoncurrentielles avérées

4. Renforcer le positionnement du groupement en sa qualité d'intermédiaire auprès des fournisseurs – Quelle stratégie d'interposition ? (15 min)

Comment renforcer la légitimité juridique de l'interposition d'un groupement dans une relation antérieure entre un fournisseur et un négoce indépendant ?