

1 jour

Achats des produits de santé par les cliniques

*Impact des dispositions de la « loi Hamon »
sur vos relations commerciales avec les cliniques
et les centrales de référencement*

► Jeudi 27 mars 2014

Intervenant

Karine Biancone
Avocat associé
Cabinet KLYB
Barreau de Montpellier

**Les recours déposés auprès
du Conseil constitutionnel
ne concernent que le volet
consommation de la loi**

Facilitateur

Jean-Luc Balança
Pharmacien,
Directeur associé de L'Entreprise Médicale

Paris

Retrouvez notre offre de formation sur
www.entreprise-medicale.fr
Enregistrez-vous pour accéder directement
à tous nos programmes de formation



Lieu de la formation

Hôtel Ibis-Berthier - Porte de Clichy - 163 bis avenue de Clichy - 75017 Paris

Achats des produits de santé par les cliniques

Impact des dispositions de la « loi Hamon » sur vos relations commerciales avec les cliniques et les centrales de référencement

Contexte et objectifs pédagogiques

La loi « loi Hamon » a été adoptée par l'Assemblée nationale le 13 février 2014. Des recours ont été déposés auprès du Conseil constitutionnel contre les dispositions relatives aux actions collectives et au registre national des crédits pour les particuliers. Cette loi contient des dispositions essentielles révisant celles établies par la LME. Ces dispositions, adoptées en considération du secteur de la grande distribution, n'en sont pas moins applicables aux négociations commerciales du secteur de la vente de médicaments et de dispositifs médicaux auprès des établissements de santé privés.

Elles ont pour objectif de conférer aux conditions générales de vente, tant dans leur contenu juridique que tarifaire, une autorité renforcée. En outre, la « loi Hamon » réforme de façon substantielle le dispositif de contrôle et de sanction des règles afférentes à la transparence tarifaire et aux pratiques restrictives de concurrence, si bien que les risques juridiques pour les entreprises s'en trouvent considérablement accrus.

Les industriels du secteur des produits de santé ont donc grand intérêt à en apprécier la portée dans leurs relations commerciales avec les centrales de référencement et les cliniques.

Ces nouvelles dispositions peuvent en effet représenter des risques juridiques et financiers accrus pour l'entreprise mais sont, en revanche, susceptibles de constituer des outils stratégiques de négociation commerciale déterminants.

À vocation pratique et interactive, cette formation a pour objectifs de vous présenter :

- L'évolution du cadre des négociations commerciales applicables aux relations fournisseur/centrale de référencement et fournisseur/adhérent résultant des modifications apportées par la loi « Hamon »
- Pourquoi certaines dispositions de la loi Hamon sont susceptibles de constituer des outils stratégiques de négociation commerciale
- Les nouveaux risques juridiques et financiers instaurés par la loi Hamon en cas de non-respect des règles afférentes à la transparence tarifaire et aux pratiques restrictives de concurrence
- Les nouveaux pouvoirs de contrôle et de sanction des agents de la DGCCRF résultant de la loi « Hamon » ;

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables des ventes
- Direction et responsables des marchés des cliniques
- Responsables juridiques

Pour répondre à vos questions et afin d'assurer un caractère pratique à ce stage tout en traitant le sujet de manière approfondie,

L'entreprise
MEDICALE
Formation Produits de santé

a fait appel à un intervenant dont l'expérience est reconnue en la matière et a réservé une large place aux questions-réponses (avec la possibilité de transmettre des questions précises à l'intervenant préalablement à la formation : cf. verso du bulletin d'inscription).

Achats des produits de santé par les cliniques

Impact des dispositions de la « loi Hamon » sur vos relations commerciales avec les cliniques et les centrales de référencement

Programme

Introduction :

- Encadrement des négociations commerciales : enjeux des différentes réformes et mise en perspective de la « loi Hamon » ;
- Relations contractuelles établies et différents types d'accords liant les parties.

I – Le nouveau cadre de la négociation commerciale pour le laboratoire/fournisseur, la centrale de référencement et les cliniques adhérentes suite à l'adoption de la « loi Hamon »

A. Impact sur la politique commerciale du laboratoire/fournisseur avec la centrale de référencement

- Nouvelle sanction de la pratique d'avantage sans contrepartie ou disproportionnée
- Analyse de la jurisprudence récente en matière de condamnation de clauses constituant un déséquilibre entre les droits et obligations des parties.

B. Impact sur les relations commerciales entre le laboratoire/fournisseur et les cliniques adhérentes

- Autorité renforcée des conditions générales de vente (CGV)
- Autorité du barème des prix unitaires
- Formalisation des CGV : contenu juridique, mentions obligatoires et sanctions
- Nouvelles dispositions concernant les délais de paiement et la procédure de réception de commande
- Nouvelle sanction concernant les achats à un prix différent du prix relevant des CGV
- Analyse et réflexions sur l'application de l'article L 441-7 du Code de commerce à la formalisation des relations avec la centrale et/ou les cliniques adhérentes

II – En quoi certaines dispositions de la loi Hamon sont-elles susceptibles de constituer des outils stratégiques de négociation commerciale ?

- Analyse commentée des points clés
- Discussion autour des pratiques commerciales

III - Risques juridiques et financiers en cas de non-respect des dispositions de la loi Hamon

- Nouveaux pouvoirs des agents en cas de contrôle
- Pratiques juridiques à risque
- Nouvelles sanctions susceptibles d'être prononcées
- Procédures de contestation des injonctions et sanctions prononcées

Informations pratiques

Lieu

Hotel Ibis-Berthier
Porte de Clichy
163 bis, avenue de Clichy - 75017 Paris

Tél. : 01 40 25 20 00
Parking : à l'hôtel
Métro : Brochant (ligne 13)
RER : porte de Clichy (RER C)

Horaires

Jour 1

Accueil : 9 h 00
Stage : 9 h 30 à 17 h 00
Déjeuner : 13 h 00 à 14 h 00
Fin : 17 h 00

Renseignements

L'ENTREPRISE MÉDICALE
Département Laboratoires
3 bis, rue du Docteur Foucault - 92000 Nanterre
Tél. : 01 47 24 07 99 - Fax : 01 47 24 00 40
E-mail : support@entreprise-medicale.fr
www.entreprise-medicale.fr

Participation

Pour une personne	990 €
Par personne supplémentaire du laboratoire	890 €
Ces prix non soumis à TVA comprennent : - le stage de formation pendant une journée et demie, - le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis au cours du stage.	

Hébergement

Pour obtenir la réservation d'une chambre d'hôtel à un tarif préférentiel, contactez la société B.B.A. (Tél. : 01 49 21 55 90 ; fax : 01 49 21 55 99 ; e-mail : solution@netbba.com ; formulaire en ligne : www.netbba.com/form.html) en précisant que vous participez à ce stage organisé par L'ENTREPRISE MÉDICALE. Ce service gratuit vous garantit une solution d'hébergement en toutes circonstances et le meilleur accueil vous sera réservé.

Inscription

Dès réception de votre bulletin d'inscription (accompagné de votre règlement par chèque sauf si le paiement se fait par virement), une convention de formation vous sera adressée, accompagnée de votre convocation et d'un plan d'accès. Votre inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception de votre bulletin d'inscription signé.

Mode de paiement

Vous nous adressez lors de votre inscription un chèque à l'ordre de L'ENTREPRISE MÉDICALE, ou un virement après réception de la facture, en mentionnant le nom du ou des participants sur le bulletin d'inscription. Toute formation commencée sera due en totalité.

Annulation

Annulation : pour toute annulation reçue deux semaines au moins avant la formation, seuls les frais d'inscription seront remboursés. Au-delà, ils seront dus en totalité quel que soit le motif de l'annulation (y compris en cas de mouvements de grève ou de difficultés techniques ou climatiques perturbant les transports).

Transfert d'inscription sur une autre session de formation portant sur le même thème : les transferts seront acceptés moyennant des frais supplémentaires de 90 € par journée de formation.

Remplacements : les remplacements de stagiaire seront admis.

Les demandes d'annulation, de transfert et de remplacement devront être formulées par écrit et adressées impérativement par fax (01 47 24 00 40) ou par e-mail (support@entreprise-medicale.fr) pour être prises en compte.

Annulation des organisateurs : les organisateurs se réservent la possibilité d'annuler cette formation à tout moment et pour quelque raison que ce soit. Dans la mesure du possible, les stagiaires inscrits seront avertis par écrit. Seuls les frais d'inscription seront remboursés, tout comme dans l'hypothèse d'une annulation due à un cas de force majeure survenu notamment le jour même de la formation.

Questions écrites préalables

Si vous souhaitez poser certaines questions aux intervenants préalablement à la session de formation, merci de les faire parvenir, **en utilisant le formulaire situé au dos du bulletin d'inscription**, à :

L'ENTREPRISE MÉDICALE

Département Laboratoires

3 bis, rue du Docteur Foucault - 92000 Nanterre

Ou par :

Fax : 01 47 24 00 40

E-mail : support@entreprise-medicale.fr

Les réponses aux questions, **transmises sous anonymat aux intervenants**, seront apportées par ces derniers lors de la formation.

Bulletin d'inscription

Organisme de formation spécialisé en droit de la santé
enregistré sous le numéro : 1192.08550.92 auprès du service
régional de contrôle (article R 6153-6 du Code du travail)

À adresser à : L'ENTREPRISE MÉDICALE - 3 bis, rue du Docteur Foucault - 92000 Nanterre
Fax : 01 47 24 00 40 - E-mail : support@entreprise-medicale.fr

LO EM 2014

Formation

Achats des produits de santé par les cliniques

*Impact des dispositions de la « loi Hamon » sur vos relations commerciales avec les cliniques
et les centrales de référencement*

Dates : Jeudi 27 mars 2014 **Horaires :** 9 h 00 - 17 h 00

Participation

Pour une personne : **990 €** - Par personne supplémentaire du laboratoire : **890 €**

Frais d'enseignement pris en charge par (cochez la case correspondante)

Budget formation du laboratoire Budget du service Autres (précisez) : _____

Renseignements concernant les participants (merci de renseigner tous les champs)

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom, prénom : _____ **Fonction :** _____ **Dept ou BU :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Renseignements concernant le laboratoire (merci de renseigner tous les champs)

Nom du laboratoire : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ **Ville :** _____

Adresse de facturation (à renseigner obligatoirement) : _____

Code postal : _____ **Ville :** _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom du responsable de la formation : _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Nom de la personne responsable de l'inscription, si différente : _____

Tél. : _____ **Fax. :** _____ **E-mail :** _____

Règlement (à renseigner obligatoirement)

Ci-joint un chèque de _____ € à l'ordre de L'Entreprise Médicale.

Virement.

Bon de commande : oui / N° _____ si nécessaire pour le règlement par votre service comptabilité
 non

Adresse mail du service de facturation : _____

Votre inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception de votre bulletin d'inscription signé. La signature de ce bulletin d'inscription vaut bon de commande et signifie acceptation sans réserve des conditions de participation mentionnées dans le programme de cette formation.

Fait à _____ le _____

Signature :

IMPORTANT

**En raison du nombre limité
de places pour cette formation,
il est recommandé de retourner
le bulletin d'inscription
dès à présent**

TSVP ➔

