

1 jour

Maîtriser le nouveau cadre de vos négociations commerciales avec les grossistes répartiteurs, les groupements d'officines et les officines

*Analyse de l'impact de la «loi Hamon» -
Recommandations pratiques*

► Jeudi 19 juin 2014

Intervenant

Karine Biancone
Avocat associé,
Cabinet KLYB
Barreau de Montpellier

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

Novotel Paris Porte d'Orléans - 15, boulevard Romain Rolland - 75014 Paris

Maîtriser le nouveau cadre de vos négociations commerciales avec les grossistes répartiteurs, les groupements d'officines et les officines

Analyse de l'impact de la « loi Hamon » - Recommandations pratiques

Contexte et objectifs pédagogiques

La « loi Hamon » 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 sur le secteur officinal.

Elles ont pour objectif de conférer aux conditions générales de vente, tant dans leur contenu juridique que tarifaire, une autorité renforcée dans la négociation commerciale au bénéfice des industriels. Ce renforcement de l'autorité des conditions générales de vente se trouve conforté par celui des pouvoirs des agents de la DGCCRF et de l'efficacité des sanctions, puisque la « loi Hamon » réforme de façon substantielle le dispositif de contrôle et de sanction des règles encadrant les négociations commerciales, si bien que les risques juridiques pour les entreprises s'en trouvent considérablement accrus.

Cette réforme est à mettre en perspective avec le contexte juridique et économique spécifique au secteur de la distribution des produits de santé en ville, marqué par la volonté continue des pouvoirs publics d'une baisse des prix et d'un renforcement de la négociation du côté des acheteurs.

L'Autorité de la concurrence a ainsi rendu un avis le 19 décembre 2013, formulant des préconisations en faveur du renforcement des structures de regroupement à l'achat, des importations parallèles et de la distribution des médicaments d'automédication en ligne.

Les industriels du secteur ont donc grand intérêt à connaître des dispositions de la « loi Hamon » présentées selon une analyse juridique tenant compte des spécificités économiques du secteur de la distribution des produits de santé et mettant en avant les outils stratégiques de négociation susceptibles d'en ressortir.

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

- L'évolution du cadre des négociations commerciales applicables aux relations fournisseur / grossistes répartiteurs / pharmacies ou centrales résultant des modifications apportées par la loi « Hamon »
- Quelles 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 ?

- Direction des ventes en pharmacie
- Responsables des marchés de la distribution en ville
- Responsables du service juridique

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).

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 – Appliquer le nouveau cadre de la négociation commerciale instauré par la « loi Hamon » aux circuits de distribution des produits de santé en ville

- **préparer vos négociations commerciales :**
 - Les conditions générales de vente : contenu, autorité, délai de communication
- **déroulement des négociations commerciales :**
 - négociation des conditions juridiques,
 - négociation des tarifs et des remises : articulation avec la réglementation des prix, des marges et des remises spécifiques aux médicaments et aux DM remboursables.
 - négociation des conditions particulières de vente,
 - négociation des services de coopération commerciale (pharmaciens et grossistes répartiteurs),
 - négociation des « autres obligations ».
- **formaliser vos négociations commerciales :**
 - la convention récapitulative de la négociation commerciale : nouveau contenu obligatoire (barèmes fournisseur, réductions de prix, ...),
 - les nouveaux instruments promotionnels (NIP).
- **sanction des négociations commerciales :**
 - Le délit civil concernant les achats à un prix différent du prix relevant des CGV ou de la convention récapitulative
 - Le délit civil de requérir d'un fournisseur l'octroi d'un avantage financier visant « à maintenir ou accroître abusivement ses marges ou sa rentabilité ».
 - Analyse de la jurisprudence récente en matière de déséquilibre entre les droits et obligations des parties.

II – Nouveaux risques juridiques et financiers en cas de non-respect des dispositions de la « loi Hamon »

- Les nouveaux pouvoirs des agents en cas de contrôle
- Nouvelles sanctions susceptibles d'être prononcées
- Les procédures de contestation des injonctions et sanctions prononcées

III – Synthèse

- Points clés à retenir
- Pourquoi certaines dispositions de la «loi Hamon» sont-elles susceptibles de constituer des outils stratégiques pour vos négociation commerciale ?

Informations pratiques

Lieu

Novotel Paris Porte d'Orléans
15, boulevard Romain Rolland - 75014 Paris

Tél. : 01 41 17 26 00
Parking : à l'hôtel
Métro : Porte d'Orléans (ligne 4)
Tram : Porte d'Orléans (T3a)

Horaires

Accueil : 9 h 00
Stage : 9 h 30 à 17 h 00
Déjeuner : 13 h 00 à 14 h 30
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 à l'intervenant 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 à l'intervenant**, seront apportées par ce dernier 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

Maîtriser le nouveau cadre de vos négociations commerciales avec les grossistes répartiteurs, les groupements d'officines et les officines

Analyse de l'impact de la «loi Hamon» - Recommandations pratiques

Dates : Jeudi 19 juin 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 ➔

