

1,5 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» un an après -
Recommandations pratiques – Cas pratiques*

► Mardi 23 et mercredi matin 24 juin 2015

Intervenant

Karine Biancone

Avocat associé

Cabinet KLYB

Barreau de Montpellier

Paris

Retrouvez notre offre de formation sur
www.entreprise-medicale.fr



Lieu de la formation

Hôtel Ibis La Défense Centre – 4 boulevard de Neuilly – 92081 La Défense

Contexte

et objectifs pédagogiques

Le contexte juridique et économique spécifique au secteur de la distribution des produits de santé en ville est parfois difficile à appréhender.

Les industriels des produits de santé, dans le cadre de leurs négociations commerciales, ont grand intérêt à maîtriser l'ensemble des dispositions, que la « loi Hamon » est venue renforcer depuis un an, pour agir en toute sécurité.

A vocation pratique et interactive, cette formation a pour objectifs :

- D'analyser les **différentes étapes de la négociation commerciales** au regard des textes en vigueur
- De présenter des recommandations pratiques pour **optimiser vos négociations commerciales** en toute sécurité
- De travailler autour de cas pratiques pour **identifier les opportunités et les risques éventuels** qui pourraient survenir

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables des ventes en pharmacie
- Responsables des marchés de la distribution en ville
- Responsables administration et commercial
- Responsables service clients
- 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,

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 » un an après - Recommandations pratiques – Cas pratiques

Programme

Mardi 23 juin

Introduction :

- Encadrement des négociations commerciales : enjeux de la mise en application des différentes réformes dont la « loi Hamon » :
- Pratique des négociations 2015 à la lumière de la note d'information n° 2014-149 de la DGCCRF d'octobre 2014
- Relations contractuelles établies et différents types d'accords liant les parties.

I - Maîtriser le cadre de la négociation commerciale instauré par la « loi Hamon » aux circuits de distribution des produits de santé en ville : Analyse de l'impact de la « loi Hamon » un an après sa mise en application et recommandations pratiques

A. Préparer vos négociations commerciales :

- Conditions générales de vente : contenu, autorité, délai de communication

B. Négocier vos conditions 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 »

C. Formaliser vos négociations commerciales :

- Convention récapitulative de la négociation commerciale : nouveau contenu obligatoire (barèmes fournisseur, réductions de prix, ...)
- Nouveaux instruments promotionnels (NIP).

D. Maîtriser les conditions de déclaration des avantages commerciaux accordés :

- Contour des obligations de transparence spécifiques à l'industrie pharmaceutique, notamment le décret n° 2015-234 du 27 février 2015.

E. Appréhender les sanctions relatives aux négociations commerciales :

- Délit civil concernant les achats à un prix différent du prix relevant des CGV ou de la convention récapitulative
- 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 - Evaluer les risques juridiques et financiers en cas de non-respect des dispositions de la « loi Hamon »

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

Mercredi matin 24 juin

III - Cas pratiques : mise en situation

- Analyse de clauses contractuelles
- Rédaction d'une convention unique
- Discussion autour d'exemples concrets sur les négociations commerciales
- Mise en exergue des risques juridiques à éviter

Informations pratiques

Lieu

Hôtel Ibis La Défense Centre - 4 boulevard de Neuilly
La Défense 1 pont de Neuilly - 92081 La Défense

Tél. : 01 41 97 40 40

Méto : Esplanade de La Défense (ligne 1)

RER : La Défense (RER A)

Voiture : Direction Pont de Neuilly

Parking : Parking Saisons, Courbevoie
Voie de l'Ancre - 92400 Courbevoie

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

Horaires

Jour 2 matin

Accueil : 9 h 00

Stage : 9 h 30 à 13 h 00

Déjeuner : 13 h 00 à 14 h 00

Fin : 14 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	1 465 €
Par personne supplémentaire du laboratoire	1 335 €
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 2015

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» un an après - Recommandations pratiques - Cas pratiques

Dates : Mardi 23 juin 2015 **Horaires :** 9 h 00 - 17 h 00
Mercredi matin 24 juin 2015 **Horaires :** 9 h 00 - 13 h 00 **Déjeuner :** 13 h 00 - 14 h 00

Participation

Pour une personne : **1 465 €** - Par personne supplémentaire du laboratoire : **1 335 €**

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

Prise en charge OPCA : joindre impérativement l'accord de prise en charge au bulletin d'inscription

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 ➔

