



**L'ASSOCIATION FRANÇAISE DES JURISTES D'ENTREPRISE – AFJE
&
L'INTERNATIONAL DISTRIBUTION INSTITUTE – IDI**

vous invitent à une conférence sur le thème de :

**« AGENCE COMMERCIALE, DISTRIBUTION ET FRANCHISE :
DERNIERS DEVELOPPEMENTS EN DROIT EUROPEEN »**

**Lundi 21 septembre 2009 à 14h30 **
A la CCI de Lyon**

*« Je vous invite à venir nombreux à cette conférence sur un des grands sujets
d'intérêt pour toute entreprise ayant des intermédiaires de vente. »*

**Alain-Marc IRISSOU
Président, AFJE**

**** Conférence gratuite – Nombre de places limité à 100**

Modalités Pratiques

Inscriptions uniquement sur le site www.afje.org

Date : Lundi 21 Septembre 2009

Lieu : CCI de LYON Place de la Bourse 69002 LYON (Parking/Méto Cordeliers)
Salle Tony GARNIER

Tél : (0)4 72 40 57 65 (Christine CARLOTTI)

Programme : Ci-joint



PROGRAMME

- 14:30 - 14:45 **Introduction – Présentation des partenaires : CCI de Lyon et IDI**
- 14:45 - 15:00 **Présentation du site www.idiproject.com**
- 15:00 - 15:30 **Le calcul de l'indemnité des agents de commerce dans les différents pays de l'Union européenne.**
Edward Miller, Reedsmith, London (IDI Country expert pour le Royaume-Uni)
La plupart des pays européens a choisi le "système allemand", avec une indemnité limitée à un chiffre maximum d'un an de commissions qui tient compte de l'apport de clientèle de l'agent. D'autres ont choisi le système français ou les deux (Royaume Uni). Toutefois, les lois basées sur le même système conduisent dans la pratique à des résultats très variables. Il est donc important d'analyser la jurisprudence des pays où sont implantés les agents comme le Royaume Uni, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie ...
- 15:30 - 15:45 **Discussion**
- 15:45 - 16:00 **Pause café**
- 16:00 - 16:30 **Le droit des distributeurs (concessionnaires de vente) à une indemnité de clientèle: vers une « équi-paration » aux agents de commerce ?**
Fabio Bortolotti, Buffa Bortolotti & Mathis, Torino, Président IDI
Une tendance dangereuse qui apparaît dans quelques pays de l'Union européenne consiste à reconnaître aux distributeurs (revendeurs) des indemnités de clientèle à la fin du contrat. Ceci est le cas depuis de nombreuses années en Allemagne (pour les concessionnaires assimilés aux agents, en particulier ceux qui doivent donner au concédant les noms de leurs clients). Toutefois, une tendance semblable a commencé à s'affirmer dans la jurisprudence en Espagne, au Portugal et, tout récemment, aussi en Suisse. Cette jurisprudence devra être considérée avec attention avant de choisir la loi applicable au contrat.
- 16:30 - 16:45 **Discussion**
- 16:45 - 17:15 **Distribution sélective, franchising et Internet : les contraintes du droit de la concurrence.**
Didier Ferrier, Professeur à l'Université de Montpellier, vice-président IDI
Les fabricants qui ont des réseaux de distribution au détail (distribution sélective, franchise) sont confrontés au problème du contrôle des actions sur Internet des membres du réseau. Etant donné qu'il n'est pas possible d'empêcher les revendeurs de vendre sur Internet, il faut examiner d'une façon approfondie les précédents de jurisprudence pour mettre au point des stratégies contractuelles permettant un contrôle suffisant sur le réseau, sans pour autant violer les prescriptions sur la concurrence.
- 17:15 - 17:30 **Discussion**