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

vous invitent à une conférence sur le thème de :

«CRISE ECONOMIQUE EN EUROPE ET DISTRIBUTION : IMPACTS JURIDIQUES ET NOUVEAUX MODELES»

Mardi 18 septembre 2012 à 14h30 **
A la CCI de Lyon

« Je vous invite à venir nombreux à cette conférence sur ce grand sujet d'actualité pour toute entreprise ayant des intermédiaires de vente ».

Carole L'Excellent
Déléguée AFJE Rhône-Alpes

**** Conférence gratuite – Nombre de places limité à 100 : inscription préalable impérative**

Modalités Pratiques

Inscriptions uniquement sur le site www.afje.org

Date : Mardi 18 septembre 2012
Lieu : CCI de LYON Place de la Bourse 69002 LYON (Parking/Métro Cordeliers)
Salle Jacquard
Tél : 04 72 40 57 65 (Christine CARLOTTI)
Programme : Ci-joint

PROGRAMME

14:30 - 15:00 **Introduction - Présentation des partenaires et du site www.idiproject.com**

Carole L'Excellent, Déléguée Afje Rhône-Alpes

Carole Tissandier, Juriste international, CCI de Lyon

Silvia Bortolotti, Sécrétaire Générale IDI

15:00 - 15:20 **Comment faire face aux difficultés financières du concessionnaire de vente**

Ignacio Alonso, Advocatia Abogados, IDI Country expert pour l'Espagne

La concession commerciale présente un risque : le concessionnaire paie le concédant avec l'argent qu'il reçoit de ses clients. En cas de crise sur le marché, comme aujourd'hui, il risque de ne pas pouvoir faire face à ses engagements. Il faut par conséquent analyser d'un côté les remèdes préventifs, au niveau contractuel (conditions de paiement, réserve de propriété, garanties bancaires), et de l'autre côté, les stratégies à suivre lorsque le concessionnaire ne peut respecter ses obligations de paiement. Faut-il interrompre les fournitures ou, au contraire, continuer à fournir à crédit pour éviter (ou différer) une éventuelle faillite ? Faut-il modifier les conditions de paiement (paiement anticipé, garanties) ? Peut-on chercher à vendre directement aux clients du concessionnaire en transformant ce dernier en intermédiaire ?

15:20 - 15:50 **Discussion – Pause-café**

15:50 - 16:10 **Le besoin de flexibilité : les moyens contractuels pour faciliter la résiliation des contrats**

Fabio Bortolotti, Buffa Bortolotti & Mathis, Torino, Président IDI

La distribution des produits a besoin de flexibilité : le producteur doit se réserver le pouvoir d'adapter son réseau à des nouvelles exigences et par conséquent de pouvoir remplacer, avec le coût le plus bas possible mais dans la limite de l'indemnité légale, les membres du réseau qui ne correspondent plus à ses nécessités. Il recherchera des conditions contractuelles facilitant la résiliation immédiate (minima d'achat, clauses de résiliation pour faute, résiliation immédiate avec paiement d'une indemnité de préavis forfaitaire).

16:10 - 16:30 **Législations nationales qui reconnaissent au concessionnaire des indemnités de clientèle ou de préavis à la fin du contrat.**

Ingrid Meeussen, LVP Law, Bruxelles, IDI Country expert pour la Belgique

Un nombre croissant de pays européens tend à octroyer aux concessionnaires des indemnités à la fin du contrat, soit par des lois ad hoc (Belgique), soit à niveau jurisprudentiel (Allemagne, Espagne, Pays-Bas, Suisse), soit en reconnaissant des périodes de préavis très étendues, qui se traduisent nécessairement en sommes d'argent. En outre, dans d'autres pays (Liban, ...) des lois protectrices couvrent en même temps les agents et les concessionnaires/revendeurs.

16:30 - 16:45 **Discussion**

16:45 - 17:15 **La recherche de solutions alternatives : vente sur Internet et franchise**

Didier Ferrier, Professeur à l'Université de Montpellier, Vice-président IDI

Pour surmonter les difficultés du marché on peut envisager des solutions alternatives à la distribution traditionnelle permettant d'arriver jusqu'au consommateur. Ainsi, les producteurs peuvent chercher à établir un réseau de revendeurs au détail liés par des contrats de franchise. Une autre solution à étudier est celle d'arriver directement au consommateur moyennant la vente sur Internet.

17:15 - 17:30 **Discussion et conclusion du colloque**