

Ref. : 241270

Duration :
1 jour - 6 heures

Pricing :
Employee - Company : 600
€ HT

GUIDE DES RELATIONS COMMERCIALES

PROGRAM

Relations commerciales: le guide du droit au service des affaires

Guide 2022 des relations commerciales: le droit au service des affaires

Sous la présidence de Michel Forges

Ancien Bâtonnier du Barreau de Bruxelles

Avocat Associé spécialiste en droit des saisies et des sûretés - Faber inter

Médiateur civil et commercial agréé

Maître de conférences e.r. - Université de Mons

Juge suppléant honoraire - Tribunal de l'entreprise Francophone de Bruxelles

Droit de la concurrence : actualités, enjeux et perspectives

- Comment évolue le droit européen et belge de la **concurrence** ?
- Quelles sont les ententes désormais possibles ?
- Qu'en est-il des pratiques anticoncurrentielles, concentrations, aides d'État, abus de positions dominantes, dépendance économique et sanctions ?

Jacques Steenberghe

Président de l'AUTORITE BELGE DE LA CONCURRENCE

Voorzitter van de Belgische Mededingingsautoriteit

President of the Belgian Competition Authority

Derniers développements en matière de responsabilité contractuelle

- Revue de l'évolution de la jurisprudence depuis mars 2020
- Quelles seront les actions intentées demain ?
- Quels vont être les impacts potentiels de la **réforme du droit de la responsabilité** ?

Denis Philippe

Partner PHILIPPE & PARTNERS

Professeur UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN / ICHEC

Rédacteur en chef REVUE DE DROIT DES AFFAIRES (DAOR)

Membre des Comités de Rédaction JLMB et RGDC

Comment piloter au mieux vis-à-vis de vos fournisseurs ou clients en difficultés financières ?

- Moratoire, pre-pack, PRJ, faillite: que faire en fonction de la situation ?
- Quelles sont les meilleures pratiques pour anticiper et éviter les conflits ?
- Quelles sont les meilleures possibilités de résolutions de **conflits commerciaux** ?
- Quelles sont les solutions les plus rentables ?
- Comment maximiser les intérêts de votre organisation ?
- Comment préserver de bonnes relations commerciales ?
- Comparatif des moyens à votre disposition en fonction des éléments en cause (lieu, droit applicable, frais et coûts de procédures, langue, durée...)

Marc Dal

Partner DALDEWOLF

Member of the Board of Directors Cepani

Raphaël Gevers

Avocat associé DALDEWOLF

Spécialiste du droit de l'insolvabilité (faillite et réorganisation judiciaire)

Co-curateur

Lecturer UCL-Mons

Auteur

Comment sécuriser vos pratiques commerciales électroniques ?

- Opportunités et contraintes en matière d'e-commerce
- Impacts des réglementations fiscales
- Quid en cas de ventes transfrontalières ou internationales ?
- Quelles leçons tirer depuis les changements relatifs à la TVA ?
- Qu'intégrer dans une **privacy policy** ?
- Dans quels cas demander un paiement anticipé ou non ?
- Comment gérer en pratique les droits de rétractation ?
- Droit applicable et tribunaux compétents

Vincent Lamberts

Avocat partner (IP/IT Department) ACTEO

Juge suppléant Tribunal de l'Entreprise de Liège FOD Justitie SPF JUSTICE

Comment revoir la rédaction des clauses de vos contrats ?

- Quels sont les changements dans la pratique depuis la loi relative aux clauses « B2B » ?
- Comment tenir compte de la nature spécifique du bien ou du service proposé et du secteur en cause ?
- Dans quelle mesure pouvez-vous vous écarter de la loi ?
- Quels sont les changements à apporter dans les clauses depuis les nouvelles interdictions ?
- **Clauses abusives** : comment apprécier un déséquilibre manifeste entre les parties ?
- Comment interpréter l'étendue du champ des clauses sur les liste noire et liste grise ?
- Comment allez-vous modifier vos clauses ?
- Comment désormais sceller les engagements entre parties ?
- Comment vous ouvrir la possibilité de (ré)interpréter les clauses du contrat ?
- Comment éviter des recours procéduriers voire intempestifs ?
- Comment allez-vous vous assurer de la connaissance et l'adhésion sans équivoque de l'autre partie à vos clauses ?
- Quelles sont les possibilités pour modifier unilatéralement le prix, les caractéristiques ou les conditions du contrat ?
- Comment réaliser ou organiser une prorogation ou un renouvellement tacite d'un contrat ?
- Sur qui et dans quelles proportions allez-vous faire peser le risque économique du contrat ?
- Quels sont les moyens à votre disposition en cas de non-exécution totale ou partielle ou d'exécution défectueuse depuis le début du covid et la nouvelle loi ?
- Quelles exonérations de responsabilité pouvez-vous (encore) prévoir ?
- Quid des preuves et moyens de preuves ?
- Jusqu'à quel point pouvez-vous chiffrer les dommages et intérêts ?

Alexandre Rigolet

Senior Attorney EUBELIUS (commercial and litigation department)

Assistant à l'ULiège (special contracts (lease, sale, service(s) provision and construction law) and civil liability law)

Inspections de l'Autorité de la protection des données (APD) : où en sommes-nous depuis l'entrée en vigueur du RGPD ?

- Etes-vous en conformité ?
- Comment pouvez-vous vous préparer à un contrôle en matière de **protection des données** personnelles ?
- Quelles sont les prérogatives de l'APD ?
- Enquête, auditions et mesures en pratique
- Quelles sont les sanctions qui ont été adoptées aux niveaux européen et belge ?
- Quelle sont les amendes qui ont été infligées ?
- Tour d'horizon des pratiques et revue de la jurisprudence et des décisions

Sébastien Verva

Avocat associé - Médiateur agréé MONARDLAW

TRAINERS

Michel FORGES

Avocat Associé spécialiste en droit des saisies et des sûretés
FABER INTER LAW FIRM

Jacques STEENBERGEN

Denis PHILIPPE

Marc DAL

Raphaël GEVERS

Vincent LAMBERTS

Alexandre RIGOLET

LIEUX ET DATES

BY **ABILWAYS**

Bruxelles
28 sept. 2021

À distance
28 sept. 2021