

BUSINESS CONFERENCE

Mardi 28 septembre 2021

ABILWAYS
BELGIUM

Anciennement 

GUIDE DES RELATIONS COMMERCIALES

Le droit au service des affaires

www.abilways.be

**BUILD
YOUR
SINGULARITY**

Guide des relations commerciales

Comment piloter votre organisation et vous adapter pour optimiser vos affaires et **pratiques commerciales** tout en leur conférant davantage de **sécurité juridique** ? Depuis le début de la crise économique provoquée par la pandémie de Covid-19 et le confinement sanitaire, la santé des entreprises et les relations commerciales ont beaucoup évolués.

Comment mettre à profit les évolutions des règles et pratiques anticoncurrentielles ? Contre qui et à quelles fins les actions en **responsabilités** sont-elles désormais intentées ? Quels sont les risques et opportunités pour vous et votre organisation ? Comment pouvez-vous procéder pour continuer à faire prospérer vos affaires tout en tenant compte des **difficultés financières** de vos fournisseurs ou clients ? La numérisation accrue des relations et des échanges commerciaux a forcé le développement de l'**e-commerce**. Que devez-vous adapter pour persévérer en la matière et en particulier à propos des contrats de fournitures de contenu numérique ou des contrats de services ou de vente en ligne ?

Sur un plan plus large, comment les contrats cadres, contrats spéciaux et contrats commerciaux B2B ou B2C peuvent-ils encore être libellés sans risques d'annulation des **clauses** ? Comment pouvez-vous éviter de rédiger des clauses abusives ? Quelles sont les meilleurs exemples de clauses dont vous pourriez profiter ? Enfin, comment pourriez-vous vous préparer à un contrôle et éviter une sanction en matière de **protection des données** personnelles ?

Cette conférence vous propose d'analyser la jurisprudence récente importante, les législations et les nouvelles pratiques commerciales pour vous permettre d'adapter vos stratégies commerciale et juridique.

D'éminents experts et avocats vous livreront leurs conseils et vous partageront le meilleur de leur expérience. Joignez-vous à cette journée de conférence pour vous permettre d'offrir toute la sécurité juridique requise à vos relations commerciales.

EN PRATIQUE

POURQUOI

- Maîtrisez tous les aspects juridiques et techniques du droit pour mener à bien vos affaires
- Appréhendez les derniers enjeux en matière de concurrence
- Conciliez efficacité et sécurité juridique en développant les meilleures techniques contractuelles
- Faites le point sur les derniers développements en matière de responsabilité et évitez d'engager votre responsabilité ainsi que celle de votre organisation
- Développez les bons réflexes pour préserver les meilleures relations commerciales possibles tout en optimisant votre trésorerie et la santé financière de votre organisation
- Apportez la meilleure sécurité juridique au business que vous faites en ligne
- Révisez toutes vos clauses en fonction des derniers développements législatifs et de l'évolution de des mesures depuis le début de la crise covid en Belgique

COMMENT

- Vous pouvez choisir de suivre la conférence à distance ou sur place (si les conditions sanitaires le permettent au moment de l'événement). Merci de nous préciser votre choix au moment de votre inscription.
- Une approche à la fois juridique et opérationnelle

POUR QUI

- Directeurs juridiques et leurs collaborateurs
- Juristes d'entreprise
- Dirigeants d'entreprise
- Acheteurs, négociateurs et rédacteurs de contrats
- Directeurs et responsables commerciaux
- Avocats et conseils

SPEAKERS

JOURNÉE PRÉSIDIÉE PAR



Michel Forges

Ancien Bâtonnier **BARREAU DE BRUXELLES**

Avocat Associé spécialiste en droit des saisies et des sûretés

Médiateur civil et commercial agréé

Maître de conférences e.r. **UNIVERSITÉ DE MONS**

Juge suppléant honoraire **TRIBUNAL DE L'ENTREPRISE FRANCOPHONE DE BRUXELLES**



Jacques Steenbergen

Président

**AUTORITE BELGE
DE LA CONCURRENCE**



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



Marc Dal

Partner

DALDEWOLF

Member of the Board
DIRECTORS CEPANI



Raphaël Gevers

Spécialiste du droit de l'insolvabilité

Avocat associé

DALDEWOLF

Lecturer

UCL-Mons

Co-curateur

Auteur



Vincent Lamberts

Avocat partner (IP/IT Department)

ACTEO

Juge suppléant

**TRIBUNAL DE L'ENTREPRISE
DE LIÈGE**

FOD Justitie/SPF JUSTICE



Alexandre Rigolet

Senior Attorney

EUBELIUS

Assistant

ULiège



Sébastien Verva

Avocat associé - Médiateur agréé

MONARDLAW

Guide des relations commerciales

Mardi 28 septembre 2021

8.40 Accueil des participants

9.00 Introduction

9.15 Droit de la concurrence : actualités, enjeux et perspectives

- Comment évolue le droit européen 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 Steenbergen

Président, **AUTORITE BELGE DE LA CONCURRENCE**

Voorzitter, **BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT**

President, **BELGIAN COMPETITION AUTHORITY**

10.00 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**

10.45 Break & Networking

11.15 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, **DIRECTORS CEPANI**

Raphaël Gevers

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

Avocat associé, **DALDEWOLF**

Lecturer, **UCL-Mons**

Co-curateur

Auteur

12.00 Questions & Réponses

12.30 Lunch

13.30 Comment sécuriser vos pratiques commerciales électroniques ?

- Questions particulières en matière de contrats électroniques : formation du contrat en ligne, droit de rétractation, la preuve d'un contrat électronique
- Les droits de propriété intellectuelle à l'épreuve du numérique
- Actualités en matière de modes alternatifs de règlement des litiges commerciaux
- Nouveautés en matière TVA

M. Boelen, T. Ellouze, X. Defoy, V. Lamberts

Sous la direction de

Vincent Lamberts

Avocat partner (IP/IT Department), **ACTEO**

Juge suppléant **TRIBUNAL DE L'ENTREPRISE DE LIÈGE FOD Justitie SPF JUSTICE**

14.15 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 ?
- 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, **ULiège (special contracts (lease, sale, service(s) provision and construction law) and civil liability law)**

15.00 Break & Networking

15.30 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 ?
- 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 ?
- Quelles 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**

16.15 Questions & Réponses

INFOS PRATIQUES

- **Date et lieu de la conférence:**
Mardi 28 septembre 2021 | Bruxelles et/ou Online
- **Renseignements programme:** Jean-Félix de Saint-Marcq - jfdesaintmarcq@abilways.com
- **Pour vous inscrire**, vous avez 3 solutions:
 - En nous renvoyant par la poste votre bulletin d'inscription ci-dessous,
 - Par email book-ife@abilways.com
 - Directement sur notre site internet
- **Participation (+ 21 % TVA):**
 - 600€ HTVA
 - Tarif spécial pour les cabinets de moins de 6 avocats et les collectivités territoriales: 500€ HTVA
 - Early bird : 50€ de réduction en s'inscrivant avant le 15/07/2021

Ce prix comprend les rafraîchissements et la documentation de la formation.

Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant par virement à notre banque BNP PARIBAS FORTIS, agence Quartier-Léopold, Place du Luxembourg, 14, B-1050 Bruxelles, compte BE98210004689293, au nom d'EFEB SA/NV, avec mention du numéro de la facture.

- **Besoin d'aide ?** Contactez-nous au +32 (0)2 533 10 20 ou help-ife@abilways.com
- Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

INSCRIPTION

- Dès réception de votre bulletin d'inscription (par mail, papier ou via notre site), nous vous ferons parvenir votre confirmation d'inscription.
- Une convocation précisant les modalités/le lieu vous sera transmise 10 jours avant la formation.
- Afin de connaître nos conditions générales de vente et d'annulation, [cliquez ici](#)

Je m'inscris à la conférence «Guide des relations commerciales» (code 241270) du 28 septembre 2021

A distance En présentiel*

OUI, je profite de la réduction de 50€ en m'inscrivant avant le 15/07/2021 (code promo: 241270EARLYBIRD)

**J'accepte de passer en distanciel si les conditions sanitaires devaient l'exiger*

Nom et Prénom

Email

Fonction

Société

N° de TVA

Secteur d'activité

Effectifs site

Adresse

Code postal

Ville

N° de Téléphone

N° de GSM

Adresse de facturation
(si différente)

Signature

241270 WEB

Signature et cachet indispensable

ACCREDITATIONS

- Organisme de formation accrédité par la FSMA (n°50036A et 50036B) (1 point par heure)
- OBF (Ordre des Barreaux Francophones et Germanophones) : sur demande
- L'Institut des juristes d'entreprise (IJE) / Het Instituut voor bedrijfsjuristen (IBJ) : sur demande
- Chambre nationale des notaires : sur demande
- Chambre nationale des huissiers : sur demande