

LA CONCURRENCE AU SERVICE DES RELATIONS COMMERCIALES : DIFFICULTÉS ET MARGES DE MANOEUVRE DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE

Le vendredi 26 septembre 2008
Pavillon Dauphine - Paris

Séminaire animé par le Cabinet Debevoise & Plimpton LLP :
Me Noëlle LENOIR, Ancien Ministre aux Affaires européennes,
Avocat à la Cour ;
Me Dan ROSKIS, Me Charlotte-Mai DORÉMUS et
Me Marie-Laure COMBET, Avocats à la Cour.

► **Vue d'ensemble des réformes successives**

► De la discrimination interdite à la
différenciation autorisée : les instruments
contractuels de la différenciation tarifaire

► Quels tarifs et quelles remises dans le
secteur pharmaceutique ?

► **Quelle coopération commerciale dans le
secteur pharmaceutique ?**

► Le nouveau seuil de revente à perte :
du SRP au «triple net»

► Procédures et sanctions

► Une libre négociabilité encadrée

Programme

du Vendredi 26 septembre 2008

Modérateurs de la matinée

M. Xavier CORON - *Directeur juridique - Sanofi-Aventis*

Mme Blandine FAURAN - *Directeur juridique et fiscal - Leem*

Matinée

08h15 **Accueil café et enregistrement des participants**

09h00 **Propos introductifs**

Me Noëlle LENOIR - *Ancien Ministre aux Affaires Européennes - Avocat à la Cour, Cabinet Debevoise & Plimpton LLP*

09h10 **Vue d'ensemble des réformes successives**

- Ordonnance du 1er décembre 1986,
- Loi Galland du 1er juillet 1996 : interdiction de revente à perte et coopération commerciale,
- Loi Jacob du 2 août 2005 et circulaire Dutreil : possibilité de différenciation tarifaire, encadrement de la coopération commerciale, la création des services distincts et les modalités de réintégration « des marges arrières » dans le calcul du SRP,
- Loi Chatel janvier 2008 : convention unique et nouveau SRP,
- Loi de modernisation de l'économie (LME) : principales nouveautés et conséquences prévisibles.

M. Jacques de VARINE-BOHAN - *Directeur Juridique - AstraZeneca*

Melle Julie BONHOMME - *Chargée de mission juridique - Direction juridique et fiscale du Leem*

Questions-Réponses

09h30 **De la discrimination interdite à la différenciation autorisée : les instruments contractuels de la différenciation tarifaire**

- Conditions générales de vente,
- Conditions catégorielles de vente - Conditions particulières de vente (grossistes-répartiteurs, ventes directes),
- Convention unique/contrat-cadre et contrats d'application.

Me Dan ROSKIS - *Avocat à la Cour - Cabinet Debevoise & Plimpton LLP*

Me Marie-Laure COMBET - *Avocat à la Cour - Cabinet Debevoise & Plimpton LLP*

Questions-Réponses

10h00 **Quels tarifs et quelles remises dans le secteur pharmaceutique ?**

- Remises, rabais, ristournes, conditions commerciales,
- Typologie des avantages tarifaires et conditions de règlement,
- Marge de manœuvre dans le domaine pharmaceutique,
- Le plafonnement des remises (article L 138-9 CSS) et l'arrêté de marges du 3 mars 2008,
- La position de la DGCCRF

Me Dan ROSKIS

Me Charlotte-Mai DORÉMUS - *Avocat à la Cour - Cabinet Debevoise & Plimpton LLP*

Questions-Réponses

10h30

Quelle coopération commerciale dans le secteur pharmaceutique ?

- Définition et champ d'application de la coopération commerciale,
- Limites tirées du droit sectoriel : la réglementation de la promotion des princeps et des génériques et la loi anti-cadeaux,
- Retour d'expérience d'un industriel.

Me Marie-Laure COMBET

Me Charlotte-Mai DORÉMUS

Mme Cécile LEMONTEY - *Juriste - Lilly France*

Melle Julie BONHOMME

Questions-Réponses

11h00

Pause-café

INFORMATIONS

Lieu de la formation : Pavillon Dauphine - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75116 PARIS

Tel : 01 45 00 52 73 - Fax : 01 45 00 82 85

En voiture : Porte Dauphine - Bois de Boulogne - Route de Suresnes - Parking : Parking du Pavillon Dauphine

Métro-RER :

- Métro : Station Porte Dauphine
- RER : RER C : station avenue Hoch

PAVILLON DAUPHINE
Place Maréchal
de Lattre de Tassigny
75016 PARIS
Tel : 01 45 00 52 73



Méthodes pédagogiques :

- Ces formations concrètes, à finalité opérationnelle, sont validées et animées par des universitaires, des représentants des autorités de tutelle, des avocats, industriels, tous experts confirmés choisis par l'IFIS sur la base de leur expérience du sujet traité et sur leur faculté pédagogique à transmettre leur savoir et leur expérience.
- Alternance d'exposés de 15 à 30 minutes complétés par un support (transparents, vidéo)
- 10 à 15 minutes de questions réponses, après chaque intervention pour approfondir certains points
- des tables rondes afin de favoriser les échanges et confronter les expériences entre participants et intervenants.
- Documentation remise aux participants , sous réserve de l'accord des intervenants, reprenant le support papier de chaque intervention, articles, textes de lois se rapportant aux thèmes traités.



La concurrence au service des relations commerciales : difficultés et marges de manœuvre dans le secteur pharmaceutique

Modérateurs de la matinée

M. Xavier CORON - *Directeur Juridique - Sanofi-Aventis*

Mme Blandine FAURAN - *Directeur juridique et fiscal - Leem*



Matinée (suite)

11h30

Le nouveau seuil de revente à perte : du SRP au «triple net»

- Détermination du prix de vente unitaire,
- Quelles modalités de calcul du SRP ?
- Quelles spécificités induites par l'arrêté de marge et le plafonnement des remises : étude de cas.

Me Dan ROSKIS

Me Charlotte-Mai DORÉMUS

M. Jacques de VARINE-BOHAN

Questions-Réponses

12h00

Procédures et sanctions

- Application de la loi dans le temps,
- Préparer les contrôles de la DGCCRF,
- Pouvoirs d'enquête et de sanction de la DGCCRF au niveau national / local.

Me Noëlle LENOIR

Me Dan ROSKIS

Me Charlotte-Mai DORÉMUS

Questions-Réponses

12h45

Conclusion : Une libre négociabilité encadrée

Me Noëlle LENOIR

Mme Blandine FAURAN

13h00

Déjeuner/Buffet

L'occasion de discuter avec les intervenants de la matinée ...



14h00

Fin des travaux



Inscriptions :

- Pré-inscription en ligne, sur le site de l'ifis : www.ifis.asso.fr

- Par fax :

en photocopiant le bulletin d'inscription au dos du programme et en le renvoyant complété, signé et tamponné par fax au :

01 41 10 90 12

- Par courrier :

en nous l'adressant par courrier postal à :
Ifis - 15 rue Rieux - 92517 - Boulogne Cedex

Qui est concerné :

- Directions Générales
- Directions Juridiques
- Directions Commerciales/Marketing
- Directions Fiscales
- Responsables grands comptes
- Directions Economiques
- Forces de vente

Informations :

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez vous adresser à :

Mme Laurence RELMY ou Mme Christine DURANTON
l.relmy@ifis.asso.fr ou c.duranton@ifis.asso.fr
Tél. : 01 41 10 26 31 ou 01 41 10 26 30
Fax : 01 41 10 90 12

Extrait conditions générales de vente :

- Voir nos conditions générales de vente sur le site de l'ifis : www.ifis.asso.fr - rubrique «séminaires»
- **Inscription** : Toute inscription doit être confirmée par écrit. La réduction de 10% est accordée aux adhérents de l'IFIS à jour de cotisation. Le paiement devra être effectué à réception de la facture qui sera adressée à l'établissement payeur après la formation.
- **Annulation et remplacement** : elle doit être confirmée par écrit. Pour toute annulation reçue de dix jours à cinq jours ouvrés avant la formation, les frais seront facturés à hauteur de 30%. Au delà, les frais seront facturés en totalité. Formulés par écrit, les remplacements seront admis à tout moment.
- Les organisateurs se réservent le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si des circonstances les y obligent.
- En application de la loi N°78-17 du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification sur les informations vous concernant qui n'ont pour objet qu'une utilisation interne à l'IFIS dans un but de gestion des actions de formation.
- L'envoi du bulletin d'inscription vaut pour acceptation des conditions générales de vente de l'Ifis.

