



DÉCRYPTAGE LIVRES

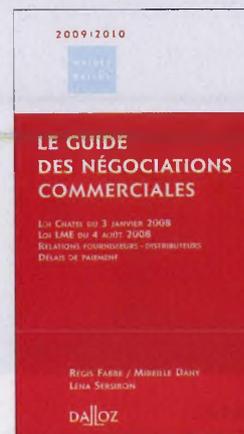
Le guide des négociations commerciales

La loi Dutreil du 2 août 2005, la loi Chatel du 3 janvier 2008 et la LME (Loi de modernisation de l'économie) du 4 août 2008 ont considérablement modifié les règles en matière de négociation commerciale entre fournisseurs et distributeurs. Trois avocats vous proposent un guide pratique pour mieux comprendre les tenants et aboutissants de ces textes. Un outil de formation enrichi d'exemples d'actes pour les négociateurs, les commerciaux et les juristes, conçu pour aider chaque partie à mieux défendre sa position (acheteur comme vendeur). Après avoir pointé les évolutions du cadre réglementaire français et le champs d'application de la nouvelle réglementation, les auteurs s'attardent sur

les outils de la négociation (conditions générales et particulières de vente, achats, délais de paiement, etc.) et aux limites légales (pratiques anticoncurrentielles, sanctions...). L'ouvrage aborde également le renforcement du dispositif d'application : procédure, preuves et sanctions.

Notre avis : Un guide complet, à consulter à tête reposée, qui comprend de nombreuses définitions et répondra à toutes vos questions en matière de négociation commerciale.

Le guide des négociations commerciales, par Régis Fabre, Mireille Dany et Léna Sersiron, Éditions Dalloz, 518 pages, 48 euros.



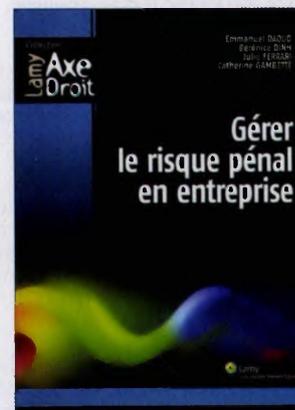
Gérer le risque pénal en entreprise

Le Code pénal et le Code de procédure pénale sont en constant mouvement. Difficile pour les dirigeants d'entreprises de maîtriser toutes les facettes du sujet. Néanmoins, c'est la bonne marche de la structure, sa santé et sa réputation qui sont en jeu. Cet ouvrage a été conçu pour accompagner les dirigeants d'entreprises, mais aussi les responsables d'associations et d'ONG, de cabinets de conseil et d'expertise... dans leur démarche d'identification et de hiérarchisation des risques pénaux éventuels, de mise en place d'une veille juridique, etc. Le guide étant écrit à un temps T, il n'a pas pour objectif de traiter le sujet de manière exhaustive, mais de donner des coups de projecteur.

Multiplication des acteurs susceptibles de révéler une infraction, mondialisation du risque pénal, identification et évaluation, prévention et retour d'expérience, mais aussi coût (amende, honoraires d'avocats, expertises privées, coût opérationnel, etc.)... tous ces aspects sont détaillés dans cet ouvrage.

Notre avis : Un livre concret et facile d'accès pour mieux saisir toute la dimension du risque pénal et des risques collatéraux.

Gérer le risque pénal en entreprise, par Emmanuel Daoud, Bérénice Dinh, Julie Ferrari et Catherine Gambette, Éditions Lamy, 328 pages, 45 euros.



Confessions d'acheteurs

On peut user de malice tout en demeurant véritablement transparent, faire cohabiter fermeté et éthique... C'est en tout cas ce sur quoi Lucas Reitalov insiste à travers son ouvrage, recueil de confessions qui montrent que les acheteurs sont avant tout des êtres humains et pratiquent un métier fait de relationnel. Pour réussir dans cette profession, mieux vaut savoir observer, repérer et envoyer les bons signaux, rester courtois et intègre, mais être capable de trouver les points faibles, etc. Les récits relatés dans ce livre sont l'occasion pour l'auteur, en s'ap-

puyant sur chacun d'entre eux, de délivrer de nombreux conseils. Car au-delà des compétences techniques du métier, la dimension humaine revêt un caractère essentiel.

Notre avis : Un livre facile à lire et ludique, pour mieux appréhender l'univers parfois âpre des acheteurs.

Confessions d'acheteurs - Dans les méandres de la supply chain, par Lucas Reitalov, Éditions du Palio, 192 pages, 19 euros.

