

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

MARDI 14 ET MERCREDI 15 OCTOBRE 2025
PARIS OU À DISTANCE

EFE

ABILWAYS

Négociations commerciales

28^e

RENDEZ-VOUS
ANNUEL

Préparez vos négociations 2026

10 %

DE RÉDUCTION HT

POUR TOUTE INSCRIPTION
REÇUE AVANT LE 30/09/2025
(REDUC10)



*Rendez-vous incontournable,
au cours duquel interviennent
des professionnels d'une qualité
exceptionnelle.*



*Qualité et expertise des
intervenants, prestige des invités.
Documentation remise très
complète.*



*Je participe à cette formation tous
les ans depuis maintenant 4 ans ; c'est
un événement incontournable, en présence
des professionnels les plus compétents en
la matière. J'en suis toujours très satisfaite.*



Johanne COUTIER

Responsable Conférences

Droit des Affaires

Banque - Assurance

jcoutier@abilways.com

Entre la **nouvelle loi Travert**, le **bilan d'application de la loi Descrozaille** et les perspectives d'évolution du cadre légal, au niveau européen ou avec une **loi Egalim IV** notamment, avec leurs effets attendus sur le marché... Comment aborder les prochaines négociations commerciales ? Que peut-on retenir des dernières négociations ?... Dans un contexte fortement changeant, il est indispensable de tirer tous les enseignements des meilleures pratiques.

Monsieur le député Stéphane Travert, la DGCCRF, le médiateur des relations commerciales et agricoles et la CEPC viendront nous faire part de leurs points de vue, aux côtés d'éminents avocats et directeurs juridiques.

Au-delà, nous analyserons les nouvelles décisions de jurisprudence et ferons un point précis sur les nouvelles pratiques commerciales avec notamment un cas pratique et une table ronde qui réunira fournisseurs et distributeurs pour anticiper vos prochaines négociations.

Tous les acteurs du secteur seront réunis pour vous : fournisseurs, distributeurs, magistrats, médiateur des relations commerciales et agricoles, Professeurs, DGCCRF, CEPC et d'éminents Avocats qui vous livreront leur analyse et vous feront partager leur expérience pendant ces deux jours exceptionnels à Paris ou en distanciel.

PROGRAMME

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

MARDI 14 OCTOBRE 2025

PRÉSIDENTE DE SÉANCE : **Muriel CHAGNY**

Professeur de droit - **Université de Versailles**

Membre - **CEPC** - Rapporteur - **AFEC**

JOUR
1

8h45 Accueil des participants

9h00 Allocution d'ouverture par la Présidente de séance

9h05 **Quelles modifications de la loi en 2025 et quels changements envisager dans le futur ?**

- Nouvelle loi Travert et bilan de l'application de la loi Descrozaille
 - Seuil de revente à perte et encadrement des promotions : mesurez les conséquences de la loi Travert
 - Quel effet du renforcement de la date butoir ?
 - Quel prix applicable pendant le préavis ?
 - Question posée par la rupture sans préavis
- Les perspectives d'évolution du cadre légal et leur effet attendu sur le marché
 - Quelles conséquences de la modification de la directive UTP et du règlement OCM ?
 - Quelles corrections semblent nécessaires ?

Monsieur le Député Stéphane Travert

Nicolas Genty | Avocat Associé | **LOI & STRATÉGIES DGCCRF**

10h05 **Quel bilan tirer de l'activité de la DGCCRF ?**

- Quels moyens d'action de la DGCCRF ? Quelles sont les principales orientations qui se dégagent ?
- Quels chiffres retenir en matière de contrôles, procès-verbaux ?
- Quels contrôles en matière de délais de paiement et de pratiques commerciales ?
- Quels contrôles des pénalités ?
- Quels contrôles du déséquilibre significatif ?

DGCCRF

11h30 Café-Networking

11h45 **Conditions Générales de Vente : quelles construction et rédaction dans le contexte actuel ?**

- Les CGV une arme stratégique ? Quel contenu impératif des CGV (conditions de règlement, éléments de détermination du prix, sanctions...)?
- Comment structurer l'offre du fournisseur et la négocier (CGV, CCV et CPV) ? Gestion du temps et de la forme (différences dans l'usage des CGV-Markes Nationales vs Marque Distributeur)
- Quelles sont les obligations en termes de communication des CGV et CCV ?
- Quelle option choisir dans les CGV pour les matières premières agricoles (options 1 ou 2 ou 3) et comment la mettre en œuvre ? Quel contrôle par le tiers indépendant ?
- Comment faire évoluer les prix dans un contexte de crise (modification des tarifs, indexation automatique, renégociation, force majeure, imprévision) ?
- Faut-il anticiper une évolution de la loi en 2026 qui impacterait la préparation des CGV ?
- Quelles dispositions logistiques et quel encadrement des pénalités dans les CGV ?
- Comment assurer une bonne lisibilité des CGV ?

Olivier Leroy | Avocat Associé | **CABINET VERTICE**

Jessica Ramond | Avocat Associé | **LOI & STRATÉGIES**

13h00 Déjeuner

14h30 **Pratiques restrictives et abusives, quelles nouvelles jurisprudences, questions et problématiques faisant débat en 2024-2025 ? Rupture des relations commerciales établies, déséquilibre significatif, obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné, et autres pratiques**

Le droit des pratiques restrictives et abusives est-il mis définitivement hors-jeu par le DIP européen ?

- Le contournement de plus en plus fréquent du droit français et de la jurisprudence française dans les relations internationales voire internes
- Quelques foyers de résistance
- Le retour de la qualification délictuelle dans les rapports internationaux
- Un petit foyer de résistance grâce à la Cour de cassation et à la loi Descrozaille
- Le Safe Harbour des actions de l'administration

Le vrai droit des pratiques restrictives et abusives dans la vie des affaires par les chiffres : quelques dispositions phares et une multitude de dispositions rarement, voire jamais appliquées

- Les enseignements du dernier bilan de la faculté de Montpellier
- L'importance des accords amiables en pratique

Rupture de relations commerciales établies

- Les dernières évolutions du périmètre de la rupture brutale
- Quel rôle pour la dépendance économique ?
- Où en est-on en matière de précarisation par appels d'offres ?
- Les pièges de la lettre de résiliation des relations
- Les erreurs à ne pas commettre
- La gestion du préavis
- L'indemnisation du préjudice subi en cas de préavis insuffisant

Déséquilibre significatif

- Peut-on réellement se prétendre soumis en pratique à des obligations déséquilibrées compte tenu des conditions posées par la jurisprudence ?
- Que faut-il entendre aujourd'hui par une soumission ?
- Qu'est-ce qu'une obligation déséquilibrée aujourd'hui ?

Obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné

- Pourquoi les juges ont du mal à appliquer le texte et quand l'appliquent-ils finalement ?
- Actualité des autres pratiques restrictives et abusives

Joseph Vogel et Margaux Vicaire

Avocats à la Cour | **SELAS VOGEL & VOGEL**

16h15 Café-Networking

16h30 **Médiation : vers un rôle croissant sur les négociations commerciales ?**

Thierry Dahan

Médiateur des relations commerciales et agricoles

MÉDIATION DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

17h30 Clôture de la journée

MERCREDI 15 OCTOBRE 2025

PRÉSIDENT DE SÉANCE : **Walid CHAIEHLOUJ**
Professeur de droit privé – UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

8h45 Accueil des participants

9h00 Négociations commerciales 2026 et contractualisation : quel cadre juridique (sous réserve des évolutions issues de la loi Egalim IV) ?

- Quelles évolutions législatives vont impacter les négociations commerciales 2026 et la contractualisation cette année ?
- Quelle actualité pour ces négociations commerciales : une loi Egalim IV ?
- Quels enseignements tirer des négociations commerciales 2025 pour réussir ses négociations 2026 ?
- En amont, qui est réellement concerné par la contractualisation ? Quels impacts de la contractualisation amont sur le reste de la chaîne agro-alimentaire ? Quelles modifications attendre au niveau européen (modification du règlement OCM) ?
- En aval, comment s'y retrouver entre les différentes conventions et dispositions applicables (alimentaire/non-alimentaire, PGC/non-PGC, client détaillant/grossiste/acheteur, marques nationales/MDD) ?
- Quels délais respecter dans le cadre de ses négociations ? Que faire en l'absence de signature au 1^{er} mars ou demain une autre date ?
- Quelles dispositions prévoir et négocier dans chaque type de convention ?
- Quels avantages financiers peuvent être négociés ; réductions de prix/rémunération de prestation de services, de quels services parle-t-on ?
- Pour l'alimentaire, comment appréhender la vraie problématique des indicateurs et la négociation des clauses de révision automatique et de renégociation des prix ? *Quid* pour les MDD ?
- Et pour 2026, renforcement a priori des indicateurs interprofessionnels !
- Convention logistique et pénalités logistiques : quel cadre juridique ?

Jean-Christophe Grall

Avocat Associé | GRALL & ASSOCIÉS

10h45 Café-Networking

11h00 Centrales internationales : quelle organisation et quelle réglementation applicable ?

- Typologie et cartographie : centrales d'achat et centrales de services
- Le rôle des centrales internationales et leur évolution
- Quelles problématiques juridiques posées par les centrales ?
 - Quelles atteintes au droit français des pratiques restrictives ?
 - Quelles atteintes au droit de la concurrence ?
- Le contrôle des centrales par les autorités
 - L'apport de la loi « Descrozaile » du 30 mars 2023
 - Focus sur les dernières décisions rendues en la matière (françaises et belges), notamment Tribunal de l'entreprise francophone de Bruxelles du 10 septembre 2024, Cour administrative d'appel de Paris du 13 décembre 2024, Cour administrative d'appel de Paris du 30 avril 2025
- Analyse de la loi applicable et du tribunal compétent dans le cadre des différends relatifs aux centrales internationales.

Adélaïde Robardeck

Avocat Associé | LOI & STRATÉGIES

Sandrine Kinart

Avocat belge | LEXENA AVOCATS

12h00 Nouveaux avis de la CEPC : quels impacts dans votre pratique ?**Agnès Mouillard** | Vice-Présidente | CEPC

12h30 Déjeuner

14h00 Étude de cas sur la négociation et le contrat**Thomas Deschryver** | Avocat Associé | CORNET VINCENT SEGUREL
Marion Raes | Avocat Directrice Équipe Distribution
CORNET VINCENT SEGUREL**15h00 Ententes sur les prix, les clients, les territoires, sur la durabilité, sur les salariés : nouvelles frontières du droit de la concurrence ?**

- Ententes verticales entre fournisseurs et distributeurs et ententes horizontales : quelles nouveautés jurisprudentielles ?
- Point pratique : les accords de non-débauchage
- Point pratique : les accords portant sur la durabilité des produits

Ombline Ancelin | Avocat Associé | SIMMONS & SIMMONS**Florent Barbu** | Avocat à la Cour | SIMMONS & SIMMONS

16h00 Café-Networking

RETOUR D'EXPÉRIENCE

16h30 Bilan des négociations commerciales 2025 et perspectives 2026**Utilisation de l'IA dans la gestion des contrats : quels impacts sur les négociations anticiper ?****Miguel Pimentão** | Directeur juridique France Benelux | HENKEL**Valérie Quesnel** | Directrice juridique | FERRERO**Julie Goi** | Responsable juridique | COLGATE PALMOLIVE EUROPE DE L'OUEST**Marie Buisson** | Directrice juridique en charge des relations commerciales | ANIA**Frédérique Lehoux** | Directrice Générale | GECO FOOD SERVICE**Pierre Perroy** | Directeur des Affaires économiques et Fiscales
CGF – CONFÉDÉRATION DES GROSSISTES DE FRANCE**Nicolas Genty** | Avocat Associé | LOI & STRATÉGIES | DGCCRF**Jean-Christophe Grall** | Avocat Associé | GRALL & ASSOCIÉS**Cyril de Villeneuve** | Senior Advisor | GINO LEGATECH**Samir Chouaib** | Directeur juridique | Aura Retail

17h30 Clôture de la conférence



Programme susceptible d'évoluer en fonction de l'actualité

POUR QUI ?

- Directeurs, responsables juridiques et leurs collaborateurs
- Juristes d'entreprise
- Directeurs et responsables commerciaux
- Directeurs et responsables des achats, des ventes
- Directeurs et responsables du développement
- Directeurs et responsables marketing
- Avocats, conseils

POURQUOI ?

- Maîtrisez le nouveau cadre des relations fournisseurs/distributeurs issu de la loi Travert, de la loi « Descrozaile » et des prochains textes européens et d'une éventuelle loi Egalim IV
- **Nouvelles pratiques en matière de CGV**, de pratiques restrictives et abusives, nouvelle contractualisation de vos négociations, place de plus en plus importante de la médiation, rôle grandissant des centrales internationales, ententes sur les prix, les clients, les territoires... Analysez les nouvelles pratiques et jurisprudences 2025
- **Faites le point de l'activité de la DGCCRF en 2025** et des nouvelles recommandations de la CEPC
- Bénéficiez du point de vue de **Monsieur le député Stéphane Travert**, du Médiateur des relations commerciales et agricoles, de directeurs juridiques aussi bien côté fournisseur que coté distributeur, de Magistrats, de Professeurs, de la DGCCRF, de la CEPC et d'éminents avocats en la matière

COMMENT ?

- **Des exposés suivis de questions/réponses** pour approfondir certains points et soumettre les cas particuliers qui vous préoccupent
- Des présentations concrètes faites par des **professionnels à partir de leurs expériences**
- **Une documentation détaillée** pour chaque intervention vous sera remise dès le début de la conférence

LES ACQUIS

- Maîtrisez les nouvelles réglementations pour préparer vos négociations 2026
- Faites le bilan des nouvelles décisions de jurisprudences et des nouvelles pratiques apparues cette année dans les négociations commerciales

Note de satisfaction

★★★★★ 4,4/5

*EFE a su réunir un panel d'intervenants compétents pour aborder de manière exhaustive le sujet des négociations commerciales.**Formation qui réunit tous les acteurs des négociations commerciales.**Un panel d'experts aux compétences très diversifiées et complémentaires. Excellente conférence d'actualité.*



EFE est une marque du groupe

ABILWAYS

**POUR VOUS INSCRIRE
SCANNEZ CE QR-CODE**

ou rendez-vous sur le site www.efe.fr



INFORMATIONS PRATIQUES

DATES ET LIEU DE LA CONFÉRENCE

Mardi 14 et mercredi 15 octobre 2025

Paris ou à distance

Le lieu de la conférence vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la conférence

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

EFE - Département formation
18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris
serviceclient@abilways.com - www.efe.fr
Tél. : 01 85 53 27 11

RENSEIGNEMENTS PROGRAMME

Posez vos questions à Johanne Coutier

Tél. : 06 62 77 35 06 • jcoutier@efe.fr

PARTICIPATION (TVA 20 %)

1 jour : 1 095 € HT

2 jours : 1 995 € HT

10 % HT de réduction pour toute inscription avant le 30/09/2025 (code REDUC10)

Ces prix comprennent le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis pendant la conférence.



Une attestation vous sera remise validant 14 heures de formation

les acteurs de
la compétence

Membre de la Fédération
Les acteurs de la Compétence



Vous recevez cette information de la part de EFE (Groupe ABILWAYS).
Si vous ne souhaitez plus recevoir de sollicitations de la part du groupe ABILWAYS :
DPO - 18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris ou correctionbdd@abilways.com.

Rejoignez EFE sur LinkedIn



EFE - Edition Formation Entreprise