

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 10 & VENDREDI 11 OCTOBRE 2024  
PARIS OU À DISTANCE

EFE

ABILWAYS

# Négociations commerciales

27<sup>e</sup>

RENDEZ-VOUS  
ANNUEL

Préparez vos négociations 2025



*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

Comment aborder les **négociations commerciales 2025** ? Quel nouveau cadre juridique post mission parlementaire « Egalim », entre recommandations de l'été 2024 et nouveau projet de loi Egalim 4 ? Que peut-on retenir des dernières négociations et de l'application de la loi Descrozaille ?...

**Frédéric Descrozaille, la DGCCRF, le médiateur des relations commerciales et agricoles et la CEPC viendront nous faire part de leurs points de vue.**

**La DGCCRF fera le bilan de son activité de l'année et nous donnera son point de vue sur les réformes en cours.**

Au-delà, nous analyserons les nouvelles décisions de jurisprudence et ferons un point précis sur les nouvelles pratiques commerciales, les centrales internationales, sans oublier les questions en matière de déséquilibre significatif, obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné ou encore de rupture de relation commerciale établie.

Un cas pratique sur la négociation et le contrat, ainsi qu'une table ronde qui réunira fournisseurs et distributeurs pour anticiper vos prochaines négociations 2025, permettront un éclairage concret sur cette actualité 2024.

**Tous les acteurs du secteur seront réunis** pour vous les 10 et 11 octobre, en distanciel ou à Paris : **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

JOUR  
1

JEUDI 10 OCTOBRE 2024

PRÉSIDENTE DE SÉANCE : **Muriel CHAGNY**

Professeur de droit - **Université de Versailles**

Membre - **CEPC**

**8h45** Accueil des participants

**9h00** Allocution d'ouverture par la Présidente de séance

**9h10** **Quelle nouvelle réglementation pour les négociations 2025 ?**

- Bilan de l'application de la loi Descrozaille et des négociations 2024
  - Quel effet du renforcement de la date butoir ?
  - Prix applicable pendant le préavis
  - Plafonnement des pénalités et information des autorités
  - SRP +10% et plafonnement des promotions
- Les perspectives d'évolution du cadre légal et leur effet attendu sur le marché
  - Quelle sanctuarisation pour la matière première agricole ?
  - L'équilibre des relations fournisseurs distributeurs
  - Quelle application dans un contexte international ?

**Frédéric DESCROZAILLE** | Ancien député et rapporteur de la commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale

**Nicolas GENTY** | Avocat Associé | **LOI & STRATÉGIES**

**Laurent JACQUIER** | Chef de bureau, **Elisabeth GUILLAUME** | Adjointe au chef de bureau, **Benjamin WAN** | Adjoint au Chef de bureau

**Bureau 3C Commerce et relations commerciales - DGCCRF**

**10h30** **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 ?

**Laurent JACQUIER, Elisabeth GUILLAUME, Benjamin WAN** | DGCCRF

**11h30** Café-Networking

**11h45** **Conditions Générales de Vente : quelles construction et rédaction dans le contexte de la nouvelle loi et de crise 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 MN et MDD)
- 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 gérer des CGV portant sur les produits alimentaires et non alimentaires ?
- Comment faire évoluer les prix dans un contexte de crise (modification des tarifs, indexation automatique, renégociation, force majeure, imprévision) ?
- Que faut-il anticiper de la nouvelle loi pour les négociations 2025 ?
- Quelles modalités logistiques et pénalités dans les CGV ?

**Jean-Louis FOURGOUX et Leyla DJAVADI**

Avocats Associés | **MERMOZ AVOCATS**

**13h00** Déjeuner

**14h30** **Négociations commerciales 2025 : maîtrise le nouveau cadre juridique post mission parlementaire « Egalim » (recommandations de l'été 2024 et le nouveau projet de loi Egalim 4)**

- Quel cadre contractuel en 2025 pour les différents univers produits : alimentaire / non-alimentaire ?
- Comment contractualiser à l'amont dans le domaine agricole post mission parlementaire et loi Egalim 4 ?
- Comment contractualiser à l'aval dans le domaine alimentaire et de manière plus générale les produits de grande consommation et hors PGC post mission parlementaire et loi Egalim 4 ?
- Les différents types de régimes et de conventions applicables en fonction des produits
  - La contractualisation de la supply chain
  - Les contrats MDD et leur régime juridique : quelles obligations ?
  - Quelles sont les mentions obligatoires dans chaque type de convention ?
  - Faites le point sur la problématique des indicateurs agricoles : coûts de production/marché/etc. dans le cadre de la réforme
- La renégociation et la révision automatique des prix dans l'univers des produits agricoles / alimentaires
- Contractualisation et avantages financiers : réductions de prix / rémunération de prestations de services, de quels services parle-t-on ?

**Jean-Christophe GRALL** | Avocat Associé | **GRALL & ASSOCIÉS**

**16h15** Café-Networking

RETOUR D'EXPÉRIENCE

**16h30** **Bilan des négociations commerciales 2024 et perspectives 2025**

**Tony VEDIE** | Directeur juridique Opérations | **GRUPE CARREFOUR**

**Valérie QUESNEL** | Directrice Juridique | **FERRERO**

**Julie GOI** | Responsable juridique | **COLGATE PALMOLIVE EUROPE DE L'OUEST**

**Gilles ROTA** | Directeur juridique Commerce Distribution | **GRUPEMENT LES MOUSQUETAIRES**

**Marie BUISSON** | Directrice juridique en charge des relations commerciales | **ANIA**

**Frédérique LEHOUX** | Directrice Générale | **GECO FOOD SERVICE**

**Nicolas GENTY** | Avocat Associé | **LOI & STRATÉGIES**

**Jean-Christophe GRALL** | Avocat Associé | **GRALL & ASSOCIÉS**

**17h30** Clôture de la journée

VENDREDI 11 OCTOBRE 2024

PRÉSIDENT DE SÉANCE : **Walid CHAIEHLOUJ**  
Professeur de droit privé – UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR**8h45** Accueil des participants**9h00** Allocution d'ouverture par le Président de séance**9h10 Les nouvelles pratiques restrictives et abusives depuis la loi Descrozaille et les nouvelles jurisprudences de 2023-2024 : déséquilibre significatif, obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné, rupture de relation commerciale établie et autres pratiques****Les actions du Ministre et des parties**

- Comment faut-il interpréter les arrêts Eurelec ?
- La loi Descrozaille en faveur du droit français et de la compétence des juridictions françaises a-t-elle une quelconque portée pratique ?
- Quelles conséquences quant au nouveau revirement de jurisprudence substituant l'incompétence au défaut de pouvoir des juridictions spécialisées ?

**Déséquilibre significatif**

- Peut-on réellement se prétendre soumis en pratique à un déséquilibre significatif compte tenu des conditions posées par la jurisprudence ?
- La négociation peut-elle être collective ou nécessairement individuelle ?
- Qu'est-ce qu'une obligation déséquilibrée aujourd'hui ? Obtention d'un avantage sans contrepartie ou sans contrepartie proportionnée
- La cour d'appel de Paris est-elle entrée en voie de résistance ?

**Rupture de relations commerciales établies**

- Les dernières évolutions du périmètre de la rupture brutale.
- *Quid* du mandat et du courtoage ?
- Assiste-t-on à un reflux de la rupture brutale ?
- La loi Descrozaille va-t-elle donner une nouvelle vie à la rupture brutale ?
- Le recours aux appels d'offres permet-il toujours d'échapper au droit de la rupture brutale ?
- Marge brute ou sur coûts variables ou évités : où en est-on ?
- *Quid* en matière de prestations de services ?

**Actualité des autres pratiques restrictives et abusives****Joseph VOGEL et Margaux VICAIRE** | Avocats à la Cour  
**SELAS VOGEL & VOGEL****10h30** 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 historiques
- Analysez la cartographie des services proposés
- Quelles problématiques juridiques posées par les centrales ?
  - La question du périmètre des industriels concernés
  - Les objectifs divers de ces centrales

- D'ordre concurrentiel. Quelle influence des nouvelles lignes directrices relatives aux restrictions horizontales ?
- Quelles atteintes au droit français des pratiques restrictives ?
- Le contrôle des centrales par les autorités françaises :
  - Quelles conséquences de l'arrêt de la CJUE du 22 novembre 2022
  - L'apport de la loi « Descrozaille » du 30 mars 2023 et son article 1
  - Faites le point sur les dernières décisions en la matière  
[CA de Bruxelles](#), [Cour d'appel de Paris](#)
- Quel rôle et quel avenir pour les centrales ? De la prestation de service à l'achat de marchandises
- Vers un droit européen des pratiques déloyales, et l'appréhension des pratiques transfrontalières ?

**Daniel DIOT** | Secrétaire Général | **ILEC****Adélaïde ROBARDEY** | Avocat Associé | **LOI & STRATÉGIES****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 et Amélie POULAIN**Avocats Associés | **CORNET VINCENT SEGUREL****15h00 Ententes sur les prix, les clients, les territoires : nouvelles opportunités ? nouveaux risques ?**

- Ententes verticales entre fournisseurs et distributeurs et Ententes horizontales : actualité jurisprudentielle
- Point pratique : les nouvelles frontières des échanges d'informations en matière de double distribution
- Point pratique : aménagement ou construction de son réseau de distribution avec des intermédiaires en exploitant les nouvelles règles du Règlement sur les restrictions verticales

**Omblin ANCELIN** | Avocat Associé**Florent BARBU** | Avocat à la Cour**SIMMONS & SIMMONS****16h00** 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 conférence**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 « Descrozaille » et des recommandations de l'été 2024 et du nouveau projet de loi Egalim 4
- Nouvelles pratiques en matière de CGV, de pratiques restrictives et abusives, nouvelle place de la médiation, rôle des centrales internationales, ententes sur les prix, les clients, les territoires... Analysez les nouvelles pratiques et jurisprudences 2024
- Faites le point de l'activité de la DGCCRF en 2024 et des nouvelles recommandations de la CEPC
- **Bénéficiez du point de vue de Monsieur le député Frédéric Descrozaille, du Médiateur des relations commerciales et agricoles, de directeurs juridiques coté fournisseur et 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 2025
  - Faites le bilan des nouvelles décisions de jurisprudences et des nouvelles pratiques apparues cette année dans les négociations commerciales
- Les acquis de cette conférence ne seront pas évalués.

**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](http://www.efe.fr)



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](mailto:correctionbdd@abilways.com).

**Rejoignez EFE sur LinkedIn**



EFE - Edition Formation Entreprise



Une attestation vous sera remise  
valant 14 heures de formation

**les acteurs de  
la compétence**

Membre de la Fédération  
Les acteurs de la Compétence



## INFORMATIONS PRATIQUES

### DATES ET LIEU DE LA CONFÉRENCE

**Judi 10 et vendredi 11 octobre 2024**

**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](mailto:serviceclient@abilways.com) - [www.efe.fr](http://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](mailto:jcoutier@efe.fr)

### PARTICIPATION (TVA 20 %)

**1 jour : 1 095 € HT**

**2 jours : 1 995 € HT**

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