

# Programme des formations Grall Institute — 2026-V1/2027-V1



**" PLUS QUE TRANSMETTRE DES  
COMPÉTENCES,  
PARTAGER UNE EXPÉRIENCE "**



# Un cabinet d'avocats dédié au droit du marché

Depuis près de 25 ans, Grall & Associés se consacre exclusivement au droit des marchés et des stratégies commerciales, ainsi qu'au droit économique et de la propriété intellectuelle.

Cabinet leader en France, Grall & Associés a développé des expertises de pointe reconnues dans tous les domaines liés au droit de la concurrence, de la distribution, de la consommation et de la propriété intellectuelle. Sa profonde connaissance des acteurs du monde du droit économique, tout particulièrement des autorités de concurrence, qu'elles soient françaises, européennes ou antitrust américaines et de la pratique judiciaire qui y est associée, est un gage d'efficacité pour ses clients.

Grall & Associés accompagne les entreprises françaises de toute taille sur leur marché ou souhaitant s'implanter et développer des réseaux de distribution hors de France, et les entreprises étrangères s'implantant en France.

Grall & Associés aide les entreprises à faire face aux changements permanents de la législation et de la pratique décisionnelle et judiciaire en droit Antitrust, de la distribution et de la consommation, sans oublier la propriété intellectuelle. Tous ses associés et collaborateurs prennent part activement aux colloques, séminaires et congrès professionnels dédiés à la matière.

Nous considérons également que l'information et la prévention de nos clients sont inhérentes à notre mission de conseil, c'est pour cette raison que le cabinet a mis en place :

- Des supports d'informations à destination de ses clients : la « Lettre de l'actualité » et des « Flashs concurrence » très récurrents faisant état des actualités majeures en la matière, en temps réel
- Des séances d'informations trimestrielles : «Le droit en action» avec des partenaires notamment économistes, professeurs de droit ou experts comptables

Enfin Grall & Associés est un organisme de formation et promeut le droit économique et le droit du marché au travers de formations intra ou interentreprise(s) : Grall Formations.

## NOS SECTEURS CLÉS

**Alimentaire / Agriculture / Cosmétique et parfums / Produits de luxe / Produits pharmaceutiques / Industrie automobile / Communication (édition, presse et TV notamment) / Bâtiment Produits d'isolation, ciment et plaques de plâtre / Electronique grand public / Environnement / collecte et traitement des déchets Informatique / Textile / Papiers / Bijouterie / Horlogerie / Décoration / Jouets / Chimie / Machines-outils, outillages électroportatifs / E-commerce / Distribution**

# Nos expertises

## Droit de la concurrence

- Pratiques restrictives de concurrence
- Relation industrie / commerce
- Négociations commerciales annuelles
- Proposition d’audit de structures tarifaires
- Pratiques anticoncurrentielles
- Concentrations
- Suivi des enquêtes de concurrence à tous les stades
- Mise en place de programme de conformité (« compliance program ») et d’audit de concurrence

## Droit de la distribution

- Mise en place de réseaux de distribution au niveau européen
- Distribution sélective
- Licence d’enseigne
- Concession exclusive de vente
- Distribution automobile
- Franchise
- Agence commerciale
- Courtage
- Commission à la vente ou à l’achat

## Droit de la consommation

- Validation d’opérations promotionnelles de vente : vente avec prime / jeux concours – loteries
- Vente jumelée ou subordonnée
- Crédit à la consommation
- Réglementation produits et règles d’étiquetage
- Garantie et sécurité des produits
- E-commerce et vente à distance
- Pratiques commerciales déloyales, trompeuses ou agressives et comportement des entreprises à l’égard des consommateurs

## Droit de la propriété intellectuelle

- Marques
- Brevets
- Dessins et modèles
- Droits d’auteur
- Conseil et contentieux

## Agriculture et concurrence

- Politique agricole commune et règles de concurrence : alignement, adaptation, confrontation ou consensus ? Quels cadres légaux ?
- Le règlement OCM n° 1308/2013 et ses modifications : possibilité de signer des contrats tripartites
- Le regroupement de l’offre des producteurs (OP/AOP) : jusqu’où peut-on aller ?
- Le cadre posé par la loi EGALIM du 30 octobre 2018 : contractualisation et indicateurs.
- L’interdiction des rabais, remises et ristournes pour les fruits et légumes
- Indicateurs agricoles et interprofessions – contractualisation
- Aide d’Etat
- Rôle des syndicats professionnels

## Procédures et Contentieux

- Suivi et assistance des entreprises à la suite de notifications de griefs reçues des autorités de concurrence françaises ou européennes
- Appels d’offres privés ou publics/marchés publics (sous-traitance / co-traitance, groupements ponctuels) et application des règles de concurrence : offres de couverture, faux groupement, échec des projets de sous-traitance et soumission a posteriori, etc.
- Aides d’Etat
- Accompagnement face aux services d’enquête relevant de la DGCCRF, de l’Autorité de concurrence ou de la Commission européenne, voire d’autres autorités étatiques de concurrence en partenariat étroit avec nos correspondants d’Antitrust Alliance
- Assistance et défense devant l’Autorité de concurrence et la Commission européenne, voire devant les juridictions de recours au niveau européen (TPIUE / CJUE)
- Accompagnement et défense devant les tribunaux judiciaires
- Répression des fraudes
- Propriété intellectuelle

# Nos associés formateurs

Grall & Associés est composé de spécialistes hautement reconnus en droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation, intervenant dans la conception, l'organisation et la validation des stratégies commerciales et industrielles de ses clients. Le cabinet privilégie le travail d'équipe afin de délivrer le meilleur service et la meilleure qualité à ses clients.



## Jean-Christophe Grall

**ASSOCIÉ FONDATEUR, GÉRANT, AVOCAT À LA COUR**

Avocat au Barreau de Paris (1992) Conseil juridique,  
juriste d'entreprise puis responsable juridique

MAIL : JCGRALL@GRALL-LEGAL.FR

### DOMAINES D'INTERVENTION

- Concurrence
- Distribution
- Consommation (France/UE)
- Droit pénal des affaires
- Droit de la publicité
- Contrats commerciaux
- Contentieux administratif
- Droit de l'informatique
- Propriété industrielle

### ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)
- L.I.D.C. (Ligue Internationale du Droit de la Concurrence)
- A.P.D.C. (Association des Avocats pratiquant le Droit de la Concurrence)



## Nathalia Kouchnir-Cargill

**ASSOCIÉE, CO-GÉRANTE, AVOCAT À LA COUR**

Avocat au Barreau de Paris (1991) Ancien Membre du  
Conseil de l'Ordre

MAIL : [NKC@GRALL-LEGAL.FR](mailto:NKC@GRALL-LEGAL.FR)

### DOMAINES D'INTERVENTION

- Droit de la concurrence (France/UE)
- Droit de la distribution / Rédaction de contrats / Mise en place de réseaux / Contentieux
- Droit général des affaires / Contrats commerciaux / Contentieux des relations commerciales
- Droit de la publicité et de la promotion des ventes

### ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)



## Thomas Lamy

**ASSOCIÉ, AVOCAT À LA COUR**

Avocat au Barreau de Paris (1999)

MAIL : [TLAMY@GRALL-LEGAL.FR](mailto:TLAMY@GRALL-LEGAL.FR)

### DOMAINES D'INTERVENTION

- Droit de la concurrence (France/UE)
- Droit de la distribution
- Droit de la consommation
- Droit de la publicité et de la promotion des ventes

### ASSOCIATIONS

- A.F.E.C. (Association Française d'Etude de la Concurrence)
- A.P.D.C. (Association des Avocats pratiquant le Droit de la Concurrence)

# Nos formations

PAGE 09

## Négociations commerciales 2027

13 Janvier 2026 • 10 Septembre 2026 • 13 Octobre 2026  
12 Novembre 2026 • 08 Décembre 2026 • 12 Janvier 2027

PAGE 14

## L'essentiel du droit du commerce électronique : les points clés de la vente en ligne.

10 Mars 2026 • 15 Octobre 2026 • 09 Mars 2027

PAGE 17

## Identifier, prévenir et neutraliser les pratiques anticoncurrentielles dans votre entreprise ou organisation professionnelle

17 Mars 2026 • 06 Octobre 2026 • 19 Novembre 2026  
16 Mars 2027

PAGE 21

## Positionnement du prix de vente/ revente et droit de la concurrence

10 Février 2026 • 24 Septembre 2026 • 02 Février 2027

PAGE 25

## Contrats de consommation et pratiques commerciales a l'égard des consommateurs : les règles à connaître

03 Mars 2026 • 02 Décembre 2026 • 02 Mars 2027

PAGE 29

## Les systèmes de distribution : Structuration, exigences légales et pratiques à éviter

14 Avril 2026 • 03 Novembre 2026 • 06 Avril 2027

# Nos formations

PAGE 33

## Comment rompre en toute sécurité ses contrats d'affaires et encadrer la période post-rupture ?

29 Avril 2026 • 15 Septembre 2026 • 24 Novembre 2026  
05 Mai 2027

PAGE 35

## Les enquêtes de concurrence diligentées par les services de la DGCCRF, de l'autorité de la concurrence, et par la Commission européenne

01 Avril 2026 • 09 Juin 2026 • 15 Décembre 2026  
31 Mars 2027 • 08 Juin 2027

PAGE 38

## Droit de la concurrence : le droit de la concurrence n'est pas étranger aux marchés publics

05 Mai 2026 • 11 Mai 2027

# Négociations commerciales 2027

## NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2027 : MAÎTRISER LE NOUVEAU CADRE JURIDIQUE

La loi d'urgence agricole modifie sensiblement le droit des négociations commerciales : calendrier réduit pour les « PME », nouvelles pratiques restrictives de concurrence, nouvelle clause de révision automatique du prix, etc.

Maîtriser ce nouveau cadre juridique, qui concerne tous les secteurs, est un impératif.

Au-delà de ce nouveau texte, l'année 2026 a été riche en actualités : bilan concurrentiel de l'ADLC sur les centrales d'achat, commission d'enquête sénatoriale sur les marges, crise moyen-orientale...

Autant d'évolutions techniques et structurantes qui vont irriguer les négociations commerciales 2027.

### FORMULE

1 journée / 9h à 17h,  
en présentiel ou en distanciel

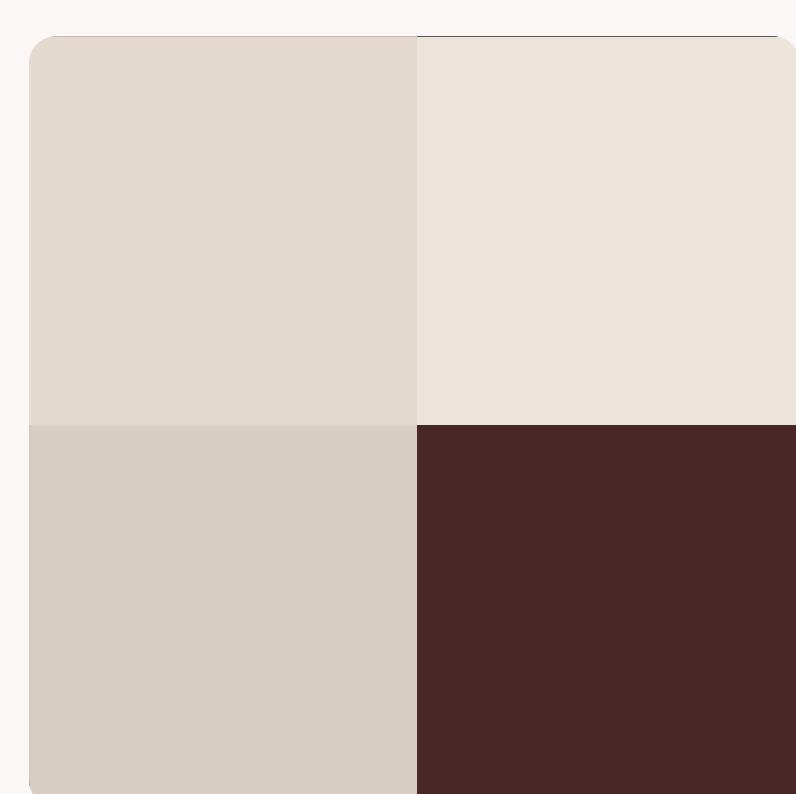
### TARIF

1 100 € HT  
par participant(e)

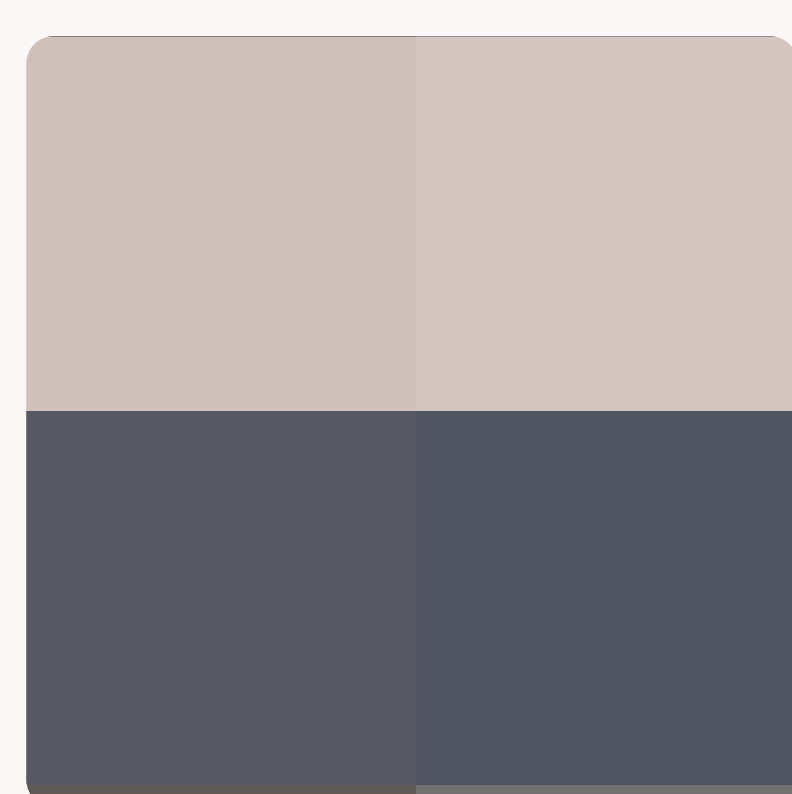
### DATES D'INTERVENTION

13 Janvier 2026 • 10 Septembre 2026  
13 Octobre 2026 • 12 Novembre 2026  
08 Décembre 2026 • 12 Janvier 2027

### INTERVENANTS



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL



THOMAS  
LAMY

### PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Administration des ventes
- Directeur d'enseigne
- Directeurs des achats
- Responsables comptes clés
- Administration des ventes
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux, etc

## Les objectifs poursuivis

- Connaître l'actualité des négociations commerciales : loi d'urgence agricole ; conclusions de la commission d'enquête sénatoriale sur les marges dans la grande distribution ; bilan concurrentiel de l'ADLC sur les centrales d'achat françaises et européennes
- Faire face aux conséquences de la crise au Moyen-Orient
- Maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales dans le cadre du droit de la négociation commerciale à la française mais avec une vision européenne (cf. règlement UE-UTP/règlement OCM)
- Savoir rédiger des CGV et une convention écrite / un plan d'affaires annuel ainsi qu'une convention logistique qui doit être distincte de la convention écrite pour les distributeurs-détaillants
- Savoir qualifier les avantages financiers versés par un fournisseur à ses clients et connaître les obligations en termes de facturation de services ou de mention sur facture des réductions de prix
- Bien comprendre les obligations mises à la charge des distributeurs en termes de motivation de l'éventuel refus des CGV et des éléments du tarif du fournisseur au regard notamment des modifications opérées par la loi d'urgence agricole

- Avoir une vision claire des différentes pratiques restrictives de concurrence (art. L.442-1 du C. com) : déséquilibre significatif dans la négociation commerciale, obtention d'un avantage injustifié ou disproportionné, rupture brutale de relations commerciales établies, non-discrimination abusive, encadrement des pénalités logistiques, nouvelles pratiques issues de la loi d'urgence agricole (appels d'offres répétés et réduction substantielle des volumes de commandes dans le cadre de la négociation des contrats)
- Comprendre et maîtriser le dispositif expérimental créé par la loi Descrozaille et prorogé par la loi d'urgence agricole en l'absence d'accord à l'échéance légale
- Connaître les sanctions encourues et les capacités d'action de l'administration (DGCCRF/DREETS) ainsi que les pouvoirs d'astreinte de l'administration

#### FOCUS ALIMENTAIRE :

- Connaître et maîtriser le cadre légal et réglementaire amont des relations commerciales et aval de l'alimentaire où l'écrit est plus que jamais de rigueur (dispositif Egalim renforcé par la loi d'urgence agricole)
- Connaître et savoir appliquer la **cascade des indicateurs amont/aval** (art. L.631-24 et s. du CRPM et L.443-4 du C. com) dans les CGV, les conventions avec les acheteurs/distributeurs, les contrats MDD, etc.
- Appréhender le principe de **non-négociabilité des matières premières agricoles** ainsi que le principe de la **contrepartie à la ligne** et la **non-discrimination abusive**
- Savoir rédiger, négocier et activer en cours de contrat la **clause de révision automatique du barème des prix unitaires** (art. L.443-8 du C. com) et la **clause de renégociation du prix** (art. L.441-8 du C. com) au regard de la loi d'urgence agricole et à l'appui notamment de la Recommandation n° 24-1 de la CEPC
- Savoir distinguer les dispositions applicables spécifiquement aux grossistes
- Avoir une **vision claire des pratiques prohibées applicables spécifiquement aux produits alimentaires** (prix de cession abusivement bas, annulation de commandes, secret des affaires, etc.)

- Connaître les **sanctions encourues** ainsi que les capacités d'action et les pouvoirs d'astreinte de l'administration (DGCCRF/DREETS)

#### FOCUS SRP / PROMOS :

- Rappel des règles de détermination du SRP et du SRP +10
- Rappel du double encadrement des promotions (valeur et volume) étendu aux PGC

#### FOCUS LOGISTIQUE (PÉNALITÉS ET CONVENTIONS) :

- Déterminer le contenu de la **convention logistique** modèle « loi Descrozaille » désormais distincte de la convention écrite/du plan d'affaires annuel
- Anticiper et contester les **pénalités logistiques** (frais/indemnités) et les **autres pénalités**

## **Pré-requis**

- Intervenir dans la préparation/conclusion des accords commerciaux et, de manière plus générale, dans les négociations commerciales.

## **Compétences visées**

- A l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de connaître et évaluer les risques liés à la négociation commerciale afin de pouvoir définir une stratégie juridique propre à conclure tout accord commercial respectueux de la réglementation applicable. Vérification des compétences acquises durant la formation via un « QUIZZ » à remplir par le participant à l'issue de la formation (sur place dans le cas d'une formation en présentiel / à renvoyer par mail dans le cas d'une formation en distanciel).

## **Aspects pratiques**

- L'intervention comprend la communication des « slides » en format dématérialisé (ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention, à la demande du participant).
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation et de l'OPCA de branche.

## **Il est cependant précisé que :**

- la convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et l'entité dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par l'entité concernée.

## **Modalités et délai d'accès**

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## **Accessibilité**

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **Réclamation**

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## INTRODUCTION - ACTUALITÉS 2026 ET NOTAMMENT LOI D'URGENCE AGRICOLE - QUELLES CONSÉQUENCES PRATIQUES POUR VOS NÉGOCIATIONS 2027 ?

### I - PRÉSENTATION D'ENSEMBLE DES DISPOSITIONS APPLICABLES À LA RELATION COMMERCIALE

- Présentation schématique des principales règles et grands principes applicables aux trois temps de la relation commerciale (négociation, exécution de la relation et rupture) ;
- Le champ d'application des dispositions applicables en matière de relations commerciales (dispositif Egalim, loi d'urgence agricole, etc.) ;
- Schéma de la contractualisation amont/aval entre les différents opérateurs de la chaîne.

### II - BREF FOCUS SUR L'AMONT AGRICOLE

- Présentation des différentes relations amont
- Le principe de contractualisation écrite, pluriannuelle, obligatoire
- Les dérogations au principe
- Le contrat modèle L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime
- Les implications directes de la loi d'urgence agricole

### III - LES CONDITIONS DE VENTE ET LEUR NÉGOCIABILITÉ

#### Les conditions de vente :

- Le contenu des conditions générales de vente (CGV)
- Le formalisme des CGV pour les produits alimentaires :
  - Comprendre les exigences en matière d'indicateurs

- Le principe de transparence : comprendre les différentes options proposées par l'article L.441-1-1 du Code de commerce et leurs conséquences afin de choisir l'option la plus adaptée
- Maîtriser les règles encadrant la nouvelle clause de révision automatique du barème des prix unitaires prévue par la loi d'urgence agricole
- Anticiper les discussions avec les clients sur la clause de renégociation du prix en la prévoyant dans les CGV

#### • Les CGV grossiste

- Le renforcement par le dispositif Egalim et la loi d'urgence agricole du rôle des CGV et de l'obligation de motivation par le distributeur du refus de tout ou partie des CGV et du tarif du fournisseur
- La déclinaison des conditions de vente du fournisseur : conditions catégorielles et particulières de vente.

#### Les conditions d'achat :

- La confrontation entre les CGV et les CGA
- Le rôle des CGA et leur valeur
- Les limites des CGA

#### La négociabilité des tarifs :

- La différenciation tarifaire
- Le principe de non-discrimination abusive
- La distinction entre tarifs / prix convenu d'achat / prix de revente des produits
- Les limites de la négociabilité des tarifs : déséquilibre significatif, prix de cession abusivement bas et non-discrimination abusive
- Les sanctions potentielles

#### IV - LA FORMALISATION DES DOCUMENTS CONCOURANT À LA CONTRACTUALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

- La convention écrite / le « plan d'affaires » annuel : définition / contenu / formalisation
- Le nouveau calendrier des négociations réduit pour les « PME » prévu par la loi d'urgence agricole
- La « convention grossiste » et les spécificités liées au commerce de gros : un régime à part
- Rappel de la définition de la coopération commerciale et des autres obligations prévues par le Code de commerce
- La qualification et la rémunération des services de coopération commerciale en valeur absolue ou relative et leur facturation par les distributeurs (détaillants et/ou grossistes)
- La qualification et la rémunération des autres obligations ne relevant pas de la coopération commerciale
- L'obligation de mentionner dans la convention écrite les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une centrale internationale
- Les règles applicables en cas d'absence d'accord à l'échéance légale : alourdissement des sanctions encourues et possibilités laissées au fournisseur ; solutions apportées par la loi Descrozaille et prorogées par la loi d'urgence agricole
- Les mécanismes d'imprévision et de force majeure

##### Focus pour les produits alimentaires :

- Les spécificités de la « convention alimentaire » (article L.443-8 du C. com) issue de la loi Egalim 2 et modifiée par la loi d'urgence agricole :
  - Les clauses obligatoires ;
  - Le principe de non-négociabilité du prix des matières premières agricoles ;
  - La certification du tiers indépendant.

- Focus sur la clause de révision automatique du barème des prix (art. L.443-8 C. com) et la clause de renégociation (art. L.441-8 C. com) au regard notamment de la loi d'urgence agricole et de la Recommandation n° 24-1 de la CEPC
- Le ligne-à-ligne et le principe de non-discrimination abusive

#### V - FOCUS LOGISTIQUE : CONVENTION ET PENALITÉS

- La convention logistique de l'article L.441-3, I bis du Code de commerce
- Les pénalités logistiques : comment s'en prémunir, les anticiper et les contester notamment au regard du cadre législatif issu du dispositif Egalim complété par la loi Descrozaille et des lignes directrices de la DGCCRF ?
- L'obligation déclarative au 31 décembre des pénalités facturées par les distributeurs et effectivement versées – attention aux sanctions administratives
- Les sanctions prévues

#### VI - LA DÉFINITION DU SEUIL DE REVENTE À PERTE, LE RELÈVEMENT DU SEUIL DE REVENTE À PERTE ET LE DOUBLE ENCADREMENT DES PROMOTIONS JUSQU'EN AVRIL 2028 (LOI TRAVERT DU 14 AVRIL 2025)

##### Focus pour les produits alimentaires :

- Le calcul du seuil de revente à perte aujourd'hui ;
- Comment calculer le « trois fois net » ?
- Que recouvre « l'ensemble des avantages financiers » ?
- *Quid* des ristournes conditionnelles et de l'impact des rémunérations de services facturées par les distributeurs sur le SRP ?

Le relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10) et son application aux MDD

Le renforcement des sanctions

## L'encadrement des promotions tous PGC confondus

- Qu'est-ce qu'une promotion ?
- Comment s'apprécient les plafonds en valeur (34% pour les produits alimentaires et le petfood et 40% pour les PGC hors alimentaire) et en volume (25%) ?
- Comment détermine-t-on le volume de produits pouvant être vendu en promotion ?
- Quelles sont les promotions qui échappent au double encadrement ?
- Quid des produits saisonniers (cf. arrêtés sectoriels) ?
- Les lignes directrices de la DGCCRF

## VII - ÉTAT DES LIEUX DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE ET PERSPECTIVES EUROPÉENNES (RÈGLEMENT « UTP » ET PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES)

- Obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné
- Déséquilibre significatif
- Rupture brutale de relations commerciales établies : focus sur les précisions introduites par la loi Descrozaille s'agissant des modalités de fixation du prix applicable pendant le préavis
- Interdiction de la discrimination abusive pour les PGC
- Obligation de mener des négociations commerciales de bonne foi
- Encadrement des pénalités logistiques : articles L.442-1, I, 3° mais également L.441-17 et suivants du Code de commerce
- Le cadre européen des pratiques commerciales déloyales
- Nouvelles pratiques restrictives de concurrence introduites par la loi d'urgence agricole : appels d'offres répétés et réduction substantielle des volumes de commandes dans le cadre de la négociation d'un contrat

## CONCLUSION

# L'essentiel du droit du commerce électronique : les points clés de la vente en ligne.

## FORMULE

1 demi-journée / 9h à 13h,  
en présentiel ou en distanciel

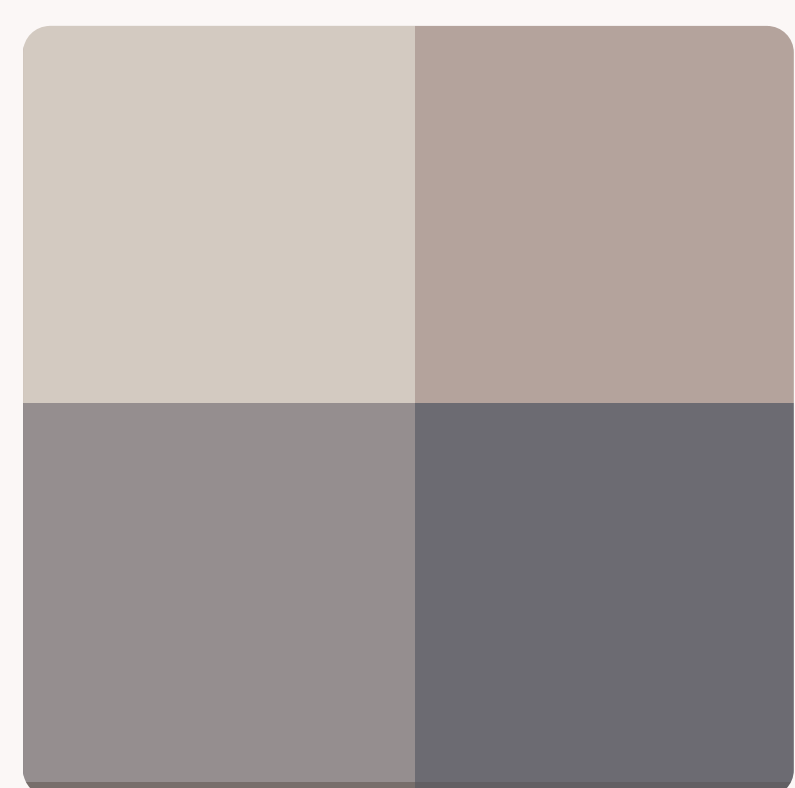
## TARIF

750 € HT  
par participant(e)

## DATES D'INTERVENTION

10 Mars 2026 • 15 Octobre 2026  
09 Mars 2027

### INTERVENANT



NATHALIA  
KOUCHNIR-CARGILL

### PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques
- Directions techniques
- Directeurs marketing
- Directeur clientèle

## Les objectifs poursuivis

- Identifier les problématiques juridiques du commerce en ligne en fonction de vos objectifs
- Maîtriser le cadre juridique des relations B to B pour la définition des stratégies de distribution du fournisseur / gérer la problématique des plateformes de vente en ligne
- Maîtriser le cadre juridique des relations B to B et B to C liées à la création et au développement d'un site de commerce en ligne
- Connaître les conditions de la validité de la vente à distance en ligne au vu des dernières évolutions législatives, en droit de la consommation notamment
- Bien rédiger les mentions légales, les conditions générales d'utilisation et les conditions générales de vente de votre site de commerce en ligne
- Identifier les pratiques interdites / Dark Patterns / futur Digital Fairness Act
- Données personnelles/cookies : être en conformité avec le RGPD et anticiper les éventuels contrôles de la CNIL

## **Pré-requis**

- Gérer des problématiques relatives à une activité commerciale susceptible d'être développée via internet.

## **Compétences visées**

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure d'appréhender les questions juridiques relatives à la création d'un site de commerce électronique et aux règles applicables à la vente de produits sur internet.

## **Aspects pratiques**

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## **Il est cependant précisé que :**

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation

## **Modalités et délai d'accès**

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## **Accessibilité**

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **Réclamation**

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## LES DIX POINTS CLÉS

Élaborer votre stratégie de distribution au regard des obligations pesant sur la vente en ligne

- La coexistence des circuits de vente directe et des distributeurs indépendants
- La liberté des distributeurs de vendre en ligne
- La problématique des « pure players » et des plates-formes de vente en ligne
- Les critères qualitatifs de la vente en ligne

Gérer les interactions entre la vente en ligne et les autres canaux de distribution : le « cross canal »

- Gérer la pluralité de canaux de distribution
- La question de la différenciation des conditions tarifaires
- La question de la différenciation des conditions d'approvisionnement
- Les exclusivités de fourniture / les gammes de produits différenciées

Créer juridiquement un site de commerce électronique

- Définir un nom de domaine, l'enregistrer, gérer les risques juridiques y afférents
- Déclarer son site Internet à la CNIL : obligations et principes

Rédiger les mentions légales de votre site de commerce en ligne

- Les mentions légales obligatoires

Rédiger les conditions générales d'utilisation (CGU) de votre site de commerce en ligne

- Des CGU pour mieux protéger le contenu du site et limiter votre responsabilité
- L'essentiel du droit du commerce électronique - Programme

Les règles de la vente à distance depuis les dernières évolutions législatives

- Information renforcée du consommateur avant la commande
- Les droits des consommateurs (droit de rétractation...)
- Les obligations du vendeur

Rédiger les conditions générales de vente en ligne

- Quelles sont les implications de la loi Hamon et des ordonnances de 2016 ?
- Quelles sont les clauses que vous devrez absolument faire figurer dans vos CGV ?

Gérer le paiement à distance et sécuriser les transactions

- Les données pouvant être collectées ou non lors d'un paiement à distance
- La sécurisation des paiements électroniques

Respecter les textes en matière de données personnelles et éviter les sanctions de la CNIL

- Entrée en application du RGPD le 25 mai 2018
- Collecte et traitement des données personnelles des consommateurs
- Opt in / opt out
- Accroissement des sanctions

Gérer les « cookies » conformément aux recommandations de la CNIL

- Cadre juridique applicable aux «cookies» et autres traceurs
- Ce que vous pouvez faire / ne pas faire

# Identifier, prévenir et neutraliser les pratiques anticoncurrentielles dans votre entreprise ou organisation professionnelle

## FORMULE

1 journée / 9h à 17h,  
en présentiel ou en distanciel

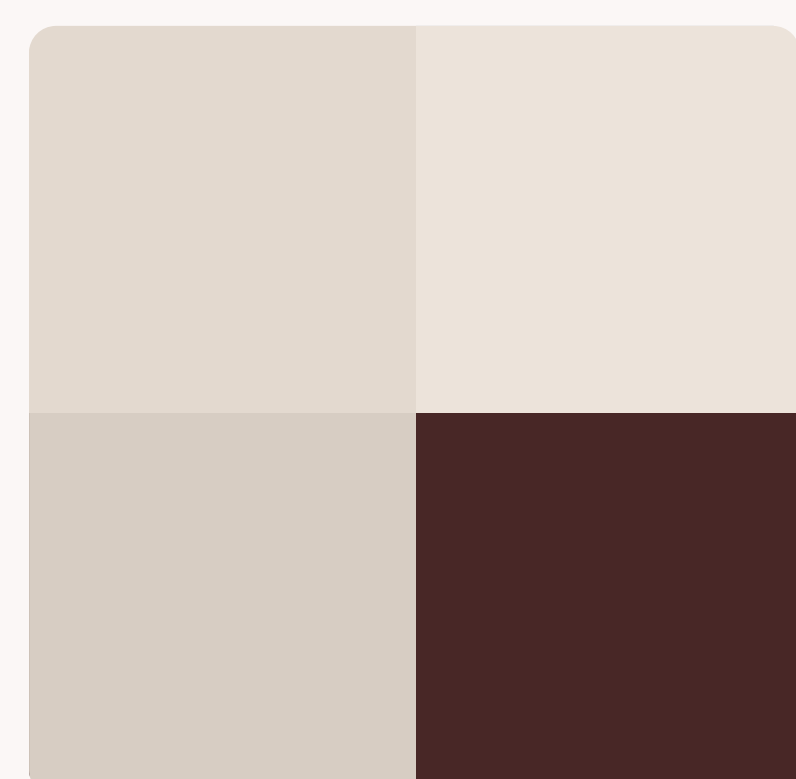
## TARIF

1 100 € HT  
par participant(e)

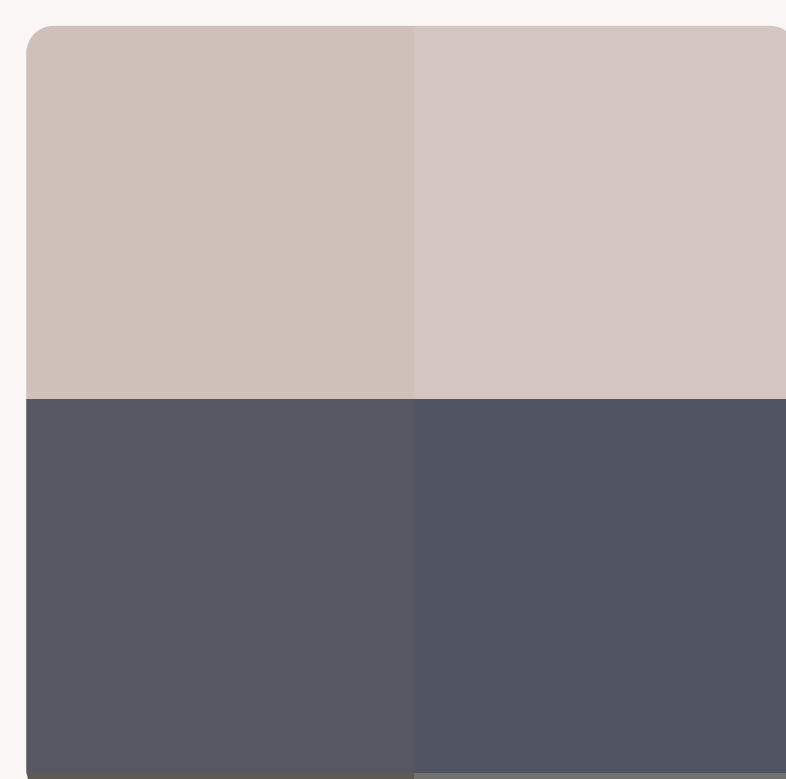
## DATES D'INTERVENTION

17 Mars 2026 • 06 Octobre 2026  
19 Novembre 2026 • 16 Mars 2027

### INTERVENANTS



**JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL**



**THOMAS  
LAMY**

### PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux

## Les objectifs poursuivis

- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente, celle d'une position dominante ou bien encore celle d'un état de dépendance économique
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit antitrust
- Les échanges d'informations et leur très grand danger pour les entreprises et organisations professionnelles
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence françaises et européennes
- Savoir anticiper et réagir face aux actions de plus en plus fréquentes en réparation du dommage concurrentiel subi par les victimes de pratiques anticoncurrentielles – actions en follow on ou stand alone ! ou au contraire préparer une telle action aux fins d'indemnisation !

## Pré-requis

- Intervenir dans le cadre d'un réseau de distribution de quelque nature qu'il soit (distribution non exclusive/distribution sélective/commission affiliation), dans la négociation commerciale annuelle entre fournisseurs et distributeurs et, de manière générale, intervenir dans la conclusion d'accords commerciaux.

## Compétences visées

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) devra être en mesure de connaître le périmètre de ce que l'on dénomme «les pratiques anticoncurrentielles» et donc la notion d'entente horizontale ou verticale, celle d'abus de position dominante ou de dépendance économique, avec dans chacun des cas la marge de manœuvre autorisée sans encourir de sanctions, que ce soit au niveau français ou au niveau européen avec les procédures associées mises en place par les autorités de concurrence.

## Aspects pratiques

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## Il est cependant précisé que :

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation

## Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## INTRODUCTION

- La sensibilité du droit des pratiques anticoncurrentielles pour toute entreprise ou organisation professionnelle
- Les différences entre le droit des pratiques anticoncurrentielles et le droit des pratiques restrictives de concurrence
- La dimension nationale et européenne du droit des pratiques anticoncurrentielles
- Les sanctions prononcées et les actions en réparation du dommage concurrentiel -follow on ou stand alone !

## LES ENTENTES ANTICONCURRENTIELLES (ART. 101, PARAGRAPHE 1 DU TFUE ET L.420-1 DU CODE DE COMMERCE)

- La distinction entre les ententes anticoncurrentielles horizontales et verticales
- La distinction entre l'objet et l'effet anticoncurrentiel d'une entente
- Les accords d'importance mineure

### Identification des ententes anticoncurrentielles horizontales

- Exposé des différents types d'ententes horizontales : ententes sur les prix, boycott, répartition de marchés, etc.
- Focus sur les échanges d'informations entre concurrents : interdiction de principe des échanges d'informations entre concurrents ; nature des informations à ne pas échanger ; etc.
- Focus sur les ententes horizontales susceptibles d'être mises en œuvre dans le cadre d'organisations professionnelles : le rôle des organisations professionnelles, les limites de leurs actions, les pratiques interdites/pratiques autorisées, etc.

- Exposé de la pratique décisionnelle récente des autorités de concurrence

### Identification des ententes anticoncurrentielles verticales

- Le principe de l'exemption de certaines catégories d'accords verticaux
- L'exemption par catégorie : Règlement de la Commission européenne n°330/2010 du 20 avril 2010 et Lignes directrices : le double seuil de 30 %, la définition du marché pertinent, la problématique de la part de marché du distributeur et la notion de marché de l'approvisionnement, etc.
- Les « clauses noires » / les « clauses grises » au sens du Règlement n°330/2010 : fixation d'un prix minimal ou d'une marge minimale de revente, clauses de répartition de marchés ou de clients, règles spécifiques à la distribution sélective, les obligations de non-concurrence
- Focus sur les prix imposés : légitimité de principe des prix maxima/prix conseillés, suggérés, préconisés ou indicatifs ; la méthode du triple test : communication de prix de revente / application significative de ces prix / police des prix ; les dérogations possibles à l'interdiction de principe (lancement de nouveaux produits / biens d'expérience ou complexes / campagne de prix bas coordonnée sur une courte durée à l'intérieur d'un réseau de distribution organisé type franchise ou système de distribution similaire appliquant un format uniforme)

- Les ententes de répartition de clientèle/territoire  
Les modalités de l'exemption individuelle

## **LES ABUS DE DOMINATION (ART. 102 DU TFUE ET L.420-2 DU CODE DE COMMERCE)**

### Identification des abus de position dominante

- L'exigence d'une position dominante
- La détention d'une position dominante sur un marché (marché de référence ou marché connexe).
- Les critères retenus pour caractériser une position dominante :
  - La caractérisation d'un abus (abus d'exploitation / abus d'éviction)
  - Les pratiques abusives tarifaires (prix prédateurs, prix d'éviction, remises fidélisantes, etc.)
  - Les pratiques abusives non-tarifaires

### Identification de l'abus de dépendance économique

- Une spécificité française
- Les conditions posées par l'article L.420-2, al. 2 du Code de commerce
- La notion de dépendance économique et son appréciation
- Les pratiques abusives envisagées par l'Autorité de la concurrence
- La fermeté de l'Autorité de la concurrence
- Efficience de l'infraction et exposé des alternatives pour la victime de l'abus

## **LES PROCÉDURES DES AUTORITÉS DE CONCURRENCE**

Identification des autorités de concurrence compétentes

Les procédures suivies par les autorités de concurrence : procédures « classiques » / procédures négociées (transaction, engagements, etc.)

Les règles de procédure à connaître au cours d'une instruction devant les autorités de concurrence

Modalités de calcul des amendes prononcées par les autorités de concurrence

Les actions en réparation du dommage concurrentiel -follow on ou stand alone !

# Positionnement du prix de vente/revente et droit de la concurrence

## FORMULE

1 demi-journée / 9h à 13h,  
en présentiel ou en distanciel

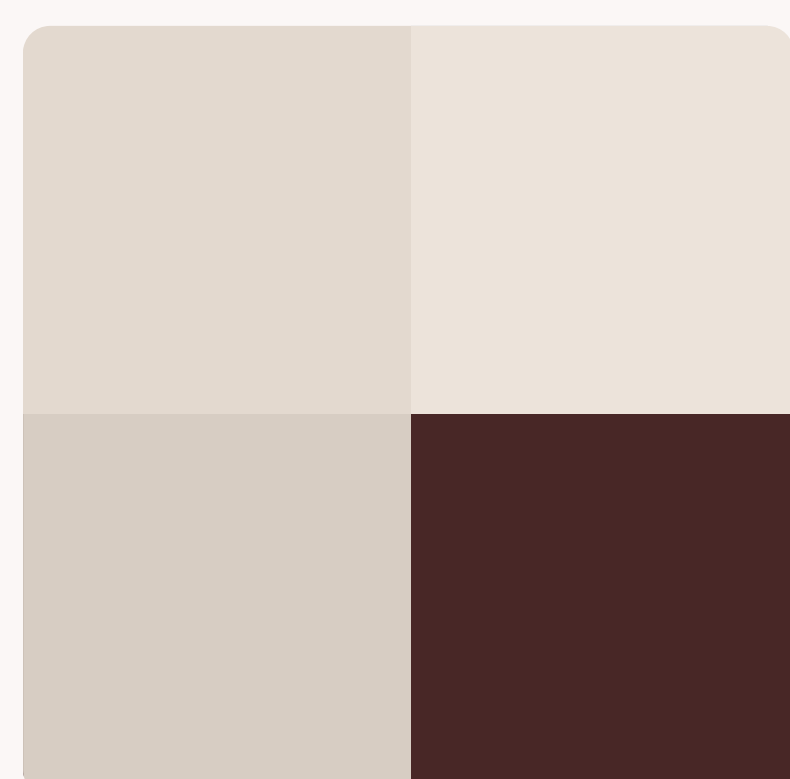
## TARIF

750 € HT  
par participant(e)

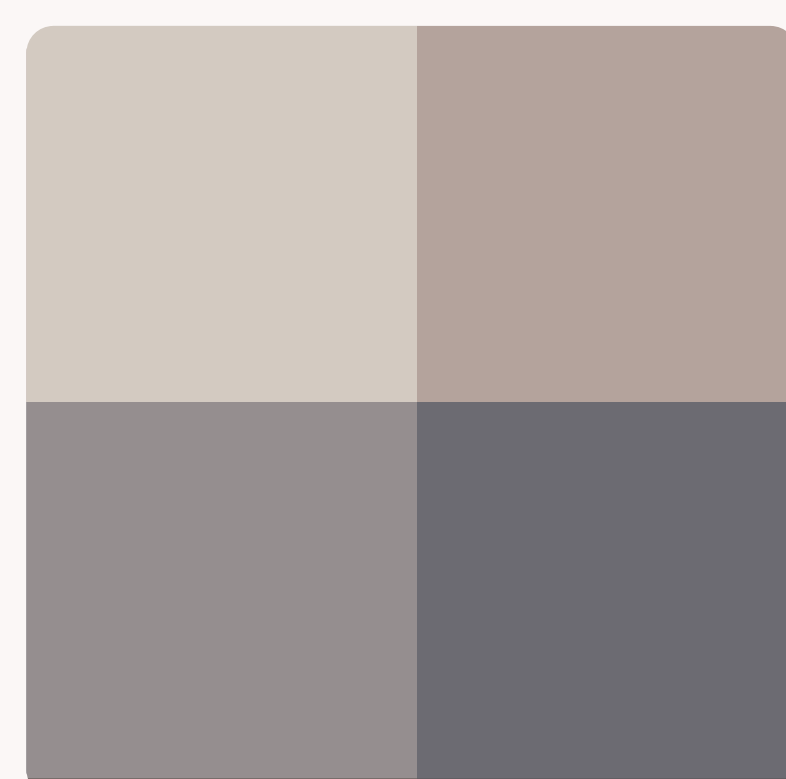
## DATES D'INTERVENTION

10 Février 2026 • 24 Septembre 2026  
02 Février 2027

## INTERVENANTS



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL



NATHALIA  
KOUCHNIR-CARGILL

## PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Responsables compte clé
- Services commerciaux
- Responsables MDD
- Directeurs juridiques /conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux

## Les objectifs poursuivis

- Maîtriser les aspects juridiques liés à la communication des prix dans les différents réseaux de distribution
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit de la concurrence
- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente verticale en matière de prix de revente
- Appréhender les comportements à risques afin de mieux les éliminer
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun
- Evaluer les risques potentiels liés à certains comportements
- Déterminer au vu des nombreux exemples pratiques donnés au cours de cette formation si votre entreprise est en zone de risques ou non
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence

## **Pré-requis**

- Intervenir dans la communication de prix de vente aux consommateurs ou aux professionnels et ainsi dans la politique marketing visant à construire un discours portant sur le positionnement marketing des prix de vente.

## **Compétences visées**

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit savoir ce qu'il peut faire en matière de communication de prix de vente, que ce soit à des consommateurs ou à des professionnels, en connaissant les risques liés à toute pratique de prix de vente imposés et les sanctions qui y sont associées.

## **Aspects pratiques**

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## **Il est cependant précisé que :**

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation

## **Modalités et délai d'accès**

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débuter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débuter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## **Accessibilité**

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **Réclamation**

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## INTRODUCTION

- Les bases juridiques de la distribution en bref : distinction entre le distributeur/revendeur indépendant et l'intermédiaire de commerce (agent commercial, commissionnaire, courtier) ;
- Le cadre européen défini par le règlement n°720/2022 sur les restrictions verticales de concurrence.

## I - LE PRINCIPE D'INTERDICTION DES ENTENTES VERTICALES SUR LES PRIX (PRIX MINIMAL / MARGE MINIMALE DE REVENTE)

- Rappel sur le droit des ententes anticoncurrentielles (articles 101, paragraphe 1 du TFUE et L.420-1 du Code de commerce) ;
- Identification des ententes verticales portant sur la fixation d'un prix minimal ou d'une marge minimale de revente ;
- Le cadre européen défini par le règlement n°720/2022 sur les restrictions verticales et ses évolutions ;
- Le principe de non-application du droit des ententes anticoncurrentielles aux contrats d'agence ;
- Les accords de double distribution ;
- Principes applicables à la détermination des prix de vente conseillés ;
- Interdiction des pratiques de prix imposés ;
- Légitimité de principe des prix maxima ;
- Légitimité des prix conseillés, suggérés, préconisés ou indicatifs ;

- Le standard de preuve et la méthode du triple test : communication de prix de revente / application significative de ces prix / police des prix
- Présentation de la pratique décisionnelle des autorités françaises et européennes de concurrence dans différents secteurs d'activité en matière de pratiques de fixation des prix et rappel des sanctions encourues et effectivement appliquées par les autorités de concurrence.

## II - LES DÉROGATIONS POSSIBLES À L'INTERDICTION DE PRINCIPE

- Les dérogations prévues par le Règlement n°720/2022 sur les restrictions verticales ;
- Lancement de nouveaux produits / biens d'expérience ou complexes / commerce triangulaire faisant intervenir un négociant-grossiste / campagne de prix bas coordonnée sur une courte durée à l'intérieur d'un réseau de distribution organisé ;
- Quelle est l'approche des autorités françaises et européennes de concurrence s'agissant des dérogations possibles aux pratiques de fixation de prix ?

Illustrations jurisprudentielles / exemples pratiques / mises en situation.

## CONCLUSION

# Contrats de consommation et pratiques commerciales à l'égard des consommateurs : les règles à connaître

## FORMULE

1 journée / 9h à 17h,  
en présentiel ou en distanciel

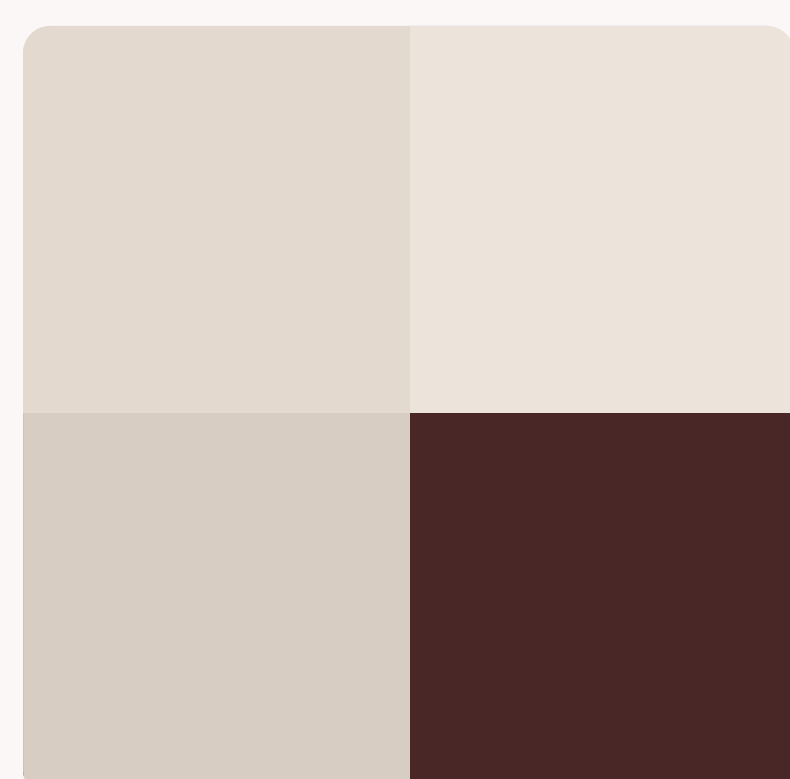
## TARIF

1 100 € HT  
par participant(e)

## DATES D'INTERVENTION

03 Mars 2026 • 02 Décembre 2026  
02 Mars 2027

## INTERVENANT



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL

## PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et services marketing
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Secrétaires généraux
- Services commerciaux
- Directeurs MDD
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs juridiques / conformité
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution

## Les objectifs poursuivis

- Appréhender les dernières modifications législatives intervenues en droit de la consommation et anticiper les réformes à venir
- Maîtriser les règles juridiques applicables aux contrats de consommation
- Être vigilant dans la rédaction des contrats de consommation au regard notamment des clauses abusives
- Être vigilant quant à l'information délivrée au consommateur au stade précontractuel
- Être vigilant quant à l'information délivrée au consommateur sur le prix et les conditions de vente
- Maîtriser la notion de pratique commerciale déloyale et distinguer précisément les pratiques commerciales autorisées des pratiques commerciales interdites
- Connaître les règles applicables aux différentes opérations promotionnelles
- Savoir identifier les opérations promotionnelles à risques
- Savoir accompagner les services marketing dans la mise en place d'opérations commerciales et attirer leur attention sur les risques encourus
- Maîtriser les règles juridiques relatives à la protection des données personnelles
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun en droit de la consommation

## Pré-requis

- Intervenir dans le domaine du marketing, de la construction d'opérations publicitaires, promotionnelles, d'animation sur le lieu de vente (ALV), de publicité sur le lieu de vente (PLV) ou d'informations données sur le lieu de vente (ILV) et ce tant du côté du fournisseur que des enseignes de distribution.

## Compétences visées

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de maîtriser les règles relatives à la conclusion des contrats de consommation, de déterminer le contenu des informations qui doivent impérativement être délivrées au consommateur, d'appréhender la notion de pratique commerciale déloyale et d'être en mesure d'identifier les opérations promotionnelles à risques, et enfin de s'assurer du respect de la réglementation relative à la protection des données personnelles dans le cadre des opérations destinées aux consommateurs, le tout dans un univers totalement digitalisé.

## Aspects pratiques

- L'intervention comprend la remise des « slides » de présentation, ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## Il est cependant précisé que :

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société / organisation professionnelle dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation ;
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société / l'organisation professionnelle dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

## Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## INTRODUCTION

- Champ d'application de la réglementation consommériste
- Définition du droit de la consommation

## FORMATION ET EXÉCUTION DES CONTRATS CONCLUS AVEC LES CONSOMMATEURS

L'obligation générale d'information précontractuelle

L'obligation d'information loyale et transparente sur les prix et conditions de vente

Les règles applicables en matière de clauses abusives

Les garanties : garantie légale des vices cachés, garantie légale de conformité et garantie commerciale

Le cas particulier des contrats conclus à distance et hors établissement et l'exercice du droit de rétractation

Le commerce électronique

## L'INTERDICTION OU L'ENCADREMENT DES PRATIQUES COMMERCIALES À L'ÉGARD DES CONSOMMATEURS

- Définition de la notion de « pratiques commerciales déloyales »
- Présentation de la Directive 2019/2161 du Parlement et du Conseil du 27 novembre 2019 sur l'application et la modernisation des règles de l'Union européenne en matière de protection des consommateurs – le nouveau cadre européen !

Les pratiques interdites

- Les pratiques commerciales trompeuses
  - La notion d'altération substantielle du comportement économique du consommateur

- Le caractère trompeur ou de nature à induire en erreur (par action / par omission)
- Les sanctions encourues
- Les pratiques commerciales agressives
  - Les modalités de pression
  - Les effets de la pression : altération de la liberté de choix, vice du consentement, entrave à l'exercice des droits contractuels
  - Les sanctions encourues

Les pratiques encadrées

- La publicité comparative
  - Les conditions générales de validité
  - Les conditions relatives aux biens ou services comparés
  - Les conditions relatives aux caractéristiques comparées
  - Les conditions relatives au support utilisé
  - Les sanctions encourues
- Les opérations promotionnelles
  - Rappel de la diversité des opérations promotionnelles
    - Les ventes liées / subordonnées*
    - Les ventes avec prime*
    - Les loteries publicitaires*
    - Les jeux concours*
    - Les NIP (« nouveaux instruments promotionnels »)*
    - Les promotions portant sur les produits alimentaires : encadrement des promotions et interdiction d'utiliser le terme « gratuit »*

- L'encadrement des opérations promotionnelles portant sur le prix  
*Les annonces de réduction de prix*  
*Le cas particulier des soldes*  
*L'interdiction de la revente à perte*

## **LES RÈGLES APPLICABLES À LA PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES DES CONSOMMATEURS**

## **LES VOIES PROCÉDURALES SPÉCIFIQUES AU DROIT DE LA CONSOMMATION**

La médiation de la consommation

L'action de groupe

# Les systèmes de distribution : Structuration, exigences légales et pratiques à éviter

## FORMULE

1 journée / 9h à 17h,  
en présentiel ou en distanciel

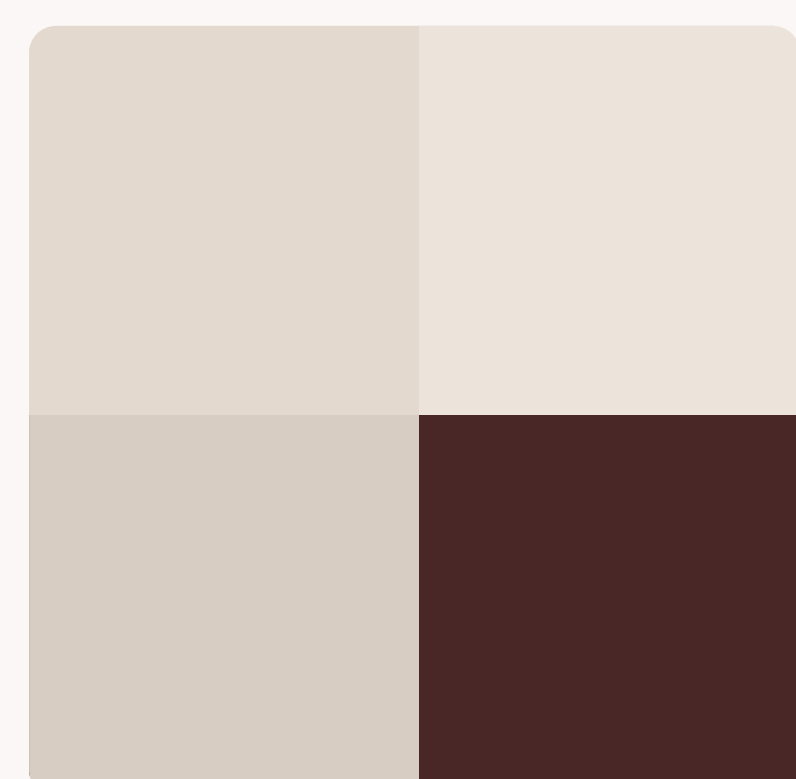
## TARIF

1 100 € HT  
par participant(e)

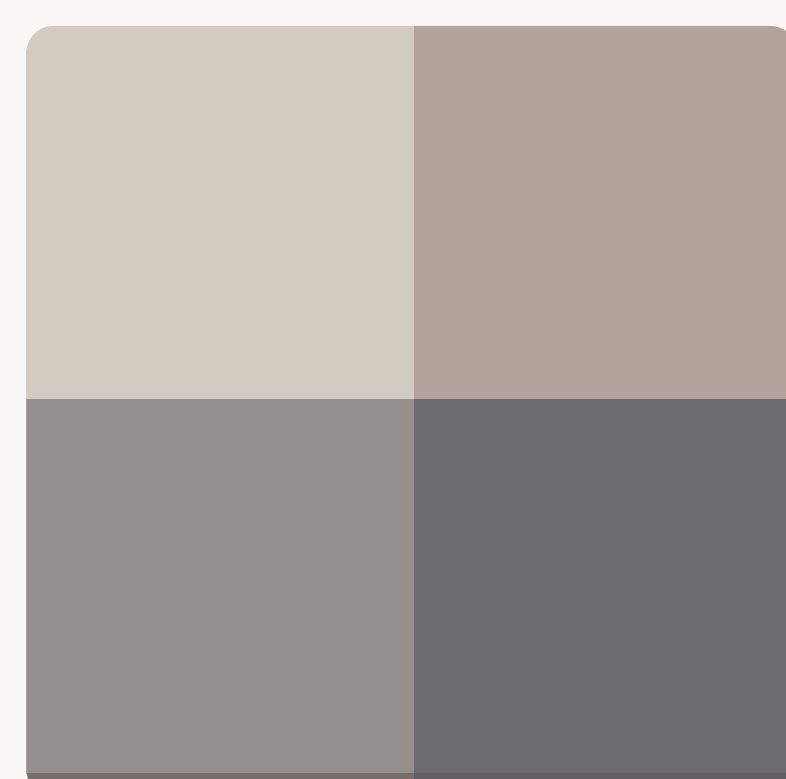
## DATES D'INTERVENTION

14 Avril 2026 • 03 Novembre 2026  
06 Avril 2027

### INTERVENANTS



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL



NATHALIA  
KOUCHNIR-CARGILL

### PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs marketing
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution
- Délégués et secrétaires généraux de fédérations professionnelles

## Les objectifs poursuivis

- Connaître les techniques contractuelles d'organisation de la distribution permettant à un fournisseur de commercialiser ses produits/services jusqu'à l'utilisateur final ;
- Distinguer la distribution des produits/services par le recours à des (i) distributeurs/revendeurs et/ou des (ii) distributeurs/intermédiaires ;
- Connaître la qualification des différents statuts de distributeurs existants
- Maîtriser les règles juridiques applicables à tout accord de distribution au regard des règles sur les pratiques restrictives de concurrence et du droit des ententes verticales ;
- Savoir mettre en place un réseau de distribution exclusive ou sélective au niveau européen ;
- Maîtriser les clauses et les pratiques interdites en droit de la concurrence ;
- Savoir comment communiquer sur les prix de revente au regard du droit des pratiques anticoncurrentielles ;
- Savoir appréhender la distribution sur Internet (e-commerce) ; gérer les problématiques relatives aux plateformes ; maîtriser le cadre juridique des relations B to B pour la définition des stratégies de distribution en ligne du fournisseur ;

- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun en droit de la concurrence ;
- Maîtriser le principe de non-application du droit des ententes verticales aux véritables contrats d’agence ;
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non.

## Pré-requis

- Intervenir dans le cadre d’un réseau de distribution de quelque nature qu’il soit : agence commerciale/commission à la vente ou à l’achat/distribution exclusive ou non exclusive/distribution sélective/commission affiliation/commerce électronique.

## Compétences visées

- À l’issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de déterminer les avantages et inconvénients liés à chacun des réseaux de distribution présentés lors de la formation lui permettant de retenir le type de réseau le mieux à même de répondre à ses besoins et contraintes, tout en connaissant les risques potentiels de l’utilisation de tel ou tel réseau de distribution.

## Aspects pratiques

- L’intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l’intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d’enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d’Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l’intervention et de l’OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d’enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d’Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l’intervention et de l’OPCA de branche.

## Il est cependant précisé que :

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation

## Modalités et délai d’accès

La formation est ouverte à l’inscription tout au long de l’année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l’adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d’étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## INTRODUCTION

- Les finalités des réseaux de distribution
- La variété des accords de distribution
- La distinction entre distributeurs / revendeurs et distributeurs / intermédiaires
- Avantages / inconvénients de ces deux systèmes de distribution
- Les règles communes à tout système de distribution (droit civil / droit de la concurrence)

## PRÉSENTATION DES RÈGLES DE DROIT APPLICABLES À TOUT ACCORD DE DISTRIBUTION

### Le droit des pratiques restrictives

- Les règles relatives à la revente à perte
- Les règles applicables aux conventions écrites (articles L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce) et articulation avec les contrats de distribution
- La prohibition du déséquilibre significatif et de la rupture brutale de relations commerciales

### Le droit des pratiques anticoncurrentielles (articles 101, paragraphe 1 du TFUE et L.420-1 du Code de commerce)

- Qualification juridique des accords conclus entre un fournisseur et un distributeur / revendeur
- La prohibition des ententes anticoncurrentielles
- Distinction entre les ententes horizontales / ententes verticales
- Définition des ententes verticales anticoncurrentielles
- Les accords d'importance mineure
- Le principe de l'exemption de certaines catégories d'accords verticaux
- L'exemption par catégorie : Règlement de la Commission européenne n° 2022/720 du 10 mai 2022 et Lignes directrices : le double seuil de 30%, la définition du marché pertinent, la problématique de la part de marché du distributeur et la notion de marché de l'approvisionnement, etc.
- Les « clauses noires » / les « clauses grises » au sens du Règlement n° 2022/720 : prix imposés, clauses de répartition de marchés ou de clients, règles spécifiques à la distribution sélective, les obligations de non-concurrence
- Communication des prix dans le cadre d'une relation triangulaire avec un grossiste
- Les modalités de l'exemption individuelle

## **TYPOLOGIE DES ACCORDS DE DISTRIBUTION / PROBLÉMATIQUE DE LA REVENTE DES PRODUITS SUR INTERNET**

### **Le recours aux distributeurs-intermédiaires**

- L'identification des intermédiaires de commerce
  - L'agent commercial
  - Le commissionnaire à la vente / à l'achat
  - Le commissionnaire-affilié
  - Le courtier
  - Le rôle des intermédiaires de commerce
  - Les incidences pratiques liées à leur statut respectif : appartenance du fonds de commerce, de la clientèle et des stocks, etc.
- Les modalités d'application du droit de la concurrence aux intermédiaires de commerce
  - Le principe de non-application du droit des ententes anticoncurrentielles aux contrats d'agence
  - Les exceptions au principe

### **Le recours aux distributeurs-revendeurs**

- Les caractéristiques et les critères de choix / le cadre du Règlement n° 720/2022
- La distribution sélective
- L'exclusivité d'approvisionnement
- La distribution exclusive / exclusivité de territoire et/ou de clientèle
- La franchise

### **La problématique de la revente des produits sur Internet**

- Restriction des ventes en ligne
- Recours aux marketplaces
- Les clauses de parité
- Le double prix
- Le channel management

# Comment rompre en toute sécurité ses contrats d'affaires et encadrer la période post-rupture ?

## FORMULE

1 demi-journée / 9h à 13h,  
en présentiel ou en distanciel

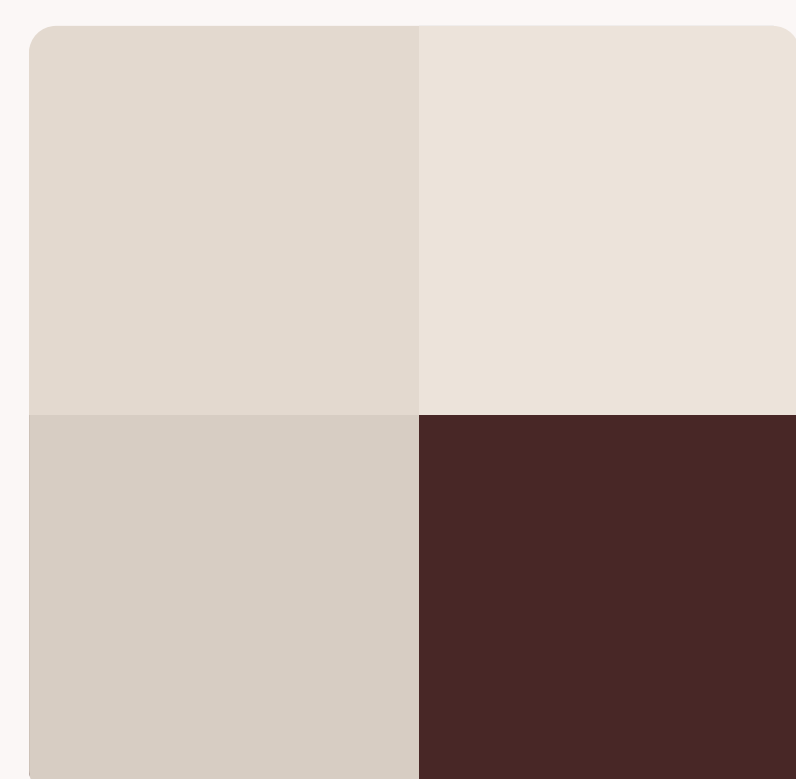
## TARIF

750 € HT  
par participant(e)

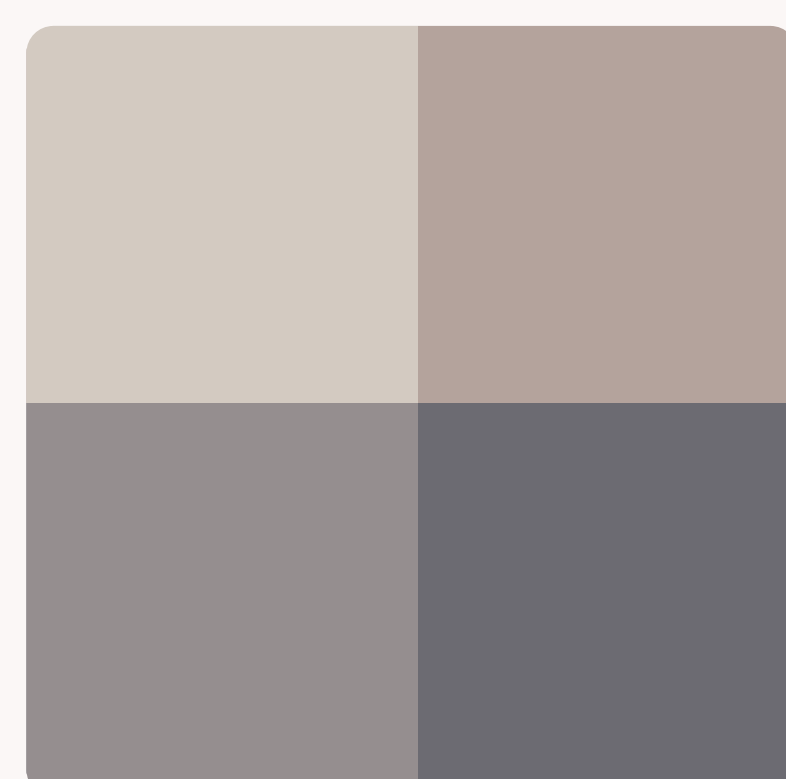
## DATES D'INTERVENTION

29 Avril 2026 • 15 Septembre 2026  
24 Novembre 2026 • 05 Mai 2027

## INTERVENANTS



**JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL**



**NATHALIA  
KOUCHNIR-CARGILL**

## PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Secrétaires généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs marketing
- Directeurs de la logistique
- Directeurs techniques
- Responsables compte clé
- Services commerciaux
- Directeurs MDD
- Délégués secrétaires généraux de fédérations professionnelles
- Directeurs juridiques
- Responsables juridiques concurrence
- Distribution

## Les objectifs poursuivis

- Connaître et maîtriser les règles juridiques applicables en cas de rupture d'un contrat d'affaires (règles classiques de la responsabilité contractuelle et délictuelle et règles spéciales de la rupture brutale de relations commerciales établies) ;
- Savoir accompagner les opérationnels dans le cadre d'une rupture que l'on en soit l'auteur ou la victime ;
- Connaître le formalisme du préavis à accorder à son partenaire commercial et déterminer la durée du préavis devant être respectée ;
- Savoir évaluer le préjudice subi lors de la rupture d'un contrat d'affaires ;
- Identifier les indemnisations périphériques : investissements, capital humain, moyens techniques, etc. ;
- Savoir faire intervenir des économistes et des experts comptables dans le cadre du calcul du préjudice subi par la victime de la rupture fautive ;
- Connaître et prévoir les clauses post-contractuelles susceptibles d'être prévues et le cadre légal applicable à celles-ci ;
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun ;
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non.

## Pré-requis

- Intervenir dans la négociation d'accords commerciaux et par conséquent dans la rupture de ceux-ci quels que soient les accords : simple accord portant sur la vente d'un produit ou d'une prestation de service/ conclusion d'accords complexes de distribution (distribution exclusive ou non, franchise, distribution automobile, distribution sélective, mandataire, etc.).

## Compétences visées

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) devra pouvoir rompre un contrat de distribution, mettre fin à un courant d'affaires, sans prendre de risques inconsidérés en termes de rupture brutale, d'absence de préavis ou d'inexécution du préavis laissé et les risques de condamnation associés à toute rupture brutale d'une relation commerciale établie.

## Aspects pratiques

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## Il est cependant précisé que :

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation

## Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## I - LE CADRE LÉGAL APPLICABLE À LA RUPTURE DES CONTRATS D'AFFAIRES

Les règles relatives à la rupture brutale des relations commerciales établies (article L.442-1, II du Code de commerce)

- Le cadre légal du délit de rupture brutale de relations commerciales établies ;
- La notion de « relations commerciales » ;
- La notion de relations commerciales « établies » ;
- La rupture « brutale » : totale, partielle ;
- Illustrations de ruptures « brutales » (déréfèrencements des produits par une GSA/ GSS) ;
- Les conditions de forme à respecter pour éviter la rupture « brutale » : l'écrit ;
- Les conditions de fond à respecter pour éviter la rupture brutale : l'exigence d'un préavis suffisant et effectif ;
- Comment déterminer le point de départ du préavis ?
- De quelle manière doit être appréhendé le principe selon lequel l'auteur de la rupture n'engage pas sa responsabilité dès lors qu'il a respecté un préavis de 18 mois à l'égard de son partenaire commercial ?
- Les exceptions à l'exigence d'un préavis écrit : la faute du partenaire commercial et la force majeure ;
- Les éventuelles autres exceptions à l'exigence d'un préavis écrit ;
- Quelles sont les règles applicables en cas de rupture brutale d'une relation commerciale internationale ?
- La procédure et les sanctions applicables en cas de non-respect de l'article L.442-1, II du Code de commerce.

Les règles classiques de la responsabilité contractuelle ou délictuelle (rupture abusive)

- Le droit de mettre fin à un CDI / Le droit de ne pas renouveler un CDD ;
- La notion de préavis raisonnable ;
- La limite : l'abus de droit ;
- Les dispositions du Code civil
- Etc.

## II - LE CADRE LÉGAL APPLICABLE À LA PÉRIODE POST-RUPTURE : LES CLAUSES POST-CONTRACTUELLES

- Les clauses de non-concurrence / Les clauses de non-réaffiliation) ;
- Les clauses de confidentialité ;
- Les clauses de restitution ;
- Les clauses de reprise des stocks ;
- Etc.
- Identification des règles de droit (droit commun des contrats / droit de la concurrence) à respecter en cas de prévisions post-contractuelles ;

Exemples pratiques / mises en situation / illustrations jurisprudentielles.

# Les enquêtes de concurrence diligentées par les services de la DGCCRF, de l'autorité de la concurrence, et par la Commission européenne

## FORMULE

1 demi-journée / 9h à 13h,  
en présentiel ou en distanciel

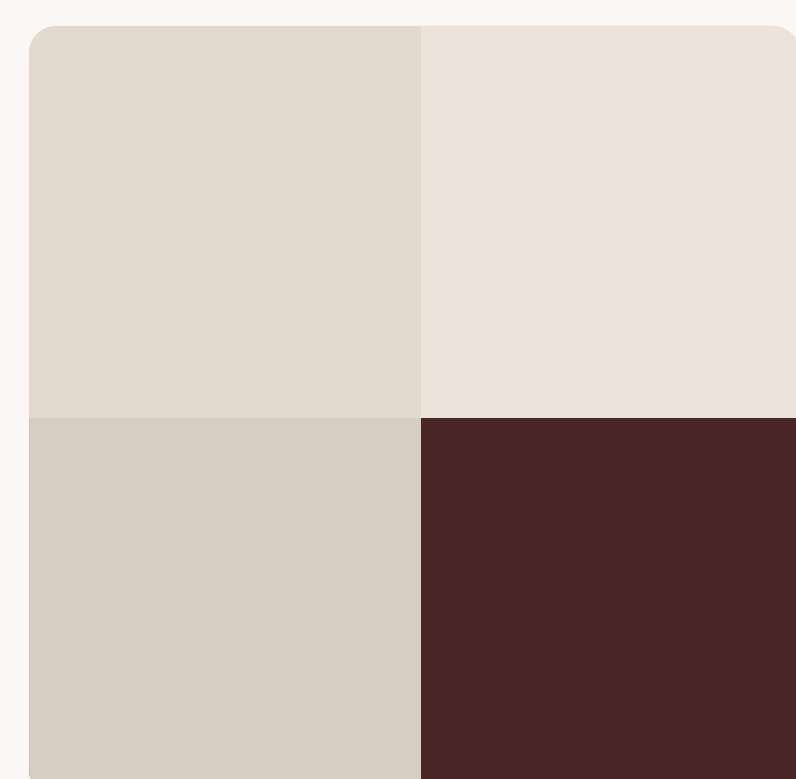
## TARIF

750 € HT  
par participant(e)

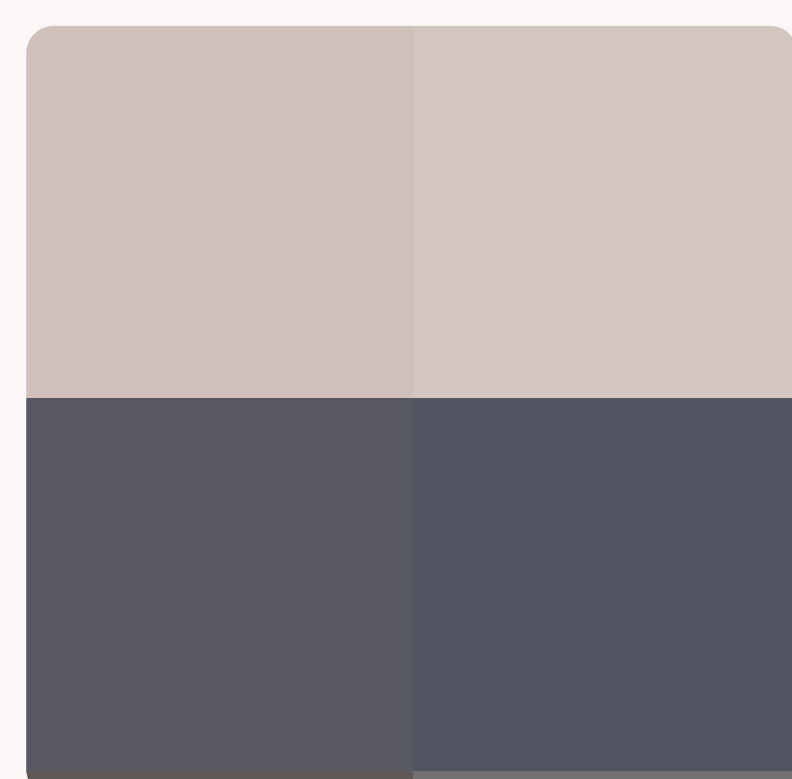
## DATES D'INTERVENTION

01 Avril 2026 • 09 Juin 2026  
15 Décembre 2026 • 31 Mars 2027  
08 Juin 2027

### INTERVENANTS



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL



THOMAS  
LAMY

### PUBLIC CONCERNÉ

- Présidents
- Directeurs généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
- Directeurs commerciaux
- Directeurs des achats
- Directeurs marketing
- Responsables compte clé
- Administration des ventes
- Directeurs juridiques / conformité
- Responsables juridiques concurrence / Distribution
- Directeurs techniques
- Directeurs d'autres départements
- Directeurs MDD
- Délégués généraux et secrétaires généraux de fédérations professionnelles

## Les objectifs poursuivis

- Acquérir les bons réflexes face à des enquêteurs relevant d'une autorité de concurrence
- Comment se comporter face à des enquêteurs ?
- La confidentialité des consultations des juristes d'entreprise versus la confidentialité des correspondances avocat-client
- Appréhender les risques liés à toute enquête de concurrence et ses conséquences potentielles futures
- Participer à des exercices pratiques et à des mises en situation
- Déterminer son comportement au vu de situations pratiques présentées lors de cette formation
- Connaître les suites de toute enquête de concurrence en termes de procédure civile, pénale, ou devant une autorité de concurrence
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non

## **Pré-requis**

- Etre susceptible de faire l'objet d'une enquête de concurrence par des autorités de concurrence, qu'elles soient françaises ou européennes, en ce compris dans le domaine de la répression des fraudes.

## **Compétences visées**

- à l'issue de la formation, le/la participant(e) sera en mesure de connaître ses droits et obligations face à l'administration procédant à une enquête de concurrence en ayant acquis les réflexes qu'il convient d'avoir dans ce type d'enquête.

## **Aspects pratiques**

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## **Il est cependant précisé que :**

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

## **Modalités et délai d'accès**

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## **Accessibilité**

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **Réclamation**

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## PRÉSENTATION DES SERVICES DE CONTRÔLE

DGCCRF

Autorité de la concurrence

Commission européenne

## MOTIFS D'INTERVENTION DE LA DGCCRF, DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE ET DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

Motifs d'intervention de la DGCCRF

- Premier type d'intervention : pratiques anticoncurrentielles
  - Entente
  - Abus de position dominante
  - Abus d'état de dépendance économique
- Deuxième type d'intervention : pratiques restrictives de concurrence
  - Prix minima imposés
  - Facturation non-conforme
  - Absence de convention annuelle
  - Revente à perte
  - Négociation commerciale

Motifs d'intervention de l'Autorité de la concurrence/de la Commission européenne

- Ententes
- Abus de domination
- Aides d'État

## LES TROIS TYPES D'ENQUÊTES DE CONCURRENCE

Les enquêtes dites légères ou simples

- Définition de ce type d'enquête

- Droits et obligations des enquêteurs
- Droits et obligations des personnes auditionnées

Les enquêtes exceptionnelles ou lourdes (OVS)

- Définition de ce type d'enquête
- Droits et obligations des enquêteurs
- Droits et obligations des personnes visitées
- Les saisies informatiques

Focus sur l'évolution de la jurisprudence de la Cour d'appel de Paris, puis de la Cour de cassation sur les saisies massives de documents contenus dans des boîtes de messagerie et le « legal privilege »

Les inspections communautaires

- Définition de ce type d'enquête
- Droits et obligations des enquêteurs
- Droits et obligations des personnes visitées
- Les saisies informatiques

## LES RECOURS EN MATIÈRE D'ENQUÊTES DE CONCURRENCE

### LES SANCTIONS EN CAS D'OPPOSITION À FONCTION

## LES SUITES DES ENQUÊTES DE CONCURRENCE

Procédure civile

Procédure pénale

Procédure devant l'Autorité de la concurrence et les juridictions de recours

Procédure devant la Commission européenne et les juridictions de recours

Procédures alternatives

Procédures de clémence

# Droit de la concurrence : le droit de la concurrence n'est pas étranger aux marchés publics

## FORMULE

1 demi-journée / 9h à 13h,  
en présentiel ou en distanciel

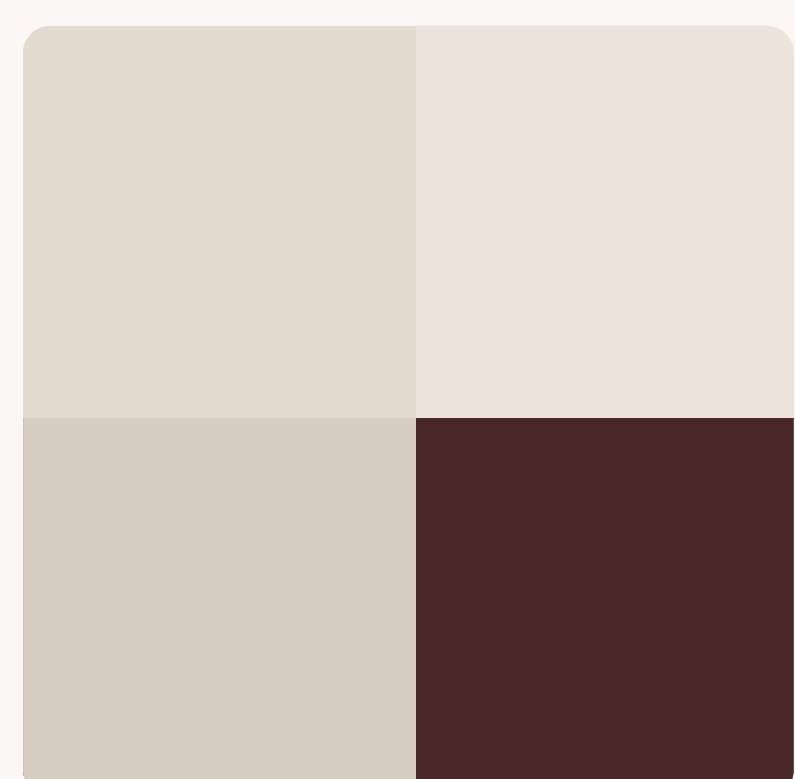
## TARIF

750 € HT  
par participant(e)

## DATES D'INTERVENTION

05 Mai 2026 • 11 Mai 2027

### INTERVENANTS



JEAN-CHRISTOPHE  
GRALL

### PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs administratifs et financiers
- Secrétaires généraux
- Responsables collectivités publiques
- Département appels d'offres
- Directeurs juridiques / conformité
- Responsables juridiques concurrence

## Les objectifs poursuivis

- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente anticoncurrentielle, celle d'un abus de position dominante ou bien encore celle d'un état de dépendance économique ; qu'est-ce qu'un prix anormalement bas au regard du Code de commerce et du Code des marchés publics ?
- Les échanges d'informations dans le domaine des appels d'offres
- Les appels d'offres et leur réponse (sous-traitance – groupement – appartenance à un même groupe d'entreprises – etc.)
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non
- Identifier la responsabilité de chacun
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle des autorités de concurrence françaises et européennes, mais aussi l'intervention des juridictions administratives
- Les actions en réparation du dommage concurrentiel
- Évaluer le préjudice subi du fait d'une pratique anticoncurrentielle et comment s'y préparer

## Pré-requis

- Intervenir dans la commande publique et donc être susceptible de répondre ou d'accompagner les opérationnels dans la réponse à des appels d'offres relevant du Code des marchés publics.

## Compétences visées

- À l'issue de la formation, le/la participant(e) doit être en mesure de déterminer les pratiques susceptibles de revêtir un caractère anticoncurrentiel dans le domaine des marchés publics et plus précisément du droit de la commande publique en connaissant tout aussi bien les dispositions relevant du Code des marchés publics que celles du Code de commerce, voire du Code pénal.

## Aspects pratiques

- L'intervention comprend la remise de « slides », ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence évoqués lors de l'intervention à la demande du participant. Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.
- Le Cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code du travail sur la formation professionnelle continue – Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile de France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

## Il est cependant précisé que :

- La convention de formation est signée entre le Cabinet Grall & Associés et la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation
- Le règlement du coût de la formation est effectué directement auprès du Cabinet Grall & Associés par la société dont le/les salarié(s) participe(nt) à la formation.

## Modalités et délai d'accès

La formation est ouverte à l'inscription tout au long de l'année. Les délais moyens pour débiter la formation dépendent de la période à laquelle vous souhaitez vous former. Néanmoins, nous pourrions débiter votre formation au plus tard sous 48 jours ouvrés suite au premier contact. Nous vous invitons à nous contacter pour plus de renseignements.

## Accessibilité

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à contacter directement Madame Isabelle Farcy à l'adresse [ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## Réclamation

Pour tous aléas, difficultés et réclamations, nous vous invitons à contacter directement le Cabinet, au téléphone : 01 53 57 31 70 et mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr).

# Programme

## QUALIFICATION DES PRATIQUES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE POURSUIVIES PAR LES AUTORITÉS DE CONCURRENCE ET D'ÊTRE APPRÉHENDÉES PAR LES JURIDICTIONS ADMINISTRATIVES

### Les ententes

- Définition d'une entente anticoncurrentielle
- Ententes horizontales et verticales
- Définition de l'objet et de l'effet anticoncurrentiel
- Descriptions des comportements et des pratiques susceptibles d'être qualifiées d'ententes horizontales ou verticales

### Les abus de position dominante

- Définition de la position dominante et de ses abus
- Les situations visées en l'espèce
- Quelques décisions de l'Autorité de la concurrence, des autorités européennes et des juridictions administratives

### Procédures et sanctions

- Les procédures suivies
- Les sanctions encourues

## FOCUS SUR LES ÉCHANGES D'INFORMATIONS

### Une pratique sensible : les échanges d'informations entre concurrents

- Interdiction de principe des échanges directs d'informations entre concurrents
  - Nature des informations échangées entre concurrents
  - Modalités retenues pour l'échange d'informations
- Légitimité de principe portant sur la diffusion d'informations statistiques par une organisation professionnelle à ses membres
  - Structure du marché concerné et identification des leaders

- Nature et détail des informations diffusées
- Périodicité de la diffusion et ancienneté des informations
- Des pratiques « noires » à l'illicéité évidente
  - Ententes sur les prix et les marges
  - Répartition de marchés
  - Pratiques de boycott
- Légitimité des recommandations tarifaires (prix, barèmes ou taux horaires conseillés) et limites
- À titre d'illustration, quelques décisions de l'Autorité de la concurrence, des autorités européennes et des juridictions administratives

## FOCUS SUR LES OFFRES PARAISSANT ANORMALEMENT BASSES

- Rappel des articles L.2152-5 et L.2152-6 du Code de la commande publique
- Appréhension par le Droit de la concurrence et des autorités de concurrence de la notion de prix prédateurs
- Qu'est-ce qu'un prix anormalement bas ?
- Appréciation par les juridictions administratives

## FOCUS SUR LES APPELS D'OFFRES PUBLICS

- Les différents types de pratiques répréhensibles ou susceptibles de le devenir
  - Les offres de couverture
  - Les offres dites « cartes de visite »
  - L'appartenance à un groupe d'entreprise
  - Le cas de la sous-traitance et de l'échec de celle-ci
  - Appréhension par le Code des marchés publics

- Appréhension par le Droit de la concurrence
- Le cas des groupements constitués afin de répondre à un appel d'offres
- Appréhension par le Code des marchés publics
- Appréhension par le Droit de la concurrence

## **FOCUS SUR LA PROCÉDURE SUIVIE DEVANT LES AUTORITÉS DE CONCURRENCE**

- Autorités compétentes
- Juridictions de recours

## **FOCUS SUR L'APPRÉHENSION DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES PAR LES JURIDICTIONS ADMINISTRATIVES**

- Comment et à quel titre ?

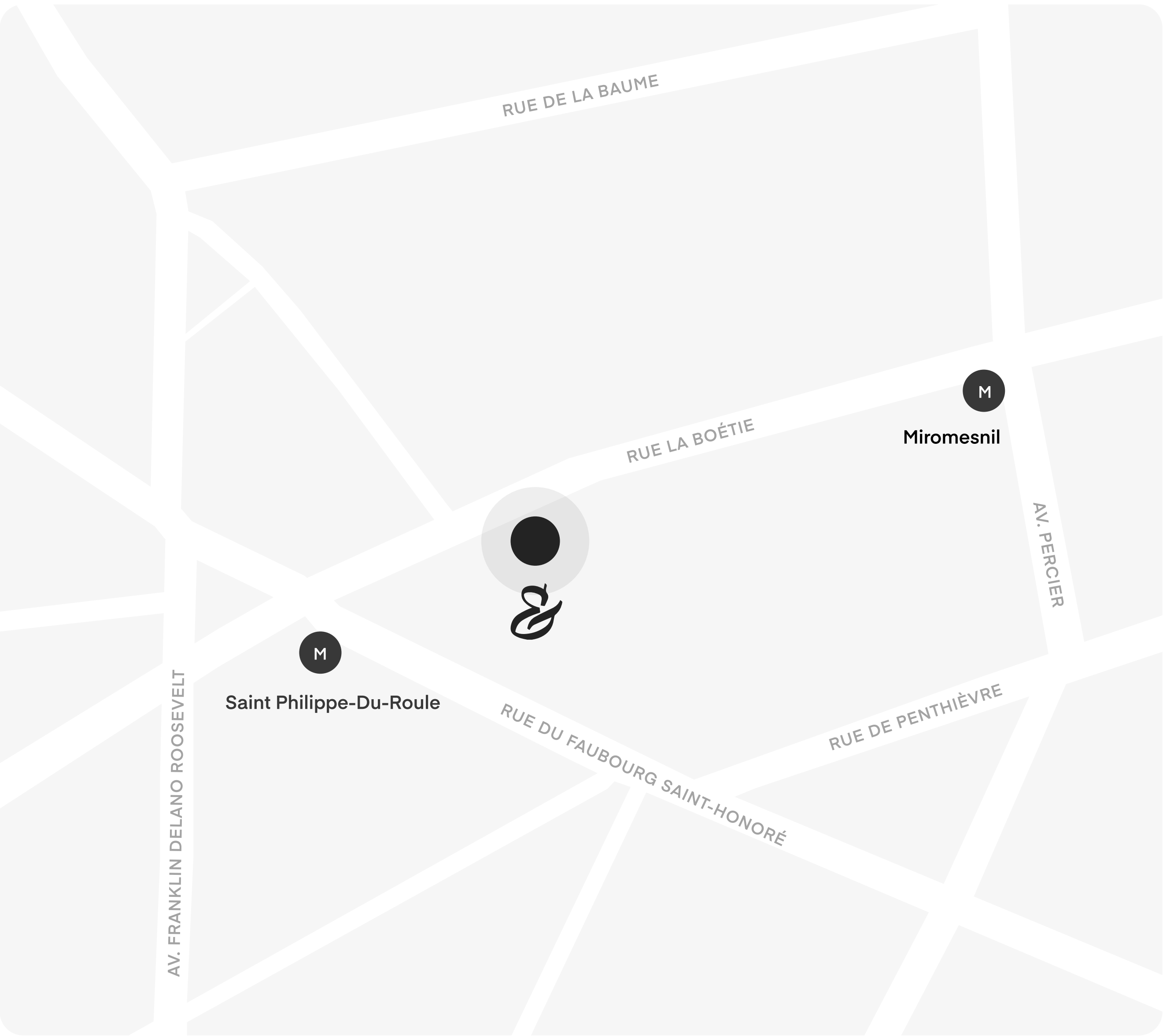
## **FOCUS SUR LA RÉPARATION DU PRÉJUDICE SUBI DANS LE CADRE DES ACTIONS EN RÉPARATION DES DOMMAGES LIÉS À UNE PRATIQUE ANTICONCURRENTIELLE**

# Contacts

Isabelle Farcy

[ifarcy@grall-legal.fr](mailto:ifarcy@grall-legal.fr)

63, rue La Boétie - 75008 Paris  
Tél : +33 (0)1 53 57 31 70  
Mail : [contact@grall-legal.fr](mailto:contact@grall-legal.fr) Palais P 40



# Conditions générales de vente

Les formations décrites dans le présent catalogue peuvent être dispensées au Cabinet, dans les entreprises ou organisations professionnelles.

Le cabinet bénéficie des dispositions des articles L.6311-1 et suivants du Code travail sur la formation professionnelle continue - Numéro d'enregistrement 11753760075 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France. Une convention de formation professionnelle peut, à cet égard, être adressée en fonction de la durée de la formation ou de l'intervention et de l'OPCA de branche.

Membre d'Antitrust Alliance, réseau européen d'avocats en droit de la concurrence : Allemagne, Angleterre, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, Grèce, Hongrie, Italie, Lituanie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Slovénie, Suède, Suisse.

© Tous droits réservés



QUALIANOR certifie que l'Organisme :

## GRALL ET ASSOCIES

63 RUE DE LA BOETIE  
75008 PARIS

SIREN : 417 976 933  
N° déclaration d'activité : 11753760075

A été évalué et jugé conforme aux exigences requises par :



Programme de certification QUALIOPi PRO PPS 141 dans sa version en vigueur

Arrêté du 06/06/19 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national mentionné à l'article D. 6316-1-1 du Code du Travail.

Pour la réalisation des activités suivantes:

### Actions de formation

L'étendue du présent certificat est définie en ANNEXE (1 page)

Certificat valable à compter du : **25/10/24**

Date de fin de validité : **24/10/27**

Organisme certifié depuis le : 24/09/24



**Alexandre FILALI**  
Direction QUALIANOR

