LA MÉDIATION : UN LEVIER POUR SORTIR DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX

La médiation reste peu utilisée par les industriels. Elle permet pourtant de sortir d'un différend avec un client distributeur ou avec un fournisseur agricole, sans rompre la relation et sans avoir recours à un juge.

Parfois obligatoire, souvent opportune, elle n'aboutit que si elle est bien préparée.

La loi d'urgence agricole du 18 août 2026 renforce sa place. Elle rend obligatoire la saisine du médiateur en l'absence de contrat avec les producteurs agricoles. Elle reconduit le recours possible à la médiation en cas d'échec des négociations à la date butoir.

Cette formation est co-animée par des médiateurs en exercice et un avocat. Ils vous expliquent comment se déroule une médiation et ce qui la fait aboutir.



Nicolas GENTY
Avocat fondateur du cabinet Loi & Stratégies et formateur, expert du cadre juridique des négociations fournisseur-distributeur



Marie Eiller-Chapeaux
Médiatrice – Directrice générale adjointe - Médiation des entreprises



Jo-Michel DAHAN
Médiateur des relations commerciales agricoles

Programme de la formation

ACCUEIL DES PARTICIPANTS, CADRAGE DE LA FORMATION ET RECUEIL DES ATTENTES

1. LA MÉDIATION, COMMENT ÇA MARCHE ?
- Médiateur, CRDCA, CEPC, DGCCRF, juge : qui fait quoi ?
- Médiateur des relations commerciales agricoles ou médiateur des entreprises : qui saisir ?
- Les principes : confidentialité, neutralité et liberté des parties
- Le déroulé d'une médiation, de la saisine à l'accord

2. LE CADRE LÉGAL D'INTERVENTION DU MÉDIATEUR
- Avec l'amont agricole : l'absence de contrat avec les producteurs et la saisine obligatoire du médiateur
- L'échec des négociations à la date butoir : rupture, préavis et médiation
- Les fournisseurs de moins de 350 M€ : une date butoir au 31 janvier, quelles conséquences ?
- La médiation en cours d'année : exemple de la clause de renégociation

***Quizz :** médiation ou pas ?*

3. METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ BILAN DE LA SESSION ET QUIZ D'ÉVALUATION
- Choisir le bon moment pour lancer la médiation
- Préparer un dossier pertinent : chronologie, pièces, informations chiffrées
- Sélectionner les bons protagonistes et s'assurer de leur pouvoir de décision
- Les erreurs qui font échouer une médiation

Quizz

QUESTIONS / RÉPONSES AVEC LES MÉDIATEURS

BILAN DE LA FORMATION

Objectifs
A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :
- Comprendre le fonctionnement d'une médiation
- Déterminer, au regard du cadre légal, à quel moment recourir à la médiation.
- Identifier les leviers qui augmentent les chances d'aboutir à un accord, dès la préparation de la saisine.

Durée & Dates
1 ½ demi-journées, de 14h30 à 18h00 (soit 3,5heures)
> le lundi 7 décembre 2026

Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

Méthodes et outils
- Partages d'expériences favorisés, interactivité
- Exposés théoriques, mises en situation et simulation
- Retours d'expérience de médiateurs en exercice, à partir de cas anonymisés
- Utilisation de la plateforme Teams : connexion avec micro et caméra
- Support de formation remis à chaque participant

Public concerné & prérequis
- Toute personne impliquée dans les relations commerciales avec les distributeurs ou avec les fournisseurs agricoles : directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables des achats, juristes, directions générales…
- Aucun prérequis.

Modalités d'évaluation
- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Prix
- **693**€ HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- **990**€ HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO**.**