



VOGEL ACADEMY

PROGRAMME MODULE DISTRIBUTION

Objectifs :

- Comprendre les intérêts et inconvénients de chaque mode de distribution.
- Choisir le mode de distribution le plus pertinent selon les produits et les attentes du fabricant/fournisseur.
- Savoir comment s'adapter aux contraintes du droit français.
- Appréhender la distribution sélective et exclusive, la franchise, le contrat d'agent commercial et la résiliation des contrats de distribution.

Modalités d'évaluation :

Cette formation se conclut par un test final de compétence de 40 minutes en ligne (20 QCM et 1 cas pratique), dont la réussite conditionne l'obtention d'un certificat de formation.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'information, nous contacter.

Lieu :

La formation se fait exclusivement en ligne.

Date :

La formation peut démarrer à la discrétion l'étudiant.

Durée :

55h de formation estimée, dont 7h de formation tutorée.

Pré-requis :

Etre titulaire d'un Master 1 de droit ou d'un diplôme équivalent et avoir une expérience professionnelle en entreprise et/ou en cabinet.

Tarifs :

2 000 € HT.

Moyens pédagogiques :

Formation tutorée :

- 1 atelier animé par les avocats du cabinet Vogel & Vogel : entrée, gestion et sortie d'un réseau de distribution (voir programme détaillé)
20 et 21 janvier 2022 – 9h-11h
- 50 QCM et 2 cas pratiques



VOGEL ACADEMY

Supports pédagogiques :

- 1 ouvrage pratique, Les Fondamentaux du droit de la distribution
 - 5 vidéos théoriques animées par Louis et Joseph Vogel :
 - Le droit français permet-il de créer et développer des réseaux de distribution efficaces ?
 - Quelles sont les contraintes résultant du nouveau droit des contrats pour les réseaux de distribution ?
 - Les réseaux de distribution à l'épreuve d'Internet
 - Quelles règles du droit de la concurrence les contrats de distribution doivent-ils respecter ?
 - Le droit français des agents commerciaux est-il compétitif ?
 - 5 vidéos pratiques :
 - Distribution exclusive : produits agricoles, animée par Pierre Perroy, Directeur juridique de la Ficime
 - Les conséquences de la résiliation des contrats de distribution (conséquences financières, sociales), animée par Fabrice Lambert, Senior Legal Counsel de CNH
 - Franchise, animée par Guy Gras, Directeur juridique et affaires réglementaires du Groupe FNIR
 - Distribution sélective, animée par Céline Guyot-Sionnest, Directrice juridique de Viva Model Management
 - Les conditions de la résiliation des contrats de distribution, animée par Anton Carniaux, Directeur juridique de Samsung France
 - Support de l'atelier.
-

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ATELIER RESEAUX DE DISTRIBUTION

PARTIE 1 : L'entrée dans le réseau de distribution

I. L'information précontractuelle

- 1) Le document d'information précontractuelle (loi Doubin)
- 2) L'information précontractuelle de droit commun depuis la réforme du droit des contrats

II. L'impératif absolu de la bonne foi lors de la formation du contrat

- 1) La réforme du droit des contrats



VOGEL ACADEMY

- 2) Les négociations contractuelles de bonne foi

III. Le contrôle de l'accès au réseau

- 1) Le changement de paradigme
- 2) Le refus d'agrément en distribution exclusive
- 3) Le refus d'agrément en distribution sélective quantitative
- 4) Le refus d'agrément en distribution sélective purement qualitative
- 5) Les limites du nouveau paradigme

IV. Le droit et la juridiction applicables

- 1) Le choix du juge compétent
- 2) Le choix du droit applicable

V. La durée des contrats

PARTIE 2 : La gestion du réseau de distribution

I. Le prix de vente du fournisseur à son réseau

- 1) La jurisprudence classique sur le prix tarif
- 2) Les nouvelles problématiques résultant de la convention unique et de la réforme du droit des contrats

II. Le prix de revente du réseau à ses clients

- 1) Dans les réseaux de distribution par revendeurs indépendants
- 2) Dans les réseaux de distribution par représentation

III. La convention unique

- 1) Le formalisme
- 2) Les nouveaux risques résultant de la loi Hamon

IV. Les clauses déséquilibrées

- 1) L'application de l'article L. 442-6, I, 2 du Code de commerce
- 2) Les clauses déséquilibrées dans les contrats d'adhésion

V. La bonne foi dans l'exécution du contrat

VI. Les ventes par internet

- 1) Le principe
- 2) Les ventes par internet et les distributions sélective et exclusive



VOGEL ACADEMY

- 3) Les clauses restrictives des ventes par internet interdites
- 4) L'interdiction des ventes sur les places de marché
- 5) La distribution par internet par le fournisseur

VII. La revente hors réseau

- 1) La revente hors du réseau sélectif
- 2) La revente hors du réseau exclusif

VIII. Les restrictions aux ventes hors zone de chalandise

- 1) En distribution exclusive
- 2) En distribution sélective

IX. Éviter les restrictions horizontales entre membres du réseau

X. Éviter les primes fidélisantes et autres abus en cas de position dominante

PARTIE 3 : La sortie du réseau et la fin du contrat de distribution

I. L'arrêt total de la distribution

- 1) Exemples de marques sorties du marché européen
- 2) Les précautions à prendre

II. La fin du contrat

- 1) La multiplication des contentieux
- 2) La résiliation ordinaire avec préavis et sans motif
- 3) La résiliation extraordinaire pour faute sans préavis
- 4) Obligation d'assistance à la reconversion ?
- 5) Faculté d'opposition à la cession du contrat ou de l'entreprise ?
- 6) Le paiement d'une indemnité
- 7) Les conséquences en droit social
- 8) Le droit de la faillite
- 9) La reprise des stocks

Conclusion