



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 :

56h de formation estimée, dont 8h 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)
26 et 27 janvier 2023 – 9h-11h30
- 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 et de la conclusion du contrat



VOGEL ACADEMY

- 1) La réforme du droit des contrats
- 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 risques liés à l'utilisation du droit de la convention unique dans les réseaux de distribution

IV. Les clauses déséquilibrées et l'avantage sans contrepartie

- 1) L'application de l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce
- 2) L'application de l'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce

V. La bonne foi dans l'exécution du contrat

VI. Les ventes par internet



VOGEL ACADEMY

- 1) Le principe
- 2) Les ventes par internet et les distributions sélective et exclusive
- 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. Les problématiques de la distribution duale

VIII. La revente hors réseau

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

IX. Les restrictions aux ventes hors zone de chalandise

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

X. Les particularités de la distribution dans les départements et territoires d'outre-mer (DROM-COM)

XI. Éviter les restrictions horizontales entre membres du réseau

XII. 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
- 10) Cas pratique récapitulatif

Conclusion