



2
Jours

Le droit de la distribution

dans JURIDIQUE - DROIT DES CONTRATS / Réf : JUR-DRCO-9

Objectifs de la formation

- Gérer les notions essentielles du droit de la distribution
- Identifier les différents contrats de distribution
- Gérer efficacement les contentieux en droit de la distribution

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner la diffusion par mandataire

- Les mandataires commerçants
- Le commissionnaire à la vente
- Le courtier
- Les mandataires civils
- Le mandataire gérant non salarié de succursale
- Le consignataire mandataire exclusif pour la vente
- Le gérant mandataire de fonds de commerce
- L'agent commercial
- Le mandat d'intérêt commun

2. Examiner la diffusion par les salariés

- Le salarié intégré à l'entreprise du fournisseur
- Le salarié gérant une succursale
- Le salarié diffuseur
- Les VRP
- La vente et la prestation de service



Jour 1 - Après-midi

3. Examiner la vente et la prestation de service entre fournisseur et distributeur

- L'établissement des relations entre le fournisseur et le distributeur
- Le développement de la relation entre le fournisseur et le distributeur

4. Examiner la vente et la prestation de service entre distributeur et consommateur

- L'établissement des relations entre un distributeur et un consommateur
- Le développement de la relation entre un distributeur et un consommateur

Jour 2 - Matin

5. Identifier l'effet de dispersion : les accords de réseau

- Les accords de spécialisation
- L'exclusivité d'approvisionnement (le contrat d'achat exclusif ; le contrat d'assistance et de fourniture)
- L'exclusivité de fourniture (la distribution sélective ; le contrat de concession)
- Les accords de réitération (la franchise commerciale)
- L'établissement de la réussite commerciale
- Le développement de la réussite commerciale

Jour 2 - Après-midi

6. Expliquer l'effet de regroupement : les accords de regroupement

- Le regroupement spatial
- Le regroupement dans un fonds de commerce
- Le regroupement dans un ensemble immobilier
- Le regroupement pour l'achat
- La relation d'intermédiation : la commission et le courtage ou référencement
- La relation d'affiliation

Pré-requis



Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Tout public

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

