



Etude de cas

DISTRIBUTION : MISE EN ECHEC DE HAUSSES TARIFAIRES

Comment une tête de réseau peut-elle s'opposer à des hausses tarifaires unilatérales notifiées en cours d'année (hors calendrier des négociations commerciales) par des fournisseurs ?

Crédit : Shutterstock.

Cabinet

Hugues COLLETTE accompagne les TPE / PME dans les différends qu'elles rencontrent avec leurs partenaires commerciaux et leurs concurrents.

Pour répondre aux besoins de ses clients, Hugues COLLETTE a mis en place une approche tournée vers les modes amiables de résolution des litiges et les infographies, afin de leur permettre de mieux intégrer dans leur stratégie les risques et opportunités qu'offre le droit de la concurrence.

Résumé du cas

Une tête de réseau reçoit de la part de plusieurs fournisseurs des notifications de hausses tarifaires unilatérales en cours d'année.

La tête de réseau entend s'y opposer en leur rappelant les conditions strictes dans lesquelles de telles hausses tarifaires seraient opposables.

Déroulé du cas

T : Echéance pour la contractualisation de l'accord de distribution (et donc pour la détermination du tarif contractuel)

T+ 2 à 4 mois : Courriers de fournisseurs notifiant des hausses tarifaires unilatérales avec prise d'effet en cours d'année

T+ 4 mois : Envoi par la tête de réseau de courriers aux fournisseurs contestant les hausses tarifaires

T+ 5 à 8 mois : Mise en échec des hausses tarifaires unilatérales pour lesquelles une contestation avait été soulevée

T+ 9 mois : Nouveau cycle de négociations intervenant dans le cadre du calendrier légal des négociations commerciales



Objectif

L'objectif principal est de ne pas se voir opposer la hausse tarifaire notifiée



Complexité

L'opposabilité d'une hausse tarifaire dépend des termes contractuels. Sa licéité s'apprécie au regard du droit de la distribution



Mise en oeuvre

L'opposition à une hausse tarifaire doit se formuler par écrit pour permettre de se préconstituer une preuve

Problématiques rencontrées

1° Caractériser l'inopposabilité d'une hausse tarifaire unilatérale au regard du droit civil

2° Caractériser l'illicéité et la brutalité d'une hausse tarifaire au regard du droit de la distribution

Défi relevé en 4 étapes

Dans le cadre de notifications de hausses tarifaires unilatérales de la part de fournisseurs, une tête de réseau a entendu s'y opposer en rappelant le cadre strict dans lequel une telle hausse pourrait être opposable et être conforme aux règles applicables aux relations fournisseurs-distributeurs. Cela s'est fait à travers le processus suivant :

01

Analyser

Elaborer une étude préalable de l'affaire pour comprendre les enjeux , identifier les points forts et points faibles de la tête de réseau et ceux de la partie adverse et adresser des recommandations adaptées.

02

Faire valoir

Préparer l'argumentaire de la tête de réseau visant à s'opposer aux hausses tarifaires notifiées par les fournisseurs.

03

Echanger

Envoi par la tête de réseau de courriers de contestation aux fournisseurs.

04

Faire exécuter

Application des tarifs contractuels jusqu'au prochain cycle de négociation.



Talent ultime révélé

Défendre avec pugnacité
une entreprise face à l'un de ses
partenaires commerciaux



Retour sur expérience

Faire preuve de pédagogie, de
pédagogie et de pédagogie pour
convaincre la partie adverse



contact@collette-avocat.fr