

Etude de cas

RESEAU DE
DISTRIBUTION :
CREATION

Comment des distributeurs peuvent-ils quitter un réseau de distribution de manière anticipée pour créer leur propre réseau de distribution ?

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.



Objectif

Sortir par le haut du différend noué entre une tête de réseau et des distributeurs, en évitant l'aléa judiciaire



Complexité

La difficulté est de maximiser le gain des négociations, dans un contexte de méfiance entre les parties



Mise en oeuvre

Négociations bilatérales avant tout contentieux

Résumé du cas

Des distributeurs souhaitent quitter de manière anticipée le réseau de distribution auquel ils font partie pour créer un réseau de distribution avec leur propre enseigne, en s'évitant tout contentieux avec la tête de réseau.

Des négociations bilatérales menées sur plusieurs mois aboutissent à une résolution amiable de leur différend, permettant ainsi aux distributeurs de créer librement leur propre réseau de distribution.

Déroulé du cas

T : Début de la mission

T+1 mois : Elaboration d'une consultation précontentieuse

T+3 mois : Envoi d'un courrier précontentieux à destination de la tête de réseau

T+4 mois à +9 mois : Négociations bilatérales avec la tête de réseau

T+10 mois : Résolution amiable. Création du réseau de distribution.

Problématiques rencontrées

1° Préparer le contentieux dans l'objectif de l'éviter

2° Identifier les points de convergence entre les parties pour bâtir une nouvelle solution mutuellement satisfaisante

Défi relevé en 4 étapes

Dans le cadre des négociations entre une tête de réseau et des distributeurs souhaitant créer leur réseau, coconstruire une solution amiable avant toute saisine contentieuse nécessite de restaurer de la confiance entre les parties en conflit et de souligner les risques d'un tel contentieux. Le défi a été relevé 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 des distributeurs et ceux de la tête de réseau et adresser des recommandations adaptées.

02

Faire valoir

Préparer le contentieux afin de disposer dans le cadre des négociations des arguments juridiques les plus pertinents

03

Echanger

Entamer des négociations pour conduire la tête de réseau à convenir d'un accord contenant des obligations réciproques de nature à éviter tout contentieux et à délier les engagements contractuels qui avaient été pris.

04

Faire exécuter

S'assurer de l'exécution de l'accord trouvé entre les parties jusqu'à son expiration.



Talent ultime révélé

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



Retour sur expérience

Se préparer, se préparer et encore
se préparer pour faire face aux
imprévus de la négociation



contact@collette-avocat.fr