

Etude de cas

RESEAU DE DISTRIBUTION : EVOLUTION

Comment une tête de réseau peut-elle réorganiser son réseau de distribution ?

Crédit : Shutterstock.

Le 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

Mieux encadrer les différents canaux de distribution



Complexité

Nécessité d'articuler les règles de concurrence avec les règles sectorielles applicables



Mise en oeuvre

La réorganisation du réseau de distribution a nécessité une douzaine de livrables

Résumé du cas

Une tête de réseau entend réorganiser son réseau de distribution, en restreignant le nombre de ses distributeurs et en faisant face aux contraintes sectorielles applicables.

Un plan d'actions jalonné sur un an est mis en place pour réorganiser le réseau de distribution français et européen à travers la rupture de certaines relations commerciales et une douzaine de contrats refondus.

Déroulé du cas

T : Début de la mission

T+ 1 mois : Consultation pour présenter le cadre juridique applicable et les préconisations

T+ 3 mois : Annonce de la rupture de certaines relations commerciales

T+ 4 à +10 mois : Elaboration de nouveaux contrats de distribution, selon le calendrier de la tête de réseau

T+ 6 mois : Début de la contractualisation

Problématiques rencontrées

1° Articuler les exigences des différentes réglementations applicables pour en saisir toutes les opportunités

2° Rendre la documentation contractuelle la plus compréhensible possible

Défi relevé en 4 étapes

La réorganisation d'un réseau de distribution nécessite dans un premier temps de définir les objectifs et le cadre juridique applicable à la tête de réseau pour en saisir toutes les opportunités. Dans un deuxième temps, cette réorganisation nécessite de traduire de façon lisible dans la documentation contractuelle les choix opérés. Cela s'est fait à travers le processus suivant :

01

Analyser

Elaborer une étude préalable de la réorganisation du réseau pour recueillir les besoins de la tête de réseau, anticiper les enjeux juridiques et proposer des solutions adaptées.

02

Echanger

Echanger avec la tête de réseau pour bâtir des contrats qui rendent compte de façon compréhensible de ses choix, à l'aune des réglementations applicables

03

Faire valoir

Notifier la rupture des relations commerciales aux acteurs qui ne s'intègrent plus dans l'évolution du réseau de distribution.

04

Faire exécuter

Accompagner la tête de réseau dans la contractualisation des nouveaux contrats avec ses distributeurs



Talent ultime révélé

Accompagner méthodiquement un fournisseur dans l'évolution de son réseau de distribution



Retour sur expérience

Formuler, reformuler et encore reformuler pour apporter de la clarté au contrat



contact@collette-avocat.fr