

Etude de cas

RESEAU DE DISTRIBUTION : MARKETPLACE

Comment une tête de réseau peut-elle mettre en place une place de marché en ligne pour faciliter les commandes de produits qu'elle référence auprès de ses distributeurs ?

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 projette de diffuser une place de marché en ligne ou "marketplace" en vue de faciliter la commande de produits qu'elle référence auprès de ses distributeurs.

Une fois les liens contractuels existant dûment répertoriés, un cadre contractuel spécifique vient encadrer l'utilisation d'une telle place de marché en ligne.

Déroulé du cas

T : Début de la mission

T+ 1 mois : Elaboration du 1^{er} lot de livrables

T+ 2 mois : Elaboration du 2^e lot de livrables

T+ 3 à + 4 mois : Relecture

T+ 5 mois : Finalisation des livrables



Objectif

Sécuriser juridiquement un nouveau canal de prise de commandes visant à faciliter la distribution des produits référencés



Complexité

Organiser pour chaque partie prenante un cadre contractuel spécifique qui tienne compte de leurs engagements respectifs



Mise en oeuvre

Les livrables s'articulent autour des exigences découlant du droit civil, du droit commercial, du droit de la distribution et du RGPD

Problématiques rencontrées

1° Carthographier les flux de données et les flux financiers

2° Traduire juridiquement la réalité de ses flux et leurs implications, en des termes clairs

Défi relevé en 4 étapes

Dans le cadre de l'élaboration de la documentation contractuelle d'une place de marché en ligne (plateforme de référencement), il a fallu identifier, répertorier et qualifier les flux de données et les flux financiers puis concevoir un cadre contractuel sécurisant qui puisse être appréhendé par les utilisateurs de ladite plateforme. Cela s'est fait à travers le processus suivant :

01

Analyser

Carthographier les relations qui se nouent à travers la place de marché en ligne, en partant des flux financiers et des flux de données à caractère personnel

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

Entamer un échange constructif avec la tête de réseau pour clarifier les termes contractuels employés

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