

# PARLER PRIX DE VENTE CONSOMMATEUR AVEC SES CLIENTS

## Programme de la formation

### 1. RAPPEL DES NOTIONS CLÉS EN DROIT DE LA CONCURRENCE

- La notion d'entente verticale entre un fournisseur et un distributeur
- La notion d'entrave à la libre fixation des prix

### 2. LE RISQUE D'IMPOSITION DES PRIX DE REVENTE

- Les 3 indices en matière de prix imposé, retenus par l'Autorité de la concurrence
- Peut-on imposer un prix de revente maximum ?

### 3. LES COMMUNICATIONS DE PRIX

- Le maniement des prix recommandés ou constatés
- Dans quel cas un prix recommandé peut devenir un prix imposé ?
  - Cas pratique en matière de prix recommandé
- Les exemptions possibles

### 4. LE NON-RESPECT DU SEUIL DE REVENTE À PERTE ET LES RÉACTIONS POSSIBLES

- La notion et le calcul du SRP
- Exercer la surveillance et non le contrôle de prix
- Quelle communication vis-à-vis d'un client qui ne respecte pas le seuil de revente à perte ?

### 5. LE RISQUE DE SANCTION EN DROIT DE LA CONCURRENCE

- Le risque financier et le risque réputationnel

### 6. BILAN ET PLAN D'ACTION

Les acteurs de la relation fournisseurs-distributeurs considèrent souvent qu'il est interdit d'échanger avec leurs clients concernant le prix de revente. Cette affirmation doit être largement tempérée. Dans le même temps, les fournisseurs ne doivent pas contrôler le prix de revente de leurs clients.

Comment déterminer si je vais trop loin dans mes échanges avec un fournisseur ou un client ?

Quelles limites dois-je me fixer quand je parle de prix de vente ?

Quels sont les risques auxquels je m'expose en cas de pratique anticoncurrentielle ?

Autant de questions auxquelles la formation répondra notamment.

#### Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse : Toute personne impliquée dans la relation avec les clients : directeurs/directrices et responsables commerciaux, KAM, directeurs/directrices et responsables logistiques, logisticiens, directeurs/directrices et responsables juridiques, juristes, etc.
- Aucun prérequis



**Anthony BOURGERY**

Avocat. En charge des questions de droit de la concurrence au sein du cabinet Loi & Stratégies.

#### Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Identifier les situations à risque en matière de prix de revente pour mieux les anticiper
- Savoir évoquer sans risque un prix de revente (prix conseillé, prix constaté, prix maximum, etc.) aux clients et aux consommateurs.
- Identifier comment agir en cas de non-respect du seuil de revente à perte, par un de ses clients.

#### Durée & Dates

 1 demi-journée, de 9h00 à 12h30 (soit 3,5 heures)

**Le jeudi 23 mai 2024**

**Le mardi 10 décembre 2024**

 **Distanciel** : formation délivrée à distance, via Teams

#### Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 12.
- Les temps de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation et l'interactivité est favorisée
- Chaque participant va expérimenter les éléments théoriques grâce aux échanges entre participants et à l'atelier de mise en pratique
- Le support de formation est remis à chaque participant

#### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

#### Coûts

- **590€** HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- **492€** HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.