

**MARQUES NATIONALES
ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION**

MAÎTRISEZ
LES ASPECTS
JURIDIQUES
DE VOTRE
STRATÉGIE COMMERCIALE

Jeudi 29 et Vendredi 30 septembre 1994

Pavillon Dauphine - Paris

Grâce à ces deux jours :

- > **Organisez votre réseau et rédigez des contrats de distribution efficaces**
- > **Adoptez la meilleure stratégie pour défendre et contrôler au mieux votre réseau de distribution**
- > **Neutralisez les agissements parasites de vos concurrents**
- > **Protégez efficacement votre propriété commerciale**

Avec la participation de :

TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

NESTLE FRANCE

CABINET FRESHFIELDS

**NOUVELLES MESSAGERIES
DE LA PRESSE PARISIENNE**

CABINET GAST

PERNOD-RICARD

GIDE LOYRETTE NOUËL

JEANTET & ASSOCIES

CABINET POIDATZ

MOQUET, BORDE & ASSOCIES

THOMAS ET ASSOCIES



Paris, le 12 juin 1994

Madame, Monsieur,

Dans un contexte de compétitivité internationale accrue, vous subissez les excès entraînés par une **concurrence** et un **parasitisme économique exacerbés**. En effet, la **contrefaçon** de vos produits ternit non seulement **votre image de marque**, mais réduit également à néant vos efforts pour conquérir de nouveaux marchés. Par ailleurs, il devient de l'**intérêt vital** de votre entreprise de **protéger ses réseaux de distribution** des **pratiques restrictives et déloyales** sans cesse plus nombreuses de la part de ses concurrents.

Dans ces conditions, vous souhaitez savoir **comment utiliser les contre-attaques juridiques** les plus efficaces pour les opposer à ces **agressions croissantes** afin d'optimiser votre **propre stratégie commerciale**.

Vous souhaitez notamment savoir :

- * Quelle stratégie de marque adopter pour contrôler et défendre votre réseau de distribution
- * Comment organiser un réseau et rédiger un contrat de distribution efficaces
- * Comment établir la preuve d'une allusion fautive de la part de vos concurrents
- * Comment assurer la protection juridique de l'idée commerciale dans vos réseaux
- * Comment neutraliser les agissements parasitaires de vos concurrents
- * Comment détruire la marque de votre concurrent déloyal

Par ailleurs, il sera répondu à vos questions à l'issue de chaque intervention.

Enfin, pour vous permettre de tirer le **meilleur profit** de ces deux jours, une **documentation** comprenant un grand nombre de **clauses-type** vous seront remises en début de stage. Ces clauses seront expliquées et commentées par les intervenants.

Dans l'attente du plaisir de vous accueillir, je vous prie de me croire, Madame, Monsieur, votre bien dévoué.



David DUCHOSAL
Département Formation

P. S : Profitez de ces deux journées pour **anticiper** les prochains apports de la **réforme de la concurrence déloyale**.

MARQUES NATIONALES ET RI

MAÎTRISEZ LES ASPECTS JURIDIQUES

Judi 29 septembre 1994

Président de séance : Grégoire Triet

9 H 00 Accueil des participants

9 H 10 Introduction par le Président de séance

9 H 15 **Quelle stratégie de marque adopter pour défendre et contrôler votre réseau de distribution ?**

- ⇒ Comment choisir sa marque-phare de manière à la rendre la plus efficace pour votre réseau ?
 - quels sont les critères pratiques du choix ?
 - quand recourir à des marques complémentaires ou d'appui ?
 - quel intérêt offrent les marques collectives ?
- ⇒ Comment dynamiser son réseau par une politique de marque réfléchie et dynamique ?
- ⇒ Quel choix adopter en matière de dépôt de marque en France et à l'international ?

Emmanuel Poidatz
Conseil en Propriété Industrielle
CABINET POIDATZ

CONTRATS DE DISTRIBUTION

10 H 15 **Études de cas : Quelles précautions de rédaction prendre pour se mettre dans une position favorable en cas de contentieux ?**

- ⇒ Quelles sont les bonnes clauses à insérer dans un contrat de distribution sélective (clauses d'objectif...) ?
- ⇒ Comment organiser les rapports entre contractants ?
- ⇒ Quels sont les critères qualitatifs imposés par les jurisprudences GIVENCHY et YVES SAINT LAURENT ?
- ⇒ Que faut-il prévoir dans l'hypothèse d'une inexécution des obligations du contrat par le distributeur ?

Claude Lazarus
Avocat à la Cour
Associé
JEANTET & ASSOCIES
&
Pierre Pagès
Directeur Juridique
NOUVELLES MESSAGERIES DE LA PRESSE
PARISIENNE

11 H 30 Pause-café

RESEAUX DE DISTRIBUTION

12 H 00 **Comment assurer la protection juridique de l'idée commerciale dans vos réseaux ?**

- ⇒ quelles sont les bonnes clauses et les précautions à prendre dans un contrat de franchise et réseaux commerciaux assimilés ?
- ⇒ Comment évaluer financièrement votre savoir-faire ?

Olivier Gast
Avocat à la Cour
CABINET GAST

12 H 45 Déjeuner

14 H 15 **Étude de cas : Comment vous assurer de la meilleure étanchéité possible de votre réseau pour prévenir toute atteinte à celui-ci ?**

- ⇒ Comment faire respecter son étanchéité ? Quelles sont les bonnes clauses contractuelles ?
- ⇒ Comment faire assurer le respect de votre marque par le réseau ?
 - quelles sont les meilleures techniques contractuelles pour définir l'utilisation des signes distinctifs par un distributeur agréé (presse locale, promotion et soldes, annuaires...) ?

Eric Lauvaux
Avocat à la Cour
Associé
THOMAS ET ASSOCIES

15 H 15 Pause-café

FAIRE FACE A LA CONCURRENCE DELOYALE

15 H 45 **Étude de cas : Dans quelles situations peut-on établir l'existence d'une allusion fautive de la part de ses concurrents ?**

- ⇒ A partir de quand passe-t-on de la publicité comparative au dénigrement ?
- ⇒ Comment prouver l'existence du préjudice commercial ?
- ⇒ Les critères requis par la jurisprudence pour accorder des dommages et intérêts

Michel Toporkoff
Secrétaire Général
NESTLE FRANCE
Magistrat
TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

16 H 45 Clôture de la journée

ÉSEAUX DE DISTRIBUTION : DE VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

Vendredi 30 septembre 1994

Président de séance : Pierre-Marie Châteauneuf

- 9 H 00 Accueil des participants
- 9 H 10 Introduction par le Président de séance
- 9 H 15 **Comment neutraliser les agissements parasitaires de vos concurrents ?**
- ⇒ Quelles leçons tirer de la jurisprudence "Yves Saint-Laurent" dans l'affaire "Champagne" (Cour d'Appel de Paris, 15 décembre 1993) ?
 - ⇒ Comment utiliser à son profit le grief de détournement de notoriété ?
- Pierre-Marie Châteauneuf*
Directeur Administratif et Juridique
PERNOD-RICARD
- 10 H 15 **Études de cas :** Comment démontrer que le copieur s'est approprié les caractéristiques faisant le succès de votre produit ?
- ⇒ Comment tirer profit des apports déterminants de la jurisprudence "Chevignon" (Tribunal de Commerce de Paris des 23 mars 1993 et 22 juin 1993) ?
 - ⇒ Quelles sont les nouvelles batteries juridiques les plus sûres à votre disposition ?
- Xavier Buffet Delmas d'Autane*
Avocat à la Cour
CABINET FRESHFIELDS
- 11 H 15 Pause-café
- 11 H 45 **Études de cas :** Comment détruire la marque de votre concurrent déloyal ?
- ⇒ Comment surveiller votre marque dans les réseaux par les procédures d'observation, d'opposition et de revendication ?
 - ⇒ Comment utiliser à son profit les procédures de nullité et de banalisation des marques ?
 - ⇒ Quelles sont les nuances posées par la jurisprudence entre la "description" et "l'évocation" du produit ?
- 12 H 45 Déjeuner
- PILLAGE DE VOTRE IMAGE COMMERCIALE :
LES PARADES**
- 14 H 15 **Quels sont les apports essentiels de la loi du 5 février 1994 sur la répression de la contrefaçon pour l'entreprise ?**
- ⇒ Quels sont les atouts de l'action civile en contrefaçon ?
 - ⇒ Quelles techniques d'attaque employer pour gagner à coup sûr un litige au regard des derniers développements jurisprudentiels et législatifs ?
 - ⇒ Comment utiliser efficacement le grief de "l'usage illicite de marque" (Cass. com. 23 février 1993) ?
- Laurence Tellier*
Avocat à la Cour
BUREAU FRANCIS LEFEBVRE
- 15 H 15 Pause-café
- 15 H 45 **Études de cas :** Comment utiliser l'abus de droit pour sanctionner les procédés de détournement de votre clientèle ?
- ⇒ Comment attaquer pour concurrence déloyale sur le motif d'atteinte au nom commercial ?
- Yvon Martinet*
Avocat à la Cour
MOQUET BORDE ET ASSOCIES
- 17 H 00 Clôture du stage par le Président de séance.

6 bonnes raisons pour assister à ce stage

- Un examen détaillé des meilleures clauses relatives aux contrats de franchise et de distribution
- La qualité et l'expérience professionnelle des intervenants
- L'examen de nombreux cas pratiques
- Les solutions concrètes apportées par des experts aux problèmes que vous rencontrez sur le marché de la distribution
- Un enjeu considérable
- Une occasion exceptionnelle de contacts et d'échanges

A qui ce stage s'adresse-t-il ?

- Aux Directeurs et Secrétaires Généraux
- Aux Directeurs Juridiques
- Aux Directeurs du Marketing
- Aux Directeurs Financiers
- Aux Directeurs du Développement
- Aux Avocats
- Aux Conseils en Propriété Industrielle

Qui organise ce stage ?

Ce stage est organisé par **EFE**, société indépendante d'édition et de formation spécialisée dans la fiscalité, le droit, la gestion d'entreprise et la gestion de patrimoine.

EFE organise plus de deux cents stages chaque année pour les entreprises.

Aussi bien dans le secteur de la formation que dans celui de l'édition, **EFE** intervient avec le souci permanent de donner les applications pratiques des principes exposés.

EFE vous propose également des **formations-intra** dans les domaines des ressources humaines, juridique, fiscal et se tient à votre disposition pour établir et organiser des stages de formation sur un sujet que vous choisirez, adapté au niveau d'une audience que vous aurez définie.

INFORMATIONS PRATIQUES

Inscriptions et Renseignements :

EFE

Département Formation

50 bis, avenue de la Grande Armée

BP 6229

75818 PARIS CEDEX 17

 : (1) 44 09 24 24

Fax : (1) 40 55 00 68

Participation :

7.128 F HT (8.453,81 F TTC) comprenant le(s) déjeuner(s), les rafraîchissements et les documents remis pendant le stage.

Vous pouvez payer, en mentionnant le nom du participant, soit :

* Par chèque à l'ordre d'EFE

* Par virement à notre banque : CIC, Paris Grande Armée, BN, compte n°30066 00591 06511156444/76, libellé au nom d'EFE.

Inscriptions :

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture. Cette facture tient lieu de convention de formation simplifiée, n° d'immatriculation 11-75.14796.75. L'inscription n'est considérée comme définitive qu'à réception du règlement.

Réduction Air Inter :

TRANSPORTS OFFICIELS DE VOS CONGRÈS / OFFICIAL CONGRESS CARDS 

Bénéficiez de 40 à 45% de réduction sur l'ensemble des vols bleus et blancs du réseau métropolitain d'Air Inter. Pour profiter de cette offre, demandez-nous le fichet de réduction et n'oubliez pas de faire valider votre billet lors du stage.

Annulations :

Formulées par écrit, elles donneront lieu à remboursement intégral si elles sont reçues avant le 15 septembre 1994. A compter de cette date, 50 % du montant de la participation sera retenu en cas d'annulation. Les remplacements seront admis à tout moment. Les demandes d'annulation et de remplacement devront être formulées par écrit (courrier ou télécopie).

Dates et lieu du stage :

Jeudi 29 et **Vend**redi 30 septembre 1994

Pavillon Dauphine

Place du Maréchal de Lattre de Tassigny

75116 PARIS

Métro : Porte Dauphine

BULLETIN D'INSCRIPTION

Si vos coordonnées sont inexactes ou s'il s'agit d'une personne différente, merci d'apporter les corrections ci-dessous sans arracher l'étiquette

EFE

Vous pouvez photocopier ce document ou le transmettre à d'autres personnes intéressées.

OUI, je m'inscris au stage "*Marques nationales et réseaux de distribution : Maîtrisez les aspects juridiques de votre stratégie commerciale*"

Code prioritaire inscrit sur l'étiquette-adresse ci-dessus :

Nom et Prénom _____

Société _____

Code APE _____ Effectif _____

Fonction _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____

Tél _____ Fax _____

Adresse de facturation si différente :

Le nombre de participants étant limité pour une meilleure qualité des débats, réservez dès aujourd'hui votre place.

OUI, je souhaite recevoir le programme des prochains stages concernant :

droit du travail et gestion des ressources humaines

droit des affaires

91318

finance et banque

collectivités locales

environnement

fiscalité

santé

N