Image not found or type unknown

Réseaux de Distributeurs Exclusifs

Par **Paris20**, le **16/11/2019** à **17:56**

Bonjour à toutes et à tous,
C'est ma première fois sur un forum, et j'en profite pour remercier toutes les personnes qui s'investissent pour répondre aux questions. J'ai lu quelques échanges et je suis impressionné par la qualité des réponses.
Je vous propose d'exposer tout d'abord la situation et ensuite je poserais mes 2 questions.
Travaillant pour une société Française, notre business model est de vendre nos produits par l'intermédiaire de Distributeurs.
Ces Distributeurs ont chacun un secteur géographique définit. En d'autres termes il y a autant de départements Français que de Distributeurs.
Chaque Distributeur est une société indépendante, familiale. Chaque Distributeur est Exclusif sur son département Français.
J'en viens maintenant à la question:

Etant donné que ces Distributeurs sont Exclusifs à notre marque, et qu'ils ont chacun un territoire définit par le contrat qui nous lie, pouvons-nous les réunir tous ensemble pour des réunions trimestriels et parler de prix et de concurrence?
Pouvons-nous partager tous ensemble sur une politique de prix, sachant que nous avons 3% de part de marché en France?

Vos commentaires/recommandations me seraient d'un grand secours.

Image not found or type unknown

Un grand merci à tous et bonne fin de journée

Par **morobar**, le **17/11/2019** à **09:32**

Bonjour,

Vous pouvez parler de tout, sauf d'unifier/règlementer vos prix et vos tarifs, et ce depuis les lois édictées sous le gouvernement BARRE qui datent de 1976.

Puis par les artiles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'union européenne.

Je me souviens à l'époque de réunions "informelles " au hasard de rencontres éponymes sur invitation à des "inaugurations" par exemple.

Donc gare au délit "d'entente illicite".

L'exclusivité que vous évoquez est toute relative. Résident à Paris, j'habitais à moins de 15 km de 5 départements (91/92/96/94/95) et 3 km de 2 à savoir 93 et 94

Par **Paris20**, le **17/11/2019** à **14:42**

Bonjour Morobar,

Merci pour votre réponse.

D'après vous, et merci de m'informer si je fais fausse route, même si des Distributeurs Exclusifs et tous indépendants les uns des autres, avec pour chacun d'entre eux un contrat qui définit géographiquement l'exlusivité, on ne peut pas discuter de prix, de concurrence, de politique de prix communes si ils sont tous réunis dans une même salle.

J'ai bien lu votre réponse ci-dessus et le fait d'unifier nos prix et tarifs pour avoir une homogénéité sur le territoire Français, lors de réunions réunissant tous nos distributeurs en un seul lieu, est donc hors la loie. **J'ai du mal à considérer l'entente illicite dans notre cas**.

Pourriez-vous m'en dire plus?

Merci de votre soutien et je vous souhaite un très bon Dimanche.

Par **morobar**, le **18/11/2019** à **09:49**

[quote]
de politique de prix communes

[/quote]
synonyme de "entente".

Les grossistes ou producteurs n'ont pas plus le droit d'indiquer un prix de vente consillé.

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés

ALors ils s'amusent à indiquer "un prix de vente souvent constaté".
Mais vous ne serez pas le premier à vous faire attraper, d'autres plus malins que vous et moi, conseillés par des dizaines de juristes, y ont laissé des millions d'euro.

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés