

■ Compétences visées

- Maîtriser le nouveau cadre légal
- Actualiser et conforter ses connaissances
- Sécuriser ses propositions et opérations

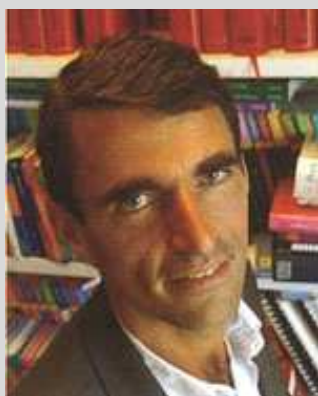
■ Méthodes de travail

- Approche pédagogique des réglementations
- Analyse systématique de cas concrets
- Exercices pratiques

■ Profils concernés

- Cadres marketing ou commerciaux : chef de produit, chef de promotion, trade-marketer, category manager,
- Juristes d'entreprise
- Responsables de projets en agences de promotion ou de communication

Animation : Etienne Petit, Avocat à la Cour



Juriste spécialiste du droit de la publicité et de la promotion des ventes, Etienne Petit, est l'auteur du « Guide du nouveau droit de la publicité et de la promotion des ventes » (Gualino Lextenso 2012). Il a été le directeur éditorial de l'Encyclopédie juridique Dalloz et des Editions Delmas, et exercé les fonctions de conseil juridique de l'émission Teleshopping (TF1).



Journée de formation

Paris Saint-Lazare

14 mars, 13 juin, 12 octobre, 7 décembre 2017 – 9h00/17h30

Le nouveau droit de la promotion des ventes

En 5 ans, presque tout a changé : finie la règle des 7 % pour les primes, disparue l'interdiction des loteries avec obligation d'achat, supprimée la règle des 30 jours pour fixer son prix de référence, etc. Une réglementation tatillonne remplacée par un cadre légal tout aussi protecteur, mais beaucoup plus subjectif qui suppose d'acquiescer de nouveaux réflexes reposant sur de nouveaux repères.

PROGRAMME

Introduction :

Les fondements du nouveau droit de la promotion : la directive européenne « PCD », les jurisprudences européennes de la CJUE, la transposition dans le droit français.

1 - Les nouveaux principes du droit de la promotion

- ✓ La notion de pratique commerciale
- ✓ Les pratiques commerciales trompeuses ou agressives
- ✓ Les pratiques « simplement déloyales »
- ✓ Le respect de la « diligence professionnelle » : codes ARPP, ICC
- ✓ Les modalités de contrôle de la licéité
- ✓ Les risques encourus, sanctions, montants, responsabilité ?
- ✓ La nouvelle méthode d'analyse des promotions
- ✓ La mise en œuvre d'opérations internationales
- ✓ Tenir compte des règles locales dans les principaux pays de l'UE

2 - La communication des promotions

- ✓ Les 7 règles d'une communication responsable
- ✓ Focus sur l'ambush marketing
- ✓ Les mentions légales et les renvois
- ✓ Les règles spécifiques sur les supports digitaux
- ✓ Le cas particulier des boissons alcooliques

3 - Les promotions par la mise en œuvre du produit

- ✓ Les primes, directes et différées, les limites de valeur
- ✓ Les cadeaux
- ✓ Les primes autopayantes et les boutiques
- ✓ Les prestations de services offertes
- ✓ La gratuité, intégrée ou additionnelle
- ✓ Les lots et ventes liées, physiques et « virtuels »

4 - Les promotions faisant appel au hasard

- ✓ Les loteries promotionnelles
- ✓ Les jeux, gratuits ou avec obligation d'achat
- ✓ Les concours
- ✓ La mise en œuvre d'une loterie promotionnelle, le règlement
- ✓ Les autres promotions à dotation aléatoire
- ✓ Les jeux liés aux achats (jeux trafic, liens avec BR, BA, ODR)

5 - Les promotions par le prix

- ✓ La recommandation ARPP « publicité de prix »
- ✓ Les annonces chiffrées de réduction de prix
- ✓ Les publicités comparatives de prix
- ✓ Les bons de réduction
- ✓ Les bons d'achat, tickets et cagnottes
- ✓ Les offres de remboursement
- ✓ Les « cashback », « deals », « codes promos »
- ✓ Les soldes et promotions de déstockage

Informations : Philippe Ingold

Tél. : 01 34 12 32 61 - E-mail : contact@droitpromo.fr

Les conditions de participation

Frais participation : 790 € HT / 948 € TTC

Les frais de participation comprennent l'accès à journée, les pauses, repas et une copie des supports de formation.

Lieu formation : Espace La Rochefoucauld

11 rue de la Rochefoucauld 75009 PARIS

L'Espace La Rochefoucauld est idéalement placé près de la gare Saint-Lazare et des Grands Magasins.



Modalités d'inscription

L'inscription à la journée est définitive à la réception du bulletin d'inscription et du règlement complet des frais de participation. Dès réception du bulletin d'inscription par mail ou courrier, nous vous adressons facture, programme et convention de formation. La convocation est parallèlement adressée au participant. Une attestation de présence vous est adressée après la tenue de la session.

Cas de règlement par votre OPCA

Adressez-nous le bulletin d'inscription en précisant le nom de votre OPCA. Nous vous retournerons par mail un devis, un programme et une convention de formation. L'inscription définitive est conditionnée par la réception de l'accord de l'OPCA.

Modalités de paiement

Paiement par chèque à l'ordre de **PromoResearch**
Paiement par virement (préciser le numéro de facture)
Domiciliation : CREDIT DU NORD
Numéro de compte : 19221200200 10
Code banque : 30076 / Code guichet : 02083

Annulation

Si le nombre de participants est insuffisant, l'organisateur se réserve le droit d'annuler la session avant le début de celle-ci. En cas d'absence ou d'abandon du participant, la session est payable en totalité. En cas d'annulation faite moins de 15 jours avant, il sera facturé un dédit de 30 % des frais de participation.

Informations : Philippe Ingold

Tél. : 01 34 12 32 61

E-mail : contact@droitpromo.fr

PROMO
RESEARCH

Bulletin d'inscription

LE NOUVEAU DROIT DE LA PROMOTION DES VENTES

Date de la session :

Participant 1

Prénom : Nom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. :

E-mail :

Participant 2

Prénom : Nom :

Fonction :

Tél. :

E-mail :

Contact administratif

Prénom : Nom :

Service :

Tél. :

E-mail :

Règlement par OPCA : (à préciser)

Cachet et signature

A Le

Bulletin à adresser par courrier ou e-mail à :

PROMORESEARCH
15, rue de Curzay 95880 Enghien-les-Bains

Tél. : 01 34 12 32 61

E-mail : contact@droitpromo.fr

Organisation : PROMORESEARCH

PROMORESEARCH est un cabinet de marketing spécialisé en stratégie promotionnelle, créé par Philippe Ingold en 1994.

Ses activités sont le conseil stratégique, la formation inter et intra-entreprise en promotion des ventes, l'organisation de conférences (Assises de la Promotion).

Il s'appuie sur les recherches, travaux et activités de veille de Philippe Ingold (publication de « Promotion des Ventes et Action Commerciale » et « Guide des techniques promotionnelles » chez Vuibert).

Philippe Ingold est en outre le créateur et l'animateur du site « Les clés de la promotion », site de référence sur la promotion des ventes (www.cles-promo.com).