

E-COMMERCE ET DISTRIBUTION OMNISCANAL

Comment se sécuriser ?

Christophe Héry
Avocat associé, Altaïr Avocats

Claire Burlin
Avocate, Altaïr Avocats

QUELLE POLITIQUE DE VENTE OMNISCANAL ?

1. Introduction

2. L'encadrement de la revente par ses distributeurs physiques

3. Points de vigilance sur les entraves aux ventes en ligne

- > Entraves tarifaires

- > Entraves non-tarifaires

4. Les conséquences – sanctions

5. Les « essentiels » pour créer son site e-commerce

1. INTRODUCTION

1. LES CHIFFRES CLEFS

FIGURE 6 : USE OF SEARCH ENGINES, ONLINE MARKETPLACES, AND PRICE COMPARISON TOOLS THROUGHOUT THE CUSTOMER JOURNEY – CONSUMER ELECTRONICS AND LARGE ELECTRICAL APPLIANCES

	Share of consumers using ... in at least one of the three phases of the customer journey (inspiration, information & evaluation, purchase)			
	Search engine	Price comparison tools	Online marketplaces	At least one of those channels (search engine, price comparison tool, online marketplace)
All consumers (online and offline purchases) (N=6733)	28%	21%	50%	68%
Consumers who purchased online (N=4866)	31%	25%	63%	80%

Conclusions, Com. UE, 8 sept. 2020

1. INTRODUCTION

2. L'ACTUALITÉ SUR LE SUJET

Interventions des autorités de concurrence => Quelques affaires récentes



(Décision 18-D-23 du 24 oct. 2018)

7 millions €

GUESS

(Comm. UE, 17 déc. 2018)

40 millions €



(Décision 19-D-14, 1^{er} juil. 2019)

250k €

DAMMANN
FRÈRES
Paris 1692

(Décision 20-D-20 du 3 déc. 2020)

226k €

Interventions récentes du législateur

- Règlement (UE) 2018/302 du 28 fév. 2018 (geoblocking)
- Loi « DDADUE » du 18 nov. 2020 (geoblocking, ventes en ligne)
- Réforme du règlement sur les restrictions verticales (expiration de l'actuel règlement le 31 mai 2022)

3. POINTS DE VIGILANCE SUR LES ENTRAVES AUX VENTES EN LIGNE

ENTRAVES NON TARIFAIRES AUX VENTES EN LIGNE



Interdiction des
ventes en ligne

amazon

Interdiction de
vendre sur des
Market places



Geoblocking

idealo

Interdiction de
référencement
sur les
**comparateurs
de prix**

5. LES « ESSENTIELS » POUR CRÉER SON SITE E-COMMERCE

- **Mentions obligatoires** (dénomination, adresse du siège social, capital social, etc.)
- **CGV online BtoC BtoB**
- **Protection des consommateurs vis-à-vis de leurs données personnelles**
 - Le consentement des internautes à l'utilisation /traitement de leurs données doit être actif et ne peut pas résulter d'une case cochée par défaut (CJUE, 11 nov. 2020, aff. C-61/19)
 - Les stipulations ne doivent pas induire en erreur l'utilisateur quant à la possibilité de conclure le contrat même s'il refuse de consentir au traitement de ses données (CJUE, 1er octobre 2019, aff. C-673/17)
- **Nouvelles règles en faveur de la protection des consommateurs** (Directive (UE) 2019/2161 du Parlement Européen et du Conseil du 27 novembre 2019)

Ex sur les avis consommateurs, les professionnels doivent indiquer (i) l'existence d'un processus pour garantir l'authenticité des avis publiés et (ii) fournir des informations sur le traitement des avis (les avis sont-ils sponsorisés ou influencés par une relation contractuelle ?)

SYNTHÈSE

- Possibilité de conseiller des prix de revente minimum / d'imposer des prix de revente maximum
- Possibilité d'instaurer une différenciation tarifaire selon les revendeurs concernant les prix de gros, à condition que l'ampleur du différentiel ne limite pas la pression concurrentielle de la vente en ligne et soit justifiée objectivement
- Possibilité de restreindre les ventes actives sur un territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est exclusivement réservés ou qu'il a alloués à un autre acheteur (e-mailings non sollicités à des clients prospects situés en dehors de la zone d'exclusivité, achat de mots clés dans des localités situées en dehors de la zone territoriale exclusive)
- Possibilité d'encadrer la revente de ses produits sur internet (présentation du site, lien hypertexte avec le site officiel du fournisseur, charte graphique, etc.)
- Possibilité d'encadrer la revente de ses produits via un comparateur de prix (imposition de critères qualitatifs que doivent respecter ces plateformes pour être utilisés)
- Possibilité d'interdire la revente sur une marketplace si cette interdiction est justifiée et proportionnée (ou obligation pour le distributeur de disposer d'un point de vente physique en magasin)
- Possibilité de fixer des tarifs différents dans chaque Etat membre de l'UE
- Possibilité de refuser de prendre en charge les frais de livraison vers un autre Etat membre (idem pour le SAV)

**- Corporate /
Private Equity /
Fusions-Acquisitions**

**- Distribution /
Concurrence / Contrats**

**- Contentieux
Commercial**

- Fiscal

16 avocats et juristes

2 bureaux : Paris et Bordeaux

**Une offre de services tournée vers
les problématiques corporate
rencontrées par les ETI, PME-PMI
et les investisseurs**

**Un réseau de correspondants
avocats et d'experts issus du
monde du conseil aux entreprises,
en France et sur les 5 continents**

Notre savoir-faire en

Une approche du conseil comme un outil d'aide à la décision puis de négociation pour mettre en œuvre une politique commerciale ou industrielle

Une orientation «solutions» et une forte capacité de négociation et de compréhension des enjeux économiques

Une capacité à coordonner et à intégrer des équipes pluridisciplinaires pour des transactions et contentieux complexes

Distribution / Concurrence

Une compréhension des objectifs commerciaux, financiers et industriels de chaque client, et de leur confrontation au cadre réglementaire

Une palette d'interventions couvrant tout le spectre du droit de la concurrence, de la distribution, de la consommation et de l'IP / IT

Une connaissance approfondie des enjeux et outils internationaux ainsi que des secteurs réglementés, tels que santé/pharma ou agro-alimentaire

- ✓ Suivez-nous sur LinkedIn [\[ici\]](#)
- ✓ Recevez notre Newsletter Distribution : [\[envoyer un mail ici\]](#)
- ✓ Contactez-nous : chery@altairavocats.com
- ✓ Voir nos autres expertises [\[ici\]](#)
- ✓ Voir nos précédentes
Newsletter Distribution [\[ici\]](#)