

# LE NOUVEAU DROIT DE LA PROMOTION DES VENTES

Une analyse complète des nouvelles réglementations pour optimiser vos opérations promotionnelles en maîtrisant les risques juridiques.

## + le plus de la formation

L'association de l'expertise du juriste et de l'expertise technique et concrète de Philippe Ingold

### Compétences visées

- Evaluer les risques juridiques liés aux promotions
- Actualiser et conforter ses connaissances
- Etre capable de dialoguer avec des juristes

### Méthodes de travail

- Exposé théorique des réglementations
- Analyse systématique de cas concrets
- Exercices pratiques

### Profils concernés

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

Un nouveau droit européen consacré dans la loi du 17 mai 2011 et précisé dans le nouveau code de la consommation.

## PROGRAMME FORMATION

### Introduction :

- ▶ pourquoi un droit nouveau ?
- ▶ l'apport de la loi du 17 mai 2011
- ▶ l'appui du nouveau Code ICC consolidé version sept. 2011

### 1 - Les pratiques commerciales déloyales

- ▶ La notion de pratique commerciale
- ▶ Les pratiques « simplement déloyales »
- ▶ Les pratiques commerciales trompeuses
- ▶ Focus : le régime renforcé d'information de « l'invitation à l'achat » (CJUE 12/05/11)
- ▶ Les pratiques agressives

### 2 - Les promotions par le prix

- ▶ Les réductions chiffrées
- ▶ Les prix promotionnels
- ▶ Les bons de réduction et bon d'achat
- ▶ Les offres de remboursement simples ou aléatoires
- ▶ Les comparaisons de prix
- ▶ Le crédit gratuit

### 3 - Les promotions par le produit

- ▶ Les primes, directes, différées, autopayantes
- ▶ Les cadeaux
- ▶ Le produit en plus
- ▶ Les lots et ventes liées
- ▶ Focus : l'exemple de la vente d'ordinateurs pré-équipés

### 4 - Les promotions par le jeu

- ▶ Les loteries promotionnelles
- ▶ Le cas particulier des sweepstakes
- ▶ Les jeux-concours

### 5 - Les 7 règles d'une communication responsable

- ▶ Initier une communication loyale
- ▶ Eviter tout dénigrement et toute confusion
- ▶ S'exprimer en français
- ▶ Etre compréhensible
- ▶ Ne pas choquer
- ▶ Respecter les droits des tiers
- ▶ Préserver les données personnelles

## ANIMATEURS

### Etienne Petit



Juriste, spécialiste du droit de la publicité et de la promotion des ventes, Etienne Petit est auteur du livre *Publicité & Promotion des ventes* (Delmas).

Après avoir 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), il est aujourd'hui l'un des associés fondateurs de *modelo.fr*, site d'information juridique.

### Philippe Ingold

Créateur de PromoResearch cabinet de conseil en stratégie promotionnelle, et animateur du site référence créé en 1997 « Les clés de la promotion ». Il est l'auteur de deux ouvrages : « Promotion des ventes et action commerciale » et « Guide des techniques promotionnelles » (Vuibert). Il organise et anime également les « Assises de la Promotion »



PromoResearch est un cabinet spécialisé dans la veille, le conseil stratégique et la formation en promotion des ventes. Depuis 1997, il a accueilli dans ses formations spécialisées plus de 3 000 participants venant de plus de 700 entreprises.

## ORGANISME DE FORMATION

N° déclaration d'activité : 11 95 02333 95

### Contacts

**Promoresearch :**  
**Philippe Ingold**

15, rue de Curzay - 95880 Enghien-les-Bains  
Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27  
E-mail : pingold@promoresearch.fr

# CONDITIONS DE PARTICIPATION

## FRAIS DE PARTICIPATION (JOURNEE)

**740 € HT / 885,04 € TTC**

Les frais de participation comprennent l'accès à l'ensemble de la journée de formation, le support des interventions, les pauses et le déjeuner. A régler au moment de l'inscription.

## BUDGET DE FORMATION

PROMORESEARCH a fait l'objet d'une déclaration d'activité auprès de la Préfecture de la Région d'Île de France. N° : 11 95 02333 95

## MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription à la session de formation est définitive à réception d'un bulletin d'inscription accompagné du règlement par chèque à l'ordre de PROMORESEARCH. La facture de régularisation et la convention simplifiée de formation sont adressées au responsable de formation. L'attestation de présence est établie à l'issue du stage.

## OPCA (ORGANISMES DE GESTION)

En cas de prise en charge par une OPCA (organisme de gestion de fonds de formation : Afdas, Agefos, Agefaforia, Opcareg, Intergros, etc.), l'inscription n'est définitive qu'après un accord de l'organisme notifié par écrit.

## CONVOCATION

Une convocation, avec des informations d'accès, est envoyée individuellement à chaque participant,

## 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 la session, il sera facturé un dédit de 30 % des frais de participation.

## LIEU DES FORMATIONS

### RESORT LUCIEN BARRIERE ENGHEN

85 à 89, rue du Général de Gaulle 95880 Enghien-les-Bains  
Les formations peuvent se tenir au Grand Hôtel, à l'Hôtel du Lac ou au Centre d'affaires qui se situent tous face au Lac. Le Resort se trouve à 10 kilomètres de Paris et à 12 minutes en train de la gare du Nord (+ cinq minutes à pied de la gare d'Enghien)

## MATERIEL PEDAGOGIQUE

Les présentations sont faites sous forme de vidéo-projection. Un dossier reproduisant l'intégralité de la présentation est remis à chaque participant en début de session.

## LIEU DES FORMATIONS

Resort Lucien Barrière à Enghien-les-Bains, face au Lac

(10 km de Paris, porte de Clichy, 12 mn Gare du Nord)



# BULLETIN D'INSCRIPTION A LA SESSION DE FORMATION : LE NOUVEAU DROIT DE LA PROMOTION DES VENTES

Date :

Entreprise : .....

Adresse : .....

Code/Ville : .....

## RESPONSABLE DE FORMATION (OU CONTACT ADMINISTRATIF)

Prénom : ..... Nom : .....

Service : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

## OPCA (ORGANISME DE GESTION DES FONDS DE FORMATION)

Nom de l'organisme : .....

Adresse : .....

Code/Ville : .....

## BENEFICIAIRE 1 DE LA FORMATION

Prénom : ..... Nom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

## BENEFICIAIRE 2 DE LA FORMATION

Prénom : ..... Nom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

## BENEFICIAIRE 3 DE LA FORMATION

Prénom : ..... Nom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

## SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE

Fait à : ..... le : .....

BULLETIN À RETOURNER ACCOMPAGNE DU CHEQUE DE REGLEMENT A :

**PROMORESEARCH**

15, rue de Curzay 95880 ENGHEN LES BAINS

**INFORMATIONS : PHILIPPE INGOLD**

Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27

E-mail : [pingold@promoresearch.fr](mailto:pingold@promoresearch.fr)

site web : [www.cles-promo.com](http://www.cles-promo.com)