

> Le Brief **Distribution**

Nos Valeurs

Redlink a été fondé avec la passion de l'entreprise. Nous sommes entrepreneurs. Redlink recherche pour ses clients la création de valeur. Redlink, c'est l'accompagnement des investisseurs, des créateurs d'entreprise, et des dirigeants, mais aussi le développement des réseaux de distribution et la défense des entreprises face à leurs partenaires ou l'administration.

Nos clients sont des entreprises françaises et étrangères, de la start-up aux groupes internationaux, des fonds d'investissements aux dirigeants.

Une passion : être business-minded, inventifs, experts.

Une exigence : un lien permanent avec nos clients, c'est le link qui constitue notre marque.

Un engagement : la prévisibilité et l'adaptation des coûts aux projets et aux enjeux.

Nos secteurs d'intervention concernent en particulier les médias, les réseaux de distribution, le e-commerce, les industriels ou fabricants, les prestataires de services des nouvelles et hautes technologies, les biotechs et medtechs, des acteurs du secteur public, ainsi que des entreprises de financement.

Notre Expertise

Redlink intervient dans la rédaction et négociation de contrats de distribution, ainsi que dans les contentieux y afférents :

- | Représentation commerciale : commissionnaires, agents commerciaux, courtiers ;
- | Négociations entre fournisseurs et distributeurs au regard de la LME, Loi Hamon / Macron ;
- | Distribution exclusive, contrats de distribution sélective ;
- | Franchise ou master-franchise commerciale ou industrielle, contrat de commission-affiliation ;
- | Approvisionnement, exclusif ou non ;
- | Contrats de fourniture ;
- | Structuration de centrales d'achat ou de référencement ;
- | Licence de fabrication et distribution ;

- | Logistique, GPA, category management ;
- | Mutualisation des flux de transports
- | Conditions générales de vente ou d'achat, coopération commerciale, NIP ;
- | E-commerce, vente à distance et vente hors établissement ;
- | Protection des données personnelles ;
- | Promotion des ventes ;
- | Contrats IT.

Redlink intervient dans le conseil, les négociations et les contentieux relatifs aux ruptures brutales des relations commerciales établies, pratiques restrictives de concurrence, pratiques anticoncurrentielles et pratiques commerciales déloyales.

Les avocats du cabinet possèdent une solide expérience dans le domaine de l'arbitrage national et international. Ils assistent ainsi et représentent leurs clients dans le cadre d'arbitrages ad hoc, devant la Cour d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale (ICC), devant des juridictions arbitrales spécialisées (American Film Marketing Association, RUCIP, journalisme...), et devant des organismes de règlement amiable des litiges (CCRA, CERC, Chambre d'arbitrage de Paris, etc.).

Quelques Business cases récents

- | Conseil concernant les négociations fournisseurs / distributeurs suite à la Loi Hamon et LMAP.
- | Conseil pour la reprise de réseau de franchise ou sa transformation.
- | Assistance pour la constitution d'un réseau de distribution sélective dans les domaines cosmétiques ou informatiques.
- | Créations de réseaux de franchise dans le domaine de la confiserie, de la coiffure ou de restaurant haut de gamme et hôtels.
- | Installation de filiale d'un fabricant français à Dubaï.
- | Négociation de licences de marques pour la fabrication et commercialisation de prêt-à-porter, des parfums, des lunettes, etc.
- | Création d'un réseau d'agents commerciaux dans le secteur des parfums d'ambiance
- | Assistance pour la création et la protection de concept ou de produits.
- | Externalisation de production.
- | Police de réseau sélectif, lutte contre les ventes parallèles ou sites de vente de produits en sélectif.
- | Structuration de centrales d'achat et logistiques.
- | Intervention dans des contentieux de pratiques commerciales déloyales.

Notre équipe

- Frédéric Fournier, associé
- Emmanuelle Behr, associée
- Manon Blum
- Anthony Botella
- Guillaume Gouachon
- Maeva Priet

fournier@redlink.fr

behr@redlink.fr