



## MARKETING / VENTE

# Droit de la publicité et de la promotion des ventes : prévenir les risques légaux

### Objectif Général

Maîtriser le droit de la communication publicitaire media et hors media en intégrant les dernières évolutions réglementaires, jurisprudentielles et déontologiques. Identifier et prévenir les risques pour sécuriser les communications. Maîtriser la réglementation des nouveaux medias. Optimiser les relations avec les prestataires de la communication.

### Contenu

#### Maîtriser le cadre légal de la publicité

- Respecter les obligations
  - Identifier les pratiques commerciales déloyales, trompeuses et agressives : loi Chatel du 03/01/08, LME du 04/08/2008 et note de service de la DGCCRF sur les pratiques commerciales déloyales du 29/01/09
  - Étude de cas : analyse des pratiques et présentations publicitaires pénalement sanctionnées dans les arrêts Carrefour de novembre 2008
  - Faire le point sur les produits réglementés " secteurs spéciaux "
  - Cerner les nouvelles obligations d'identification de l'annonceur
  - Communiquer sur les prix
  - Respecter l'obligation d'emploi de la langue française
- Cerner l'organisation et le fonctionnement des instances déontologiques
  - Se défendre devant le jury de déontologie publicitaire de l'ARPP
  - Étude de cas : analyse de recommandations et de décisions de l'ARPP
- Anticiper les risques liés à la publicité comparative
  - Définir le régime juridique de la publicité comparative
  - Gérer le risque de concurrence déloyale
  - Étude de cas : analyse de publicités comparatives
- Communication sur Internet : mesurer les possibilités et les modalités pratiques
  - Optimiser la conception des bannières et " pop up " dans le respect de la réglementation
  - Identification publicité/organisation des mentions et renvois (étude des règles déontologiques : recommandation ARPP, mentions, renvois et autres spécifications...)
  - Mesurer les contraintes du e-mailing : collecter et exploiter les adresses e-mail
  - Exercice d'application : mise en oeuvre d'un e-mailing avec offre de parrainage
- Dresser la typologie des " nouveaux medias " et les contraintes réglementaires et déontologiques applicables (Bluetooth, SMS/MMS...)

#### Optimiser les opérations de marketing

- Cerner le cadre juridique des outils de marketing services
  - Les loteries et concours
  - Les ventes avec primes, les offres de réductions de prix, le parrainage
  - Évaluer les risques concrets de sanctions civiles et pénales
  - Exercice d'application : conception d'une opération promotionnelle
- Concevoir des loteries et concours
  - Respecter les contraintes d'organisation et de présentation
  - Identifier la signification et la portée de l'obligation de gratuité, l'impact de la réforme
  - Exercice d'application : rédaction d'un extrait de règlement de loterie

2 Jours

Prix HT par Stagiaire  
 1 315 €

Référence  
 CNF2019

Public  
 Responsables juridiques et juristes Responsables publicité Responsables marketing Toute personne souhaitant maîtriser le cadre légal des opérations publicitaires et promotionnelles dans le respect des dispositions légales et déontologiques

01 58 56 50 40

Sessions

14/10/2010 (Paris)

## Sécuriser les relations avec les prestataires

- Maîtriser les relations avec les agences de communication, de marketing services, et les agences Web
  - Exercice d'application : cession des droits d'auteur et droits des tiers
- Gérer les relations avec les prestataires d'achat d'espace : régie/agence media
- Gérer la fin des relations : mettre en place le préavis et définir le comportement à adopter pendant ce préavis
  - Exercice d'application : choix du statut entre mandat et maîtrise d'oeuvre pour les opérations hors media

## Identifier et sécuriser les droits des tiers

- Discerner droits d'auteur, droits sur les marques, droits de la personnalité, et droits à l'image
  - Exercice d'application : identification des droits des tiers sur des publicités diffusées
- Sécuriser les droits des tiers
  - Effectuer des recherches d'antériorité de marques et de créations
  - Négocier les droits de la personnalité : mannequins /comédiens...
  - Exercice d'application : rédaction d'une autorisation d'utilisation de droit à l'image.



## BULLETIN D'INSCRIPTION

Entreprise : ..... Adresse : ..... Ville : ..... Code Postal : ..... N° SIRET: .....	CONNAISSANCE NETWORK 20 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS Tel : 01.58 56 50 40- Fax : 01.58 56 50 41 N° SIRET : 402 417 844 000 48 - APE 85 59 A N° de déclaration d'existence : 11752940575
--	---

Représentant de l'établissement : .....	
Fonction : .....	Email : .....
Tél : .....	Fax : .....

Durée	Description de la formation	Lieu de la formation	Dates de début de session
2 Jours	Droit de la publicité et de la promotion des ventes : prévenir les risques légaux Référence : CNF2019	..... (indiquez la ville)	..... / ..... / ..... (sous réserve du maintien de la session)

Nombre d'inscrits	Nom et Prénom du (des) participant(s)
..... participants	.....

Tarification	Total HT	TVA (19,6%)	TOTAL TTC
..... participant(s) X 1 315 €HT / stagiaire	..... €	..... €	..... €

Mode de règlement	
<input type="checkbox"/> Acompte 50% : ..... €TTC <input type="checkbox"/> Option repas - prix unitaire : 15 € HT <input type="checkbox"/> Paiement par virement bancaire <input type="checkbox"/> ou Paiement par chèque bancaire  (paiement du solde à réception de facture)	<input type="checkbox"/> OPCA si oui lequel : .....  (sous réserve d'accord de prise en charge)

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à ....., le ...../...../.....

Cachet :



## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

### Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

### Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

### Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

### Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

### Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

### Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

### Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

### Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

### Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

### Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

### Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 20 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 PARIS

---

Je, soussigné, ....., reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à ....., le.....

Signature :

Cachet :