

Investir dans l'avenir...

Public visé : Dirigeants, responsables commerciaux ou marketing, juristes d'entreprise basés à La Réunion.

Prérequis : Aucun

Compétences : non requise

Date : Vendredi 12 décembre 2025

Durée : 3 heures

Tarif : 800.00 € HT (adhérents) /
1200.00€ HT (Non-adhérents)

Date limite des inscriptions : une semaine avant le début de la formation

Délai d'accès : 1 jour

Lieu : SICR – Centre d'affaires CADJEE
62 Boulevard du Chaudron
97490 Sainte-Clotilde

INTRA ou INTER Formation : en INTER

Remarques :

Méthodes mobilisées :

- Enseignement théorique
- Enseignement pratique des professionnels habilités
- Réalisation d'exercices concrets
- Mise à disposition d'un parcours guidé pour une parfaite maîtrise des procédures

Modalités d'évaluations :

- Emargement et attestation de fin de formation
- Les participants évaluent la qualité de l'animation et de son opérationnalité
- Les donneurs d'ordres évaluent la qualité de la prestation

Référente handicap :

Adorine TOUMOUN - 0262 41 10 57

Savoir + met toute en œuvre pour accueillir les PSH.

Pour les formations, en présentiel SAVOIR+ met à disposition des stagiaires :

- ✓ Une salle de reunion
- ✓ Matériels nécessaires (Tables, Chaises, Paperboard et feutres, Ecran numérique, WI-FI et Parking)

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de ce séminaire, les participants seront en mesure de :

- ❖ Identifier les différentes modalités de vente directe aux consommateurs adaptées à leurs activités à La Réunion.
- ❖ Comprendre les réglementations applicables à chaque option : droit de la consommation, RGPD, affichage des prix, ERP, baux commerciaux, contrats de partenariat, etc.
- ❖ Mesurer les avantages pratiques et les impacts économiques de chaque solution (augmentation des débouchés et des marges, maîtrise de l'image, etc.).
- ❖ Construire leur propre feuille de route de mise en conformité et de déploiement opérationnel.

Programme détaillé de la formation :

Accueil et introduction

- **Présentation des objectifs du séminaire et tour de table.**
- **Diagnostic rapide** : pourquoi les grossistes/fabricants réunionnais devraient penser à la vente directe aux consommateurs ?
 - Impacts sur leurs débouchés, leur marge, la data client et la maîtrise de la marque.
 - Particularités du marché réunionnais : logistique insulaire, coûts d'acquisition, comportements d'achat.

I – Panorama des modalités de distribution directe

(Réglementation + avantages pratiques pour chaque modalité)

1. E-commerce – site propre

- Obligations d'information précontractuelle, CGV B2C, droit de rétractation, RGPD, sécurité des paiements, garanties légales.
- Avantages : maîtrise de la marque, accès direct à la data client, meilleure marge ...

2. E-commerce – site mutualisé

- Contrats de plateforme, propriété des données personnelles, gouvernance.
- Avantages : coûts partagés, trafic mutualisé, visibilité rapide.

3. Marketplaces PEI

- Statut juridique de l'opérateur, conformité des fiches produits, responsabilité et mentions légales.
- Avantages : audience immédiate, test d'assortiment, faible investissement initial.

4. Magasin d'usine / showroom / corner

- Normes ERP, sécurité, affichage, obligations de caisse.
- Avantages : valorisation du stock, expérience client, ventes additionnelles.

5. Click & Collect / points relais / partenariats logistiques

- Responsabilité, assurances, conventions avec des partenaires locaux.
- Avantages : réduction des coûts de livraison, rapidité de service.

6. Pop-up stores / ventes événementielles

- Régime des autorisations temporaires, réglementation sur les prix, obligations d'assurance.
- Avantages : test de marché, montée en notoriété, flexibilité.

7. Points de vente sous enseigne

- Structuration juridique : choix entre succursale ou filiale, immatriculation, marque, bail commercial, conformité ERP.
- Avantages : contrôle total de l'expérience client, renforcement de l'actif marque/enseigne, synergies marketing.

II – Mise en conformité et outils juridiques

1. Elaboration des documents clés

- CGV, mentions légales, contrats partenaires, baux commerciaux.

2. Gestion des données personnelles et obligations RGPD

3. Conventions avec les partenaires et/ou prestataires (autres importateurs, transporteurs, plateforme de e-commerce etc.).

Temps de questions et de dialogue