



## Demande marque arret de vente sur notre site web

-----  
Par Visiteur

Bonjour,

Nous avons reçu ce jour de la direction d'un de nos fournisseurs une lettre mentionnant leur surprise de voir leur produits sur notre site. Ils nous disent que nous n'avons jamais reçu leur autorisation pour la commercialisation de leur produits sur internet, ni de l'utilisation de leur logo et des photos qui sont leur propriété exclusive. Ils nous demandent de retirer tous les éléments concernant leur société et leurs produits.

Nous avons pourtant discuté au départ avec leur agent commercial de notre mode de vente, nous leur avons acheté depuis début janvier 15000 euros de matériel que nous leur avons fait livrer à nos clients.

Nous avons été surpris de cette lettre et l'attache commercial qui nous suit regrette cette décision subite de la direction. Sommes nous tenu de nous plier à cette injonction et pouvons nous demander quelque chose pour ce retournement de situation. Nous engageons tous les mois plus de 3000 euros pour de la com qui a bénéficié à leur produits.

Nous n'avons pas signé de contrat de distribution mais seulement convenu en début de relation notre remise commerciale qui est de 40% + 8% partenaire.

Merci de me dire ce que vous pensez de cette situation. Je souhaiterais savoir si je suis en droit de refuser cette décision ou si je peux transacter pour cette fin de relation unilatérale.

Merci de vos conseils avisés

-----  
Par Visiteur

Bonjour,

Nous avons été surpris de cette lettre et l'attache commercial qui nous suit regrette cette décision subite de la direction. Sommes nous tenu de nous plier à cette injonction et pouvons nous demander quelque chose pour ce retournement de situation. Nous engageons tous les mois plus de 3000 euros pour de la com qui a bénéficié à leur produits.

Nous n'avons pas signé de contrat de distribution mais seulement convenu en début de relation notre remise commerciale qui est de 40% + 8% partenaire.

Merci de me dire ce que vous pensez de cette situation. Je souhaiterais savoir si je suis en droit de refuser cette décision ou si je peux transacter pour cette fin de relation unilatérale.

J'aurai besoin de connaître le nom de la marque car cela peut avoir une incidence importante sur la réponse?

Très cordialement,

Je reste à votre entière disposition.

-----  
Par Visiteur

La marque est Unical c'est un fabricant de chaudière.

-----  
Par Visiteur

Bonjour,

Votre situation recouvre deux situations qu'il convient de bien distinguer. D'une part, la vente du produit par Unical à votre bénéfice, et d'autre part, la revente de ce produit par vous au consommateur.

Sur le point de savoir si vous avez le droit de revendre un produit Unical sans son autorisation.

Il existe un principe d'épuisement du droit des marques tel que prévu par l'article L. 713-4, alinéa 1er du Code de la propriété intellectuelle.

Selon la théorie de l'épuisement du droit de la marque, la première mise sur le marché communautaire (avec le consentement du titulaire) d'un de ces droits épuise celui-ci.

Dès lors, la stipulation dans un contrat de vente, conclu entre le titulaire de la marque et un opérateur établi dans l'Espace Économique Européen (EEE), d'une clause interdisant la revente des produits ou la revente à des soldeurs n'empêche pas l'épuisement du droit exclusif du titulaire de la marque.

En conséquence: Dès lors que vous avez acheté un produit Unical, vous disposez de la liberté pour le revendre.

Néanmoins le titulaire de la marque qui justifie de « motifs légitimes » peut « s'opposer à tout nouvel acte de commercialisation » (CPI, art. L. 713-4, al. 2).

Constituent par exemple des motifs légitimes le fait que l'importateur « reconditionne » un produit célèbre, ou qu'il porte atteinte à son image de marque.

D'autre part, l'épuisement du droit de marque cède aussi le pas dans le marché national en présence d'un réseau de distribution licite : son existence est également un juste motif permettant à son titulaire d'interdire aux tiers de commercialiser les produits marqués, et d'agir éventuellement contre ceux qui diffuseraient les produits en cause en violation des règles du réseau.

Est un contrat de distribution sélective celui par lequel le fournisseur s'engage à approvisionner dans un secteur déterminé un ou plusieurs commerçants qu'il choisit en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, sans discrimination et sans limitation quantitative injustifiées, et par lequel, d'autre part, le distributeur est autorisé à vendre d'autres produits concurrents. Jurisprudence: Crim. 3 nov. 1982: Bull. crim. no 238; D. 1983. IR 211, obs. Gavalda et Lucas de Leyssac.

En conséquence: Sur ce point, vous êtes dans votre droit. En effet, Unical n'a visiblement pas de motif légitime pour vous interdire la revente de ses produits. Il ne s'agit pas de produits de luxe (comme de la haute couture, ou du parfum), et il n'y a visiblement de réseau de distribution exclusif comme ce peut être le cas pour Apple par exemple.

Sur le point de savoir si unical peut refuser à vous vendre un produit:

En principe oui, ils le peuvent. En effet, la prohibition du refus de vente ne s'applique qu'en matière de droit de la consommation. Or, étant professionnel, vous êtes régi par le droit commercial.

Deux choses sont alors envisageables:

-Soit démontrer que ce refus de vente est effectuée dans un contexte discriminatoire, c'est à dire qu'il n'existe aucune raison légitime pour Unical de refuser de vous vendre ce produit.

-Soit chercher à revendiquer l'existence d'une rupture abusive des relations commerciales. En cessant, tout à coup, toute relation commerciale avec vous, Unical a commis une faute qu'elle doit vous indemniser. En tout état de cause, il est à mon sens indispensable de prendre un avocat.

Article L442-6

I.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur,

commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

1° D'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ;

2° De soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ;

3° D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;

4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales, des conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou les services ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;

Très cordialement.