

Précisions sur les restrictions à la vente en ligne imposées aux distributeurs

Il est désormais établi qu'un fournisseur ne peut interdire purement et simplement ou dissuader ses distributeurs agréés, de procéder à la vente de ses produits aux clients finaux par le biais d'internet.

Toutefois, un fournisseur peut s'assurer que l'activité sur internet de son distributeur reste cohérente avec son modèle de distribution, et imposer des normes de qualité pour l'utilisation du site internet, comme il le ferait pour un point de vente physique.

C'est ce que vient de rappeler la Cour d'appel de Lyon dans un arrêt du 7 mai 2015 à propos d'un contrat de distribution sélective par lequel le distributeur était autorisé à vendre en ligne sous certaines conditions, et notamment de solliciter du fournisseur ses conditions spécifiques pour ce type de vente ainsi que son accord écrit préalable sur la présentation du site internet.

Or, dans cette affaire, le distributeur avait commercialisé des produits en ligne portant la marque du fournisseur sans avoir obtenu son autorisation.

Néanmoins, la Cour d'appel de Lyon a débouté le fournisseur de ses demandes dès lors qu'il ne justifiait pas des « *critères de marketing et de vente en ligne* » qu'il prétendait imposer à ses distributeurs pour ce type de ventes.

Si la vente en ligne peut être soumise à des conditions particulières dans le cadre d'un réseau de distribution sélective ; encore faut-il être en capacité de justifier de l'existence des conditions particulières opposables à tous les distributeurs du réseau.

Article écrit par :

Jean-Jacques BENATTAR

Avocat

Tel: +33.1.58.44.92.92

jjbenattar@courtois-lebel.com