

Comment vendre de la marque sur mon site web

Par **mikabis**, le **19/08/2016** à **16:54**

Bonjour à tous,

Je viens ici car j'ai beaucoup questions à propos de la vente de marque sur internet.

Notamment pour mon futur site internet où je veux vendre des accessoires de marques, que j'aurai sélectionné sur pleins de sites de marques d'accessoires.

Exemple : J'achète le bracelet de la marque X à 100€ pour le revendre sur mon site à 120€

1. J'ai pu comprendre que je n'avais pas le droit de vendre de la marque sur mon site internet sans l'accord avec les marques en question, est-ce bien ça ?
2. J'ai pu aussi comprendre que pour vendre de la marque il faut une licence de la marque en question.
Quelles sont les démarches pour obtenir cet "accord de vente", cette licence ?
3. Et je me demande si un accord par email avec la marque suffit comme preuve de contrat, d'autorisation de vente ? ou s'il faut carrément se rencontrer et signer un contrat sur papier ?
4. Et si l'accord se fait avec l'un de leur revendeur qui regroupe sur leur site pleins de marques d'accessoires, ai-je le droit de vendre toutes les marques proposées par le site en question ?
5. Et dernière question comment avoir l'accord de grosse marque ? répondent-elles ? car je pense que c'est impossible de les contacter et d'avoir un accord de vente seulement par email.

Sachant que mes ventes se feront uniquement sur mon site internet et non dans une boutique réelle !

Merci de bien vouloir m'éclairer sur tout ça, et je vous souhaite une bonne journée !

Par **Isidore Beautrelet**, le **22/08/2016** à **11:25**

Bonjour

Nous sommes un site d'entraide étudiant donc nous ne sommes pas habilité à donner des conseils juridiques.

Je vous invite à lire la charte du forum

Par **doud62**, le **22/08/2016** à **21:31**

Salut,

Effectivement le site n'est pas fait pour donner de tels conseils.

Néanmoins je sais que cela dépend vraiment des marques. Le mieux est se rapprocher de chaque marque. Toutes les marques ont forcément un service qui permet de répondre à ces questions.

Je sais que les marques ne sont pas forcément réticentes à ce qu'un professionnel vende sur son site mais à condition par exemple de vendre à un prix minimum ou d'éviter par exemple de vendre sur des market place du style Amazon.

C'est très difficile de répondre généralement à ça car chaque marque a ses propres préférences.

Mais logiquement si tu vends des produits d'une marque tu vas signer un contrat dans lequel ils t'autoriseront ou non la vente en ligne. A toi de contacter chaque marque.

Bon courage.

Par **Alister**, le **22/08/2016** à **22:31**

Bonjour,

Je réitère moi aussi que le forum est avant tout destiné aux étudiants et que les utilisateurs du forum n'ont pas vocation à donner des conseils juridiques, tout au plus une simple information qui ne peut engager leur responsabilité. Nous vous conseillons donc, quoiqu'il arrive, de vous rapprocher d'un cabinet d'avocats ou de conseils en propriété industrielle afin de vous orienter dans votre projet.

Pour revenir sur vos interrogations, conformément à la théorie de l'épuisement du droit de marque (codifiée notamment à l'article L.713-4 du CPI), vous avez tout à fait le droit de revendre un produit marqué si :

- Le produit a été mis sur le marché visé ;
- Par ou avec le consentement initial du titulaire de la marque ;
- A condition que le produit marqué n'est pas reconditionné, modifié ou altéré ;
- Ou ne porte pas atteinte à l'image de marque du titulaire de la marque (notamment suppression de la marque sur le produit lors de la revente, vente d'un produit marqué à côté de produits dont la vente est contraire à l'ordre public etc...).

En conséquence de quoi, je vous recommande fortement de prendre les précautions qui s'avèrent nécessaires envers votre fournisseur, qu'il s'agisse directement du titulaire de la marque ou d'un intermédiaire distributeur (généralement lié par un contrat de distribution). Il

est de votre responsabilité de vous renseigner sur votre fournisseur.

Attention pour certaines marques, notamment de luxe, les réseaux sont dits sélectifs et la tête de réseau va chercher à faire respecter la plus grande imperméabilité possible de son réseau, pouvant rendre difficile la revente à un distributeur non agréé et, le cas échéant, le distributeur agréé pourrait être susceptible d'engager sa responsabilité.

Dans tous les cas, il est recommandé de signer un contrat avec votre fournisseur, quel qu'il soit. Personne ne vous recommandera un accord oral (l'écrit ne me semble pas être ici une condition de validité toutefois) ou une simple autorisation par mail, privilégiez un accord écrit et signé.

Au delà des questionnements juridiques : Quel intérêt pour le consommateur d'acheter ces produits auprès de vous s'ils sont vendus plus cher (surtout à l'ère des comparateurs) ? Vous pouvez bien sûr acheter en grosse quantité à votre fournisseur afin de faire diminuer le prix de base et vendre encore moins cher mais alors quel est l'intérêt pour ce fournisseur de se créer un nouveau concurrent ?

J'ai bien du mal à comprendre le contexte commercial de l'opération envisagée.

Ah et bien entendu, vous avez l'obligation de vous déclarer en tant que commerçant, incluant toutes les éventuelles obligations fiscales et sociales afférentes [smile36]

Par **catjeux**, le **18/05/2018** à **16:29**

Bonjour je suis propriétaire d'une marque et voudrais la revendre , ou puis je la mettre en vente , y a t'il un organisme ou un site internet ou je peux déposer mon annonce .

Par **Isidore Beautrelet**, le **19/05/2018** à **08:02**

Bonjour

Comme je le disais dans mon premier message : nous sommes un forum étudiant donc nous ne sommes pas habilités à donner des conseils juridiques.

Merci pour votre compréhension.