# Marques de luxe : quels encadrements pour vendre leurs produits ?

Par **Antoine1175**, le **23/01/2015** à **16:08**

Bonjour à tous,

Je ne suis pas du tout des études de droit et par conséquent je ne sais pas vraiement si la rubrique que j'ai choisi est la bonne pour poser ma question.

Toutefois, pour un travail à réaliser en cours (études de commerce), j'aurais aimé que l'un ou l'une d'entre vous puisse me renseigner sur la législation française afférant à la possibilité de vendre des produits de grandes marques (Vuitton, Prada, Gucci ...) d'occasion en France, après les avoir importés de l'étranger.

Y a-t-il un encadrement de la loi interdisant la vente de produits de grandes marques sous la pression de cs dernières qui souhaitent garder leurs ventes exclusives (pourtant, eBay, Leboncoin, et les dépôts ventes existent bien) ?
Est-ce seulement autorisé sur Internet ? Ou de particulier à particulier ?
En imaginant l'ouverture d'une boutique dont cela serait la seule activité, serions-nous autorisés à le faire ? Y aurait-il une redevance à verser à ces marques, en plus des sommes versés à l'Etat ?

Je pense que vous avez saisi l'objet de mes interrogations !

Je vous remercie par avance,

Antoine

Par **Yn**, le **23/01/2015** à **16:44**

Plusieurs questions dans cette question :

[citation]la législation française afférant à la possibilité de vendre des produits de grandes marques (Vuitton, Prada, Gucci ...) d'occasion en France, après les avoir importés de l'étranger. [/citation]
Premièrement, marque de Luxe ou produit d'entretien pas cher, on s'en fiche totalement. Il faut distinguer selon les situations :

- Toute personne peut revendre en France son sac Vuitton acheté à l'étranger. On se fiche

des modalités de la vente (en main propre, sur internet, etc.), ici ce n'est pas une activité commerciale, au sens une activité exercée par un commerçant.

- S'il s'agit d'une activité commerciale - dans le but d'exercer une activité professionnelle rentable pour simplifier - là on change de problématique : la personne agit comme commerçant, et le droit des affaires entre en scène (création d'une société, déclaration des revenus, conclusion des contrats, etc.)

[citation]Y a-t-il un encadrement de la loi interdisant la vente de produits de grandes marques sous la pression de cs dernières qui souhaitent garder leurs ventes exclusives (pourtant, eBay, Leboncoin, et les dépôts ventes existent bien) ?
Est-ce seulement autorisé sur Internet ? Ou de particulier à particulier ? [/citation]
Je ne comprends pas bien ces deux questions. Je pense que ça recoupe partiellement la distinction précédemment exposée.

[citation]En imaginant l'ouverture d'une boutique dont cela serait la seule activité, serions-nous autorisés à le faire ? Y aurait-il une redevance à verser à ces marques, en plus des sommes versés à l'Etat ? [/citation]
Chacun est libre d'entreprendre, il faut bien sûr respecter toutes les règles juridiques imposées par l'Etat ou par le contrat qui sont tellement variées que je ne peux pas tout exposer.

Si je mets de côté tout ce qui touche à la fiscalité (impôts, taxes, etc.), il faut garder à l'esprit que le contrat est un instrument de liberté. On peut pratiquement tout faire dans un contrat, il faut juste penser à tout bien préciser.

Pour simplifier, on peut procéder à ce qu'on appelle un contrat de distribution. Le modèle le plus fréquent est le suivant : une société X (celle qui produit) contracte avec une société Y (le revendeur). X vend à Y des produits, Y va ensuite revendre les produits et conserve les bénéfices.

Bref, c'est le modèle du grossiste ultra-fréquent de nos jours. Le seul rapport entre X et Y est le contrat de vente. Bien sûr, il est fréquent que X impose diverses obligations au revendeur Y. Encore une fois, c'est très varié, le contrat est un instrument de liberté, donc tu peux faire environ tout ce que tu veux (reverser un pourcentage des bénéfices pour afficher "vendeur agréé par telle marque", etc.)

Par **Antoine1175**, le **23/01/2015** à **17:06**

Merci beaucoup pour la rapidité de cette réponse !

Je pense avoir bien saisi l'ensemble de ce que tu dis. Toutefois, pour rentrer un peu plus dans le détail de la situation d'import à laquelle nous sommes confrontés avec mes collègues :

- en important des produits d'occasion de grandes marques d'un pays étranger pour les revendre sous la forme d'une activité commerciale, nous ne sommes pas en correspondance directe avec les marques (mais bien avec le revendeur de gros). Par conséquent le contrat qui nous lie avec ce vendeur ne concernera pas directement les grandes marques mais celles-ci seront tout de même impliquées, étant donné que ce sont leurs produits qui feront l'objet de

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés

notre contrat.

Ne peuvent donc elles pas intervenir à un quelconque moment pour s'opposer à cette activité ? ou pour tirer profit de cette activité ? vu ce que tu dis, il faut peut-être trouver la bonne forme de contrat qui rendrait cela possible, avec ou sans leur accord ?

Par **doud62**, le **23/01/2015** à **20:04**

Je pense (donc à vérifier) que si le produit est un vrai (pas de contre façon) et que tu peux prouver la possession d'objets de la marque (facture) il n'y a pas de soucis. En faire un commerce pour la vente d'occasion je ne pense pas non plus que ce soit problématique, on peut faire la même chose avec des voitures d'occasion.
Après tu peux devenir revendeur agréé (que du neuf) en achetant les produits auprès de la marque par exemple et là tu devras respecter une certaine marge de prix par exemple.

Par **Alister**, le **23/01/2015** à **22:40**

Je ne saurais que trop te conseiller de t'intéresser à la notion d'épuisement du droit de marque et aux limites du principe.
Ainsi si la notion de marque de luxe est sans intérêt d'un point de vue juridique, la notion de marque renommée prend toute son importance ici puisqu'une atteinte à l'image de marque d'une marque renommée fait partie des limites au principe d'épuisement du droit de marque. Aussi les produits ne doivent en aucun cas être reconditionnés.

Pour le reste je valide ce qui a été dit au-dessus et je ne vois aucun obstacle à ce qu'un particulier achète pour revendre.

Par ailleurs, souvent les marques de luxe mettent en place des contrats de distribution un peu particuliers puisqu'il s'agit souvent d'une distribution sélective. Pour ce qui est du contrat de distribution sélective le principe juridique reste celui de la liberté de distribuer sur internet. Toutefois des contrôles peuvent être imposés (toujours dans le cadre précis de la distribution sélective), notamment pour protéger l'image de la marque.

Lorsqu'on ne fait pas partie de ce réseau de distribution sélective, il faut toujours pouvoir renseigner sur l'origine de l'approvisionnement du produit (facture donc comme évoqué précédemment) et de manière générale s'assurer de ne pas commettre de faute, surtout vis à vis de l'image de marque (par ex. la revente par du personnel incompétent a pu être considérée comme une faute pour certains produits).

Par **Antoine Derbois**, le **24/01/2015** à **15:09**

Je vous remercie pour vos réponses complètes.

Si le fournisseur ne vend pas les articles accompagnés de leur facture, les faire expertiser par

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés

quelqu'un habilité à le faire (cf les experts mandatés par ce grand groupe d'enchères en ligne avant la vente dans leurs boutiques), cela peut être jugé comme recevable ?

Dans le cas de la distribution sélective, il faut donc se renseigner auprès de chaque marque de notre bon droit de le faire, afin d'éviter toute sanction ou interruption des ventes en cours ?

Par **Nuée**, le **27/10/2015** à **12:37**

Bonjour,

Cette discussion m'intéresse car je suis moi-même concerné.
Je suis auto entrepreneur et je voudrais acheter des produits de luxe chez un grossiste qui travaille directement avec les usines et les revendre soit via internet soit via des ventes privées.Mon fournisseurs peut me délivrer des factures.
Ai-je le droit de faire cela?

Merci pour vos lumières

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés