

Lettre Vitivinicole

Août 2017

1. RESEAU DE DISTRIBUTION

Exclusivité tacite de distribution et rupture brutale des relations commerciales établies

(CA Paris, 6 Juillet 2017, n° 16/01061)

En 2000, une société ayant pour activité la production et la vente de machines agricoles, a confié à un agent commercial la commercialisation de ses produits.

Cet agent, intermédiaire rémunéré à la commission, est intervenu au fil du temps en qualité de distributeur acheteur/revendeur rémunéré via sa marge à travers sa société nouvellement créée, et a cessé ses fonctions initiales d'agent.

Considérant que son partenaire ne respectait plus leurs accords, le distributeur a assigné le fabricant en rupture brutale de la relation commerciale établie et réparation du préjudice.

Concernant la durée des relations, il est intéressant de relever que la Cour va prendre en considération aussi bien l'activité de distribution que celle antérieure d'agence commerciale au motif que la société victime de la rupture « *a bien repris l'expérience et le fichier clients de son gérant, qui a continué à travailler en changeant seulement de qualité et de mode de rémunération* ».

Cette solution est pour le moins discutable dès lors que, pour la jurisprudence établie, les dispositions relatives à la rupture brutale ne s'appliquent pas aux agents commerciaux, qui

par contre bénéficient d'un préavis spécifique et d'une indemnité de fin de contrat.

Autre question intéressante, celle de l'exclusivité.

La Cour va en effet retenir une exclusivité au bénéfice du distributeur alors même qu'aucun contrat écrit n'avait été conclu. Il s'agissait donc d'une exclusivité tacitement convenue.

Pour ce faire, les magistrats se fondent notamment sur : une publicité du fabricant le désignant comme « importateur exclusif » ; la carte de France de répartition des concessionnaires.

C'est d'ailleurs cette exclusivité qui va permettre à la Cour de retenir la responsabilité du fabricant à l'origine de la rupture dès lors que : ce dernier a informé son distributeur qu'il tenait son propre stand au salon interprofessionnel des machines agricoles alors que jusque-là seul le distributeur exposait ; ce dernier a, par voie de presse, informé la clientèle que ses produits étaient distribués par une autre société.

Pour l'ensemble de ces raisons, le fabricant été donc à l'origine de la rupture des relations. Ce faisant, dès lors que son distributeur n'avait pas commis de faute grave privative de préavis, cette dernière aurait dû, compte tenu de l'ancienneté de la relation (13 ans) et l'absence d'état de dépendance économique, respecter un préavis de six mois.

Le préjudice du distributeur est donc classiquement évalué en considération de la perte de marge brute sur ces 6 mois et de la valeur des stocks de pièces détachées

Lettre Vitivinicole

(dûment justifiée par des inventaires détaillés des produits).

→ **En pratique** : la rédaction d'un contrat aurait permis aux parties de prévoir précisément non seulement l'exclusivité concédée au distributeur mais aussi ses contreparties : diligences ; objectifs ; etc.

2. PROMOTION

2.1 Publicité

RAPPEL : toute publicité en faveur de l'alcool est soumise aux dispositions restrictives de l'article L3323-4 du Code de la Santé publique tel qu'issu de la loi EVIN qui dispose que « *La publicité autorisée pour les boissons alcooliques est limitée à l'indication du degré volumique d'alcool, de l'origine, de la dénomination, de la composition du produit, du nom et de l'adresse du fabricant, des agents et des dépositaires ainsi que du mode d'élaboration, des modalités de vente et du mode de consommation du produit (..) Le conditionnement ne peut être reproduit que s'il est conforme aux dispositions précédentes* ».

Le conditionnement : un support de publicité soumis à la loi Evin

(Cass.Civ 1ère, 5 juillet 2017, n°16-14978C)

L'association nationale de prévention en alcoologie et addictologie (ANAPPA) a obtenu, devant le Président du Tribunal de Grande

Instance, le retrait des canettes et des packs de bières Carlsberg comportant des références à la « *Barclays premier league* » et des photographies de joueurs de football.

Au soutien de son appel, la société KRONENBOURG soutenait que l'on ne peut confondre publicité et conditionnement assurant la promotion du produit ; le conditionnement ne pouvant être considéré en lui-même comme une publicité.

Pour KRONENBOURG, à la lecture de la Loi Evin et notamment de l'article L 3323-4 § 3, le conditionnement d'une boisson alcoolique est libre, seule sa publicité est limitée dans son contenu. Le conditionnement pourrait donc être objet de publicité et non-support de publicité.

La Cour d'Appel rejette ces arguments et précise que « *le conditionnement est utilisé par les distributeurs comme support de publicité; que le conditionnement est en effet un support de communication destiné à attirer le choix du consommateur par rapport à un produit concurrent* ». En conséquence, les canettes « *qui comportent des références visuelles qui sont étrangères aux seules indications objectives et techniques du produit énuméré à l'article L3323-4 du Code de la Santé Publique* » contreviennent à la loi Evin.

Mécontente d'une telle solution, KRONENBOURG forme pourvoi en cassation.

Or, de façon très ferme et très synthétique, la Haute Cour confirme l'arrêt d'appel au motif suivant : « *la solution dégagée par la Cour d'Appel a donc vocation à s'appliquer. Le conditionnement utilisé comme support de*

Lettre Vitivinicole

publicité est soumis à la loi Evin et donc aux seules mentions et références autorisées.

→ **En pratique :** cette solution d'apparence claire ne permet toutefois pas de répondre définitivement au sens des dispositions légales spécifiques relatives au conditionnement qui semblaient limiter l'application de ces dispositions au seul cas où ce dernier était "reproduit" sur la publicité. Surtout les conséquences de cette décision sont fondamentales pour la vente de vin. Les entreprises du secteur, ainsi que les agences de communication, si elles ne le faisaient déjà, devront s'assurer que les étiquettes, les collerettes, les bouteilles et plus généralement l'ensemble des conditionnements utilisés comme support publicitaire respectent bien ces obligations respectives et limitatives.

2.2 Marques

2.2.1 Contrefaçon

« Premières Grives » / « Premier Givre »

(CA BORDEAUX, 6 juillet 2017, n°17/02837)

Un producteur de vin a déposé la marque « Premières Grives » en classe 33.

Se fondant sur les résultats d'une saisie contrefaçon, ce dernier a saisi sur requête le Président du Tribunal de Grande Instance de Bordeaux aux fins d'interdiction provisoire de poursuite de la fabrication et de la

commercialisation des produits « Premier Givre » argués de contrefaçon.

Pour la Cour d'Appel de Bordeaux, si seul le juge du fond pourra trancher la question de la contrefaçon, il apparaît en revanche que les éléments versés aux débats rendent bien vraisemblable l'atteinte aux droits sur la marque « Premières Grives », notamment parce « que, outre les similitudes phonétiques entre les deux marques, les bouteilles présentent toutes deux sur leurs étiquettes des dessins d'oiseaux ».

Surtout, pour la Cour, il y aurait une véritable urgence dans la mesure où, malgré la saisie-contrefaçon, « la commercialisation des produits litigieux n'a aucunement été stoppée mais au contraire demeure massive » laquelle conduit « à une aggravation rapide du préjudice de sorte que l'appelante est effectivement bien fondée à obtenir sur requête une mesure d'arrêt ».

→ **En pratique** s'il existe un risque de confusion, le titulaire peut agir en contrefaçon pour interdire l'usage d'une dénomination qui imiterait sa marque antérieure pour des produits identiques ou similaires. Parallèlement, si l'urgence le justifie, il est possible de saisir le président du Tribunal de Grande Instance, en référé ou sur requête, pour obtenir l'interdiction de commercialiser les produits prétendument contrefaisant. Si une telle procédure est protectrice des intérêts du titulaire de la marque première, il n'en demeure pas moins

Lettre Vitivinicole

qu'elle est commercialement catastrophique pour le prétendu contrefacteur. En effet, si ce dernier obtient gain de cause sur le fond, il aura tout de même subi un préjudice commercial très grave du fait de la mise en œuvre de ces mesures.

2.2.2 Opposition

RAPPEL : Le titulaire d'une marque peut s'opposer à l'enregistrement d'une marque qui reproduirait ou imiterait sa marque, pour des produits identiques ou similaires, dans les deux mois à compter de la publication à l'INPI de cette dernière.

LUCE / HONORE LUCE : Le titulaire de la marque européenne « LUCE », acquise par transmission de propriété enregistrée au registre et déposée pour des vins, s'est opposé à l'enregistrement de la marque « HONORE LUCE » pour du vin. Le Directeur de l'INPI juge en effet que dans la marque seconde le terme « LUCE » est distinctif et dominant puisque perçu par le consommateur comme étant un nom de famille, apparaît essentiel en ce qu'il permet à lui seul d'identifier une personne physique par l'appartenance à une famille, contrairement au prénom HONORE qui ne sert qu'à identifier un membre de cette famille. Enfin, il est intéressant de relever que les différences tenant au fait que la marque antérieure « se prononce phonétiquement « LOUCHÉ » et signifie « Lumière » en Italien » et que le signe contesté « se prononce « ONORÉ LUSSE » sont inopérantes dès lors que les consommateurs

français d'attention moyenne ne percevront pas l'origine et la signification italiennes de la dénomination LUCE (OPP. 17-0456 / MAM 19/07/2017) (OPP. 17-0405 / MAM, 24/07/2017).

CHATEAU LATOUR / LA TOUR DE CESSENON:

Le titulaire de la marque « CHATEAU LATOUR », déposée pour des boissons alcooliques, s'oppose à l'enregistrement de la marque « LA TOUR DE CESSENON » notamment pour des vins d'appellation d'origine protégée. Le Directeur de l'INPI constate que, nonobstant la renommée des vins Médoc « CHATEAU LATOUR », les signes diffèrent par la présence des termes « de CESSENON ». Ainsi, dans la marque seconde, le terme TOUR, pris isolément et précédé de l'article défini LA, sera immédiatement perçu comme un nom commun faisant l'objet d'une réglementation spécifique dans le domaine viticole, de telle sorte qu'il n'apparaît pas distinctif et que le signe contesté sera perçu dans son ensemble comme un bâtiment de haute taille précisément identifié par les termes « DE CESSENON », évocation absente de la marque antérieure.

Ainsi, il n'existe pas de risque de confusion entre les deux signes de sorte que la marque « LA TOUR DE CESSENON » peut être déposée pour des vins (OPP 17-0456/MAM 19/07/2017).

CHÂTEAU FERRIÈRE / CHÂTEAU LA FERRIERE :

la marque seconde CHATEAU LAFERRIERE ne peut être enregistrée pour du vin eu égard à la marque antérieure Château Ferrière déposée

Lettre Vitivinicole

pour désigner les Vins d'Appellation d'Origine Contrôlée provenant exclusivement de l'exploitation exactement dénommée Château Ferrière.

En effet, visuellement, phonétiquement et intellectuellement, les signes en présence ont en commun une construction associant le même terme d'attaque (CHÂTEAU), désignant une exploitation viti-vinicole, à une dénomination quasi-identique (FERRIÈRE / FERRIERE).

En conséquence, le terme LA n'affectant nullement l'impression d'ensemble très proche entre les deux signes, il en résulte un risque de confusion (OPP 17-0755 / HT 27/07/2017).

3. FORMATION ET EXÉCUTION DES CONTRATS : CONFORMITÉ ET RESPONSABILITÉ PRODUITS

3.1 Traitement des bouchons et dépôts opaques sur le col des bouteilles

(Cass., Com., 17 mai 2017, n°15-29.308)

Une société viticole, suite aux plaintes de ses clients relatives aux difficultés d'extraction des bouchons et à la présence de dépôts opaques sur le col des bouteilles, assigne le fabricant des bouchons sur le fondement de la garantie des vices cachés. Pour ce faire, cette dernière se fonde sur une expertise.

Pour autant, la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence rejette ces demandes au motif qu'il n'était pas établi, notamment par les attestations des restaurateurs ayant procédé à

l'ouverture des vins, que ces dépôts étaient de nature à altérer la qualité du vin.

Cet arrêt est cassé par la Chambre Commerciale de la Cour de Cassation au motif que cette dernière aurait dû rechercher si le dépôt opaque sur le col des bouteilles ne nuisait pas à leur présentation et ne rendait pas, dès lors, les bouchons impropres à leur destination.

→ *En pratique la garantie des vices cachés s'applique à condition que le défaut ne soit pas apparent, existe au moment de la vente et rende le produit impropre à l'usage auquel on le destine. Ainsi, le vice du bouchon altérant la qualité du vin et, ce faisant, le rendant impropre à sa destination, est classiquement pris en compte par la jurisprudence (goût de bouchon). Cet arrêt de la plus haute juridiction marque une conception plus extensive de la notion de vice caché du bouchon. Un vice lorsqu'il altère la présentation des bouteilles (sans altérer le vin) rend également le bouchon impropre à sa destination et justifie la résolution de la vente.*

3.2 Troubles, dépôts sur les bouteilles et refus de payer les factures du prestataire de service

(CA Colmar, 3 juillet 2017, 15/06448)

Un producteur de vin a fait appel à un prestataire de service pour effectuer une pré

Lettre Vitivinicole

filtration des vins. Les parties ont ensuite conclu un contrat de commande portant sur la mise en bouteille de vin à la propriété.

Des troubles et dépôts étant apparus sur certaines des cuvées, le producteur a refusé de payer le montant des factures qui lui ont été présentées.

L'expert désigné par le Tribunal a conclu que c'est bien la filtration et l'embouteillage confiés au prestataire de service qui sont à l'origine des désordres constatés.

En conséquence, les demandes du prestataire sont rejetées tant en première instance qu'en appel en l'absence d'autre avis de technicien spécialisé en viticulture de nature à remettre en cause les conclusions de l'expert.

La Cour faisant sienne les conclusions de l'expert, condamne le prestataire à indemniser le producteur des préjudices matériels et commerciaux subis par sa faute.

En revanche, la Cour ne retient pas le préjudice allégué de notoriété (ou perte de chance d'accroissement de la clientèle) dès lors que le producteur ne verse aux débats aucun élément comptable propre à permettre à la Cour d'appréhender et surtout de quantifier son montant.

3.3 Obligation de délivrance du vendeur et matériel agricole complexe

(CA Pau, 10 juillet 2017, n°15/03320)

Un grossiste a vendu deux tracteurs munis d'un système d'autoguidage par GPS à un distributeur de matériels, le tout financé par un contrat de crédit-bail (leasing).

Des dysfonctionnements étant apparus conduisant au non-respect de la précision et de la répétabilité du système d'autoguidage, l'acheteur a assigné le vendeur en résolution du contrat de vente dès lors que le vendeur aurait manqué à son obligation de délivrer du matériel conforme à ce qui avait été convenu.

En réponse, le grossiste vendeur prétend avoir exécuté son obligation, l'acheteur ayant signé sans réserve le procès-verbal de réception.

Si cet argument est susceptible de prospérer s'agissant d'un produit « *standard* », ce raisonnement est écarté par la Cour compte tenu de « *la complexité technologique et informatique des deux tracteurs* ».

Eu égard à cette complexité, l'obligation de délivrance ne peut être considérée comme réalisée que lorsque les réglages et la mise au point du matériel ont été accomplis.

En conséquence, les écarts et dysfonctionnements décrits par l'expert n'entrant pas dans la note explicative du produit, « *l'obligation de délivrance n'a jamais été remplie dans la mesure où la précision recherchée et promise avec les systèmes d'autoguidage n'a jamais été atteinte* ».

Rappelant que « *l'inexécution totale de délivrance fait obstacle à la réalisation de l'objectif déterminant poursuivi par l'acheteur et peut être sanctionnée par une résolution du contrat* », la Cour constate que les dysfonctionnements affectant les autoguidages ne permettent d'utiliser les engins qu'à la moitié de leur capacité.

Puisque c'est en raison de la possibilité d'acquérir des tracteurs autoguidés que la

Lettre Vitivinicole

commande a été passée, la résolution des contrats de vente est prononcée.

S'agissant des effets de la résolution de la vente, cette dernière entraîne, outre la résiliation du contrat de crédit-bail qui lui est indivisible, « *la remise des choses dans le même état que si les obligations nées du contrat n'avaient jamais existées* ».

L'acheteur doit donc restituer au vendeur les deux tracteurs et en contrepartie ce dernier devra lui rembourser le prix versé.

En revanche, conformément aux stipulations du contrat de crédit-bail, les loyers versés au crédit bailleur ne sont pas remboursés à l'acheteur lequel doit, au surplus, indemniser le crédit bailleur à hauteur des loyers restant dus.

Pour la Cour, cette indemnité contractuelle n'est pas excessive (78 135 euros) par rapport au préjudice supporté par le crédit bailleur dans l'octroi du crédit.

→ **En pratique :** *L'obligation de délivrance consiste pour le vendeur à mettre une chose conforme à ce qui a été convenu à la disposition de l'acheteur. Cette conformité s'apprécie par rapport aux normes juridiques et techniques entrées dans le champ contractuel, aux qualités que le vendeur a présentées à l'acheteur, aux usages et à l'attente légitime de l'acheteur. Si la chose livrée n'est pas conforme aux caractéristiques du contrat, l'obligation de délivrance n'a pas été remplie. En conséquence, afin*

de sécuriser la phase de la délivrance du bien, il appartient au vendeur de mettre en place un processus de réception (procès-verbal de réception). Si le matériel est sophistiqué et complexe, comme c'est le cas en l'espèce, la phase de réception doit être complétée par une phase de mise au point finale du matériel (procès-verbal de mise en service).

4. ACCORDS INTERPROFESSIONNELS

Depuis le début de l'année, nombre d'accords interprofessionnels en matière de « connaissance et d'organisation des marchés des vins » d'AOP et IGP, voire pour les vins sans IG, ont été publiés et étendus par arrêté.

Ces accords prévoient notamment les contrats d'achat de vrac voire les contrats de vente pluriannuels type. Ci-dessous une liste non exhaustive avec un lien permettant le téléchargement de chacun des accords :

Arrêté du 9 janvier 2017 relatif à l'extension des dispositions de l'accord interprofessionnel triennal conclu dans le cadre du conseil interprofessionnel des vins AOC du Languedoc et IGP Sud de France pour les vins bénéficiant des appellations d'origine « Terrasses du Larzac » et « La Clape ». (J.O. du 18-01-2017)

https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-47b1c406-7c6a-4e6f-b0d8-8332dad19edc

Lettre Vitivinicole

Arrêté du 31 mars 2017 relatif à l'extension de l'accord interprofessionnel triennal 2017-2019 conclu dans le cadre de l'Association nationale interprofessionnelle des vins de France (ANIVIN de France). (J.O. du 14-04-2017)

https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-1ef3559f-74a4-4eab-8d4d-30776b1a7272

Arrêté du 5 mai 2017 relatif à l'extension de l'avenant à l'accord interprofessionnel triennal 2017-2019 conclu dans le cadre de l'Interprofession des vins d'appellations d'origine contrôlées « Côtes du Rhône » et de la « Vallée du Rhône » (Inter Rhône) et relatif aux vins à appellation d'origine contrôlée « Cairanne » . (J.O. du 13-05-2017)

https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-a28d9d76-d16c-4733-96c6-eab5dc8cf732

Arrêté du 29 juin 2017 relatif à l'extension des dispositions de l'avenant à l'accord triennal 2015-2018 conclu dans le cadre de l'interprofession des vins du Sud-Ouest (IVSO). (J.O. du 11-07-2017)

https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-d721d65a-0cb5-4caa-a989-1c3934fab252

Arrêté du 30 juin 2017 relatif à l'extension de l'avenant à l'accord interprofessionnel 2016-2017, 2017-2018 et 2018-2019 conclu dans le cadre du Comité interprofessionnel des vins du Jura et relatif aux délais de paiement des

vins à appellation d'origine protégée du Jura . (J.O. du 05-07-2017)

https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-9adfb2b6-13e9-418b-ae18-59dde7a1e20f

NOS FORMATIONS

Le 17 octobre 2017 - VINSEO

« Fabrication, développement et commercialisation de vos produits et services : réflexes contractuels essentiels ».

Aymeric LOUVET

Avocat - Gérant

alouvet@klybavocats.fr

Audrey Freeman

Avocat collaborateur

afreeman@klybavocats.fr

www.klybavocats.fr

KLYB AVOCATS

1401, Av. du modial 98

Imm. Oxygène Bât. B

34 000 MONTPELLIER

Tel : 04 67 20 70 70

Port : 06 85 11 56 73