vinetur

Constellation Brands demande au tribunal l’autorisation de mettre fin à un accord de distribution au Colorado évalué à plusieurs centaines de millions de dollars

Le litige teste la possibilité, en vertu de la loi du Colorado, pour les fournisseurs de reprendre aux grossistes des droits de distribution lucratifs

mercredi 25 novembre 2026



Constellation Brands cherche à mettre fin à sa relation contractuelle avec Coors Distributing Company dans le Colorado. L’entreprise soutient que la loi de l’État sur les accords de distribution lui permet de rompre avec le grossiste, alors même que les droits de distribution concernés valent plusieurs centaines de millions de dollars.

Brewbound a rapporté mardi 24 novembre que Constellation conteste une décision qui l’empêche de mettre fin à sa relation avec Coors Distributing Company, connue sous le nom de CDC. Le litige s’inscrit désormais dans une procédure judiciaire en cours, qui doit déterminer si la loi du Colorado autorise le fournisseur à résilier l’accord.

Au cœur de l’affaire se trouvent la valeur et le contrôle des droits de distribution des marques de Constellation dans le Colorado. Selon la position de l’entreprise rapportée par Brewbound, ces droits valent plusieurs centaines de millions de dollars. Ce montant illustre l’importance des enjeux pour les deux parties dans un conflit qui dépasse le cadre d’un seul contrat et touche à l’économie de la distribution des boissons.

Constellation fait valoir que, dans les circonstances de cette affaire, la loi du Colorado sur les accords de distribution permet la résiliation. L'entreprise s'appuie sur son interprétation du texte et sur ce que Brewbound a décrit comme de récentes interprétations législatives. CDC, protégée pour l'heure par une décision de justice, risque de perdre l'accès à un portefeuille de grande valeur si Constellation obtient gain de cause.

L'affaire met en lumière les tensions qui existent souvent dans le système américain de distribution des boissons alcoolisées à trois niveaux, où fournisseurs, grossistes et détaillants interviennent dans des segments distincts du marché. Dans de nombreux États, les lois sur les accords de distribution ont été conçues pour assurer une certaine stabilité aux grossistes et empêcher les fournisseurs de transférer trop facilement leurs marques d'un distributeur à un autre. Ces protections peuvent rendre difficile la rupture d'une relation de longue date, en particulier lorsque les marques concernées génèrent des ventes importantes et ont une forte valeur commerciale.

Cette structure juridique explique en partie pourquoi ce type de litige peut s'éterniser et coûter cher. Les droits d'un grossiste à distribuer un important portefeuille de bières, de vins ou de spiritueux sont souvent considérés comme un actif essentiel de son activité. La capacité d'un fournisseur à réattribuer ces droits peut, quant à elle, transformer la couverture du marché, le pouvoir de négociation sur les prix et la stratégie à long terme dans un État. Lorsque ces droits valent plusieurs centaines de millions de dollars, les arguments juridiques portant sur les clauses contractuelles et le texte de la loi peuvent avoir des conséquences bien au-delà des entreprises directement concernées.

Pour Constellation, ce litige semble aussi s'inscrire dans une volonté plus large de maîtriser son réseau de distribution sur un marché important. Brewbound indique que la position de l'entreprise souligne son approche stratégique de la distribution et la complexité qu'il y a à défaire un accord de distribution une fois celui-ci conclu. Le Colorado représente un marché et un pôle logistique importants pour les ventes de boissons alcoolisées, et les changements de distribution peuvent influer sur la rapidité avec laquelle les marques parviennent aux détaillants, aux bars et aux restaurants.

L’issue de l’affaire pourrait avoir des répercussions dans l’ensemble du secteur des boissons, car les litiges sur les accords de distribution donnent souvent aux brasseurs, producteurs de vin, entreprises de spiritueux et grossistes des indications sur la solidité réelle des droits de distribution. Si un tribunal retient l’interprétation de la loi du Colorado défendue par Constellation, les fournisseurs pourraient estimer disposer de motifs plus solides pour réexaminer ou résilier des relations avec des distributeurs dans certaines circonstances. Si les protections accordées à CDC sont maintenues, les grossistes pourraient y voir une confirmation de la pérennité des droits de distribution, même lorsque les fournisseurs souhaitent réorganiser leurs réseaux.

Cette incidence potentielle est d’autant plus importante que la valeur attribuée aux droits de distribution pèse sur les transactions, les financements et les négociations dans l’ensemble du secteur des boissons alcoolisées. Les grossistes achètent, vendent et donnent ces droits en garantie d’emprunts, tandis que les fournisseurs en tiennent compte lorsqu’ils pénètrent de nouveaux marchés ou réorganisent ceux où ils sont déjà présents. Une décision dans une affaire portant sur des actifs évalués à plusieurs centaines de millions de dollars pourrait influer sur la tarification des futurs contrats et sur la détermination des deux parties à contester en justice les résiliations.

La procédure est toujours en cours, et la question immédiate est de savoir si Constellation parviendra à convaincre le tribunal que la loi du Colorado autorise la résiliation qu’elle demande. Tant que ce point n’aura pas été tranché, l’affaire restera un test très suivi de l’application des protections prévues par les lois des États sur les accords de distribution lorsqu’une grande entreprise de boissons cherche à récupérer ou à réattribuer de précieux droits de distribution de marques.