

**NOUVELLES LÉGISLATIONS DANS LES ETATS  
UNIS D'AMÉRIQUE QUI ÉTEND L'INTERDIC-  
TION DES EXPÉDITIONS DIRECTES**

Elizabeth A. DeConti\*

\* Elizabeth A. DeConti est avocate au cabinet Holland & Knight LLP à Campa, (Florida) et travaille dans le domaine des alcools. Son expérience couvre les études de conformité pour des fabricants et des fournisseurs de boissons alcoolisées, les contrats de distribution et les litiges commerciaux.

De nouvelles lois sur les ventes directes ont donné lieu à une controverse au sein de l'industrie des vins et spiritueux. En effet, les lois qui interdisent et répriment les ventes directes aux consommateurs par les producteurs de vins et d'autres alcools sont en passe de devenir la règle plutôt que l'exception.

Les grossistes, à qui ces ventes font perdre du chiffre d'affaires, soutiennent les nouvelles lois. Les producteurs en revanche, s'y opposent avec force, en raison de la pénalisation de leur activité. Les consommateurs s'y opposent également, car ils n'ont plus la liberté de commander du vin et des alcools par correspondance auprès des producteurs. Si les lois concernent l'ensemble des boissons alcoolisées, jusqu'à présent elles ont surtout affecté l'industrie vinicole.

La réglementation relative aux ventes directes aux consommateurs par les producteurs de boissons alcoolisées varie d'un état à l'autre. La profession classe les divers états en états " à réciprocité ", états " à importation limitée ", états " à interdiction " et états " à délit ".

**Les états dits " à réciprocité "**

A l'heure actuelle, ils sont au nombre de douze : la Californie, le Colorado, l'Idaho, l'Illinois, l'Iowa, le Minnesota, le Missouri, le nouveau Mexique, l'Oregon, l'état de Washington, la Virginie occidentale et le Wisconsin. Ces états s'accordent un privilège réciproque permettant ces ventes entre eux. Chaque état a ses propres restrictions, mais tous partagent un certain nombre de grands principes : les ventes sont réservées aux personnes âgées de plus de 21 ans, les cartons d'expédition doivent porter une mention interdisant la remise du colis à un mineur ou à une personne en état d'ébriété. Le vin doit être destiné à la consommation personnelle et ne peut être revendu. En outre des restrictions limitent la quantité de vin expédié.

**Les états dits " à importation limitée "**

Ces états, qui permettent la vente directe dans le cadre d'une importation personnelle soumise à une limite quantitative annuelle, sont : l'Alabama, l'Alaska, le Connecticut, le district de Columbia, la Floride, Hawaii, la Louisiane, le Massachusetts, le Michigan, le

**NEW LEGISLATION INCREASES PROHIBITIONS  
ON DIRECT SHIPPING**

by Elisabeth A. DeConti\*

\* Elisabeth A. De Conti is an attorney with the law firm of Holland and Knight LLP in Campa (Florida) and works in the firm's Beverage Alcohol Practice Area. Ms. De Conti's experience includes compliance surveys for licensed beverage manufacturers and suppliers, distributorship contract work and commercial litigation.

New direct shipping laws are causing controversy within the beverage alcohol industry. Legislation which prohibits and criminalizes the direct shipment of wine and other licensed beverages from manufacturers to consumers is becoming more the rule than the exception.

Wholesalers, who lose income as a result of these direct sales, support the laws. Manufacturers, however, vigorously oppose them because of the sales they are no longer able to make. Consumers also oppose the direct shipping laws because they no longer have the freedom to order wine and other alcohol products from manufacturers by mail. Although these laws do apply to all types of licensed beverages, thus far their effect is greatest in the wine industry.

Regulations for the direct shipment of alcoholic beverages from manufacturers to consumers vary from state to state. Within the industry states are classified as reciprocity states, limited personal importation states, prohibited states, and felony states.

**Reciprocity States**

Currently, there are twelve reciprocity states : California, Colorado, Idaho, Illinois, Iowa, Minnesota, Missouri, New Mexico, Oregon, Washington, West Virginia and Wisconsin. These states accord each other a reciprocal privilege such that shipments may be made among them. Each state has its own restrictions ; however, reciprocal states share certain guidelines. Sales may only be made to persons twenty-one years of age or older, and shipping cartons must state that packages may not be delivered to a minor intoxicated person. The wine must be for personal use only and not for resale. In addition, there are restrictions on the quantity of wine to be shipped.

**Limited Personal Importation States**

Limited personal importation states allow a limited quantity of direct shipments per year. Alabama, Alaska, Connecticut, the District of Columbia, Florida, Hawaii, Louisiana, Massachusetts, Michigan, Nebraska, Nevada, New Jersey, Ohio, Oklahoma, Pennsylvania,

Nebraska, le Nevada, le New Jersey, l'Ohio, l'Oklahoma, la Pennsylvanie, le Rhode Island, la Caroline du sud, le Vermont et le Wyoming. Dans ces états, les restrictions sont plus nombreuses et plus variées que dans les états dits " à réciprocité ". Par exemple, certains états imposent des obligations de déclaration ou des restrictions quantitatives. Dans certains cas, le consommateur doit se munir d'un permis avant de commander du vin.

### Les états dits " à interdiction "

Vingt états interdisent la vente directe. Ce sont : l'Arizona, l'Arkansas, le Delaware, la Géorgie, l'Indiana, le Kansas, le Kentucky, le Maine, le Maryland, le Mississippi, le Montana, le New Hampshire, l'état de New York, la Caroline du nord, le Dakota du nord, le Dakota du sud, le Tennessee, le Texas, l'Utah et la Virginie. Dans ces états, la pénalité pour violation prend généralement la forme d'une amende.

### Les états dits " à délit "

La popularité de la législation qui considère la vente directe comme un délit va croissant, de sorte que les producteurs craignent que les états qui sont actuellement " à interdiction " n'amendent leur législation pour s'aligner sur cette position plus répressive.

Le Kentucky et le Tennessee étaient les premiers états à adopter une législation de ce type.

Au Kentucky, la violation de la loi constitue un délit de la classe D : elle est sanctionnée par une à cinq années d'emprisonnement. Quant au Tennessee, il s'est doté de deux lois portant sur les ventes directes : la première interdit l'importation de boissons dans l'état (cf. Tenn. Code Ann. § 57-3-402 (1997)) ; aux termes de la seconde, est coupable d'un délit de la classe E toute personne autre qu'un transporteur ordinaire important plus de 11,3 litres de boissons alcoolisées non taxées (cf. Tenn. Code Ann. § 57-3-401(a) (1997)). La sanction pour les délits de la classe E est d'un à six ans d'emprisonnement, assortis éventuellement d'une amende supplémentaire maximale de 3000 \$.

La Géorgie et la Floride viennent à leur tour d'adopter des législations de ce type, respectivement en avril et en mai 1997<sup>1</sup>.

La loi géorgienne ne désigne pas de classe de délit, mais prévoit une amende à hauteur de 10,000 \$. En Floride, la violation de la loi constitue un délit du troisième degré, et la peine maximale est de cinq ans de prison et/ou une amende de 5000 \$.

La loi de la Floride est la seule qui soit motivée : " le législateur estime que la vente directe de boissons alcoolisées à des résidents de la Floride en contravention à la loi sur les boissons est de nature à menacer gravement la santé, la sécurité et le bien publics et à porter un

Rhode Island, South Carolina, Vermont and Wyoming are classified as limited personal importation states because they have many more and widely varied restrictions than do reciprocity states. For example, some states have reporting requirements, quantity restrictions, and in some cases, the consumer must obtain a permit before ordering wine.

### Prohibited States

Twenty states expressly prohibit direct shipment. These states are Arizona, Arkansas, Delaware, Georgia, Indiana, Kansas, Kentucky, Maine, Maryland, Mississippi, Montana, New Hampshire, New-York, North Carolina, North Dakota, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah and Virginia. In these states, the penalty for violating the law is usually a fine.

### Felony States

Legislation that makes direct shipping a felony is growing more and more popular, causing manufacturers to fear that the states now classified as prohibited states will amend their laws to make direct shipment a felony.

Kentucky and Tennessee were the first states to create felony legislation.

In Kentucky, violation of the statute is a Class D felony, and carries a punishment of between one and five years imprisonment. Tennessee has two statutes which prohibit direct shipment. A prohibition statute makes it unlawful to import beverages from out of states into Tennessee. See Tenn. Code Ann § 57-3-402 (1997). A separate statute makes it a Class E felony for anyone other than a common carrier to transport untaxed alcoholic beverages in quantities greater than three gallons into Tennessee. See Tenn. Code Ann. § 57-3-401 (a) (1997). The penalty for a Class E felony in Tennessee is not less than one year nor more than six years imprisonment, with the possibility of an additional fine of not more than \$ 3,000.

A Florida circuit court recently ruled that the direct shipping ban does not apply to Internet sales. Georgia and Florida are the newest states to join Kentucky and Tennessee in felony legislation, enacting laws in April and May 1997, respectively.

The Georgia statute does not designate a felony class and provides for a fine of up to \$10 000. In Florida, violation of the statute is a felony of the third degree and carries a punishment of not more than five years imprisonment and/or a \$ 5,000 fine.

The Florida law is the only felony statute which provides its legislative purpose on the face of the statute. " The Legislature finds that direct shipment of alcoholic beverages by persons in the business of selling alcoholic beverages to residents of this state in violation of the

préjudice à la perception des impôts par l'état et à l'économie de ce dernier. " Fla. Stat. Ch. 97-213 (1997).

Les autres états ont également été motivés par des questions semblables, telles que la protection des mineurs et la prévention des pertes d'impôts pour l'état. L'état du Maine, par exemple, s'est prévalu de ses lois sur l'étiquetage relatif au recyclage pour interdire la vente directe de boissons.

### La portée des lois sur la vente directe et le nouveau droit positif

La cour d'appel de la 11ème tournée a récemment ordonné que la loi Webb-Kenyon, 27 U.S.C, § 122, portant interdiction de l'expédition et du transport d'alcool dans un état si cela est contraire à la législation de l'état, ne confère pas aux états un droit positif implicite au niveau fédéral<sup>2</sup>. Cf. Florida Dept. of Business Regulation contre Zachy's Wine and Liquor Inc, 125 F 3D 1399 (11e tournée 1997).

La portée des lois contre les expéditions directes se trouve mise à l'essai dans un autre domaine : celui des ventes par Internet. Récemment, un juge itinérant de Floride a décidé que l'interdiction des ventes directes ne concerne pas les ventes par Internet. D'après sa décision, les commandes par Internet ont lieu à l'extérieur de l'état : par conséquent, le consommateur ne fait que s'expédier ses propres biens.

Bizarrement, la plupart des lois ne portent pas sur les ventes par Internet, en dépit de l'utilisation grandissante du réseau pour la réalisation d'achats par les consommateurs. Cependant, les lois du Minnesota ont comblé cette brèche sans équivoque en disposant que les commandes par Internet ne font pas partie des ventes permises dans le cadre de la réciprocité.

### La réaction de la profession aux nouvelles lois

La Californie a accueilli les nouvelles lois de la Floride avec une certaine hostilité. En juillet dernier, les deux chambres californiennes ont approuvé à l'unanimité des résolutions prévoyant la lutte contre la législation de la Floride. Ces résolutions demandent au législateur de cet état d'abroger la loi et demandent aux législateurs de trente-cinq états sans réciprocité d'adopter des lois qui permettraient les ventes directes vers leurs états.

Les viticulteurs californiens sont en train de mettre sur pied des groupes de pression pour faire adopter une loi qui disposerait que la vente directe en Californie d'agrumes de Floride constitue un délit. Tom MERLE, directeur du groupe Family Winemakers de Californie, aurait déclaré que le boycott ne bénéficie pas d'un soutien unanime. Dans un article paru en août 1997 dans le Wine Enthusiast, M. MERLE a déclaré que le redéploiement des ventes serait préférable à la mise en oeuvre d'une politique de boycottage. " Tant qu'il ne s'agit que de quatre états (ayant une législation

Beverage Law poses a serious threat to the public health, safety and welfare, to state revenue collections and to the economy of the state " Fla. Stat. ch. 97-213 (1997).

Other states have been motivated by similar issues such as protection of minors and prevention of state tax losses. Maine, for example, has asserted a need for compliance within state recycling label laws as a reason for stopping the influx of our of state beverages.

### Scope of Direct Shipment Laws and New Causes of Action

Recently, the United States Court of Appeals for the Eleventh Circuit held that the Webb-Kenyon Act, 27 U.S.C. § 122, which prohibits shipment or transportation of liquor into a state if such shipment is a violation of that state's law, does not provide states with implied federal causes of action 1. See Florida Dept of Business Regulation Zachy's Wine and Loquor, Inc., 125 F3d 1399 (11th Cir 1997)/

Another area where the scope of direct shipment laws is being tested is Internet sales. A Florida circuit court recently ruled that the direct shipping ban does not apply to Internet sales. The court ruled that orders on the Internet take place out of state, and that therefore, the consumer is shipping his own property back to himself.

Oddly enough, most state statutes do not address Internet sales, despite consumers' constantly growing use of the Internet to make purchases. Minnesota, however, has squarely addressed this loophole by providing that Internet orders are not included as permissible, sales within its reciprocity provisions.

### Industry Reaction to New Laws

California has received Florida's new law with hostility. In July, both houses of the California legislature unanimously approved resolutions to combat the new Florida legislation. The resolutions call upon the Florida legislature to repeal the law and ask the legislatures of thirty-five non reciprocal shipping states to enact legislation which would allow direct shipment in their states.

California vintners are lobbying for legislation that would make direct shipment of Florida citrus products into California a felony. Tom Merle, the director of the Family Winemakers of California trade group, has been quored as saying that support for the boycott is not unanimous. In an August 1997, Wine Enthusiasm article, Merle indicated that reallocation of sales would be preferable to staging a boycott. " With four states (with felony legislation), we can re-allocate to prove our point. That's the course we're pursuing now and we're going to be talking about it a lot. But we have to be

répressive), nous pouvons redéployer nos ventes pour justifier nos dires. C'est ce que nous allons faire, et avec force médiatisation. Mais nous devons faire attention à la manière dont nous organisons notre retrait. Il ne faut pas que nous donnions l'impression que nous complotons contre les grossistes. Nous devons rester du bon côté de la barrière juridique. Ce qui nous inquiète plutôt, c'est que d'autres états pourraient adopter des législations semblables ”.

Le conseil de Family Winemakers a déjà décidé de ne pas participer aux manifestations de bienfaisance, aux foires et aux concours de vin tenus dans un état qui pratique une répression à l'encontre de la vente directe de vin. Sa résolution est comme suit : “ tous les états “ à délit ”, et notamment la Floride, ont manifesté le peu de cas qu'ils font de l'industrie vinicole californienne et des milliers de personnes qu'elle emploie, et du droit de leurs citoyens d'acheter la grande majorité des vins produits dans notre état. En boycottant les manifestations (...) dans ces états, nous leur ferons comprendre que ce sont là les conséquences du rejet de leur part de toute une profession, pour des raisons bassement politiciennes. Avec le temps, nous espérons que les organisateurs de ces événements importants deviendront nos alliés dans le combat pour l'abrogation de ces réglementations répugnantes qui vont à l'encontre des intérêts des consommateurs. ” *Wine Enthusiast*, septembre 1997.

### Les nouvelles tendances

Les producteurs sont évidemment très opposés aux lois qui limitent leurs ventes, mais la plupart soutiennent celles qui, comme la nouvelle loi adoptée en Louisiane, trouvent l'équilibre entre les soucis de ceux qui s'opposent aux interdictions et les préoccupations des personnes qui estiment que ces interdictions sont dans l'intérêt général.

Ce que l'on qualifie de “ compromis de la Louisiane ” permet les expéditions directes, tout en limitant la quantité de vin par consommateur et par an. La loi résout les questions d'ordre législatif en instituant un permis annuel qui coûte 100\$, et en exigeant des expéditeurs le règlement des taxes dues à l'état de la Louisiane. En outre, les violations de la loi entraînent une amende de 10.000 \$ et une peine de prison de deux ans.

En dépit des efforts de la profession pour obtenir un compromis, la tendance est clairement vers le durcissement des lois, et ceci dans l'ensemble des états.

La Caroline du nord, actuellement un état à interdiction, vient d'adresser à son gouverneur un projet de loi qui ferait des ventes directes un délit.

Le Maine vient de se joindre aux états à interdiction, en abrogeant ses lois sur la réciprocité. La nouvelle loi, qui est entrée en vigueur le 12 juin 1997, prévoit une pénalité civile de 500 \$ contre toute personne

careful about how we organize a pull-out. We can't give off the impression that we are conspiring against the wholesalers. We have to stay on the correct side of the legal fence. What is really worrisome is that other states may adopt similar legislation ”.

The board of Family Winemakers has already adopted a policy to withhold wine from all charity events, trade shows, and wine competitions in any state that makes direct shipping of wine to consumers a felony. The family Winemakers' resolution states : “ All the felony states, and particularly the state of Florida, have made it clear they have no regard for the California wine industry and the thousands people it employs, or for the right of their own citizens to purchase the great majority of wines produced in our state. Our boycott of all events in these states will send the message that there are consequences for dismissing an entire industry for crass political reasons. Over time we hope the organizing committees of these repugnant, anti consumer regulations “ *Wine Enthusiast* ”, September 1997.

### New Trends

Manufacturers are obviously highly opposed to the enactment of any laws that restrict their sales, but many have supported legislation such as the new Louisiana direct shipping law. Louisiana's approach balances the concerns of those opposed to laws prohibiting direct shipping with the concerns of those who argue that such prohibitions are necessary for the public welfare.

“ The Louisiana Compromise ”, as it has been dubbed, allows direct shipments, but limits the amount of wine per consumer per year.

The law addresses legislative concerns by requiring a \$ 100 annual permit, and by requiring shippers to pay all excise and sales taxes due the state of Louisiana. In addition, violations of the law may result in a \$ 10,000 fine and a two-year prison term.

Despite the industry's lobby for compromise, the trend toward harsher direct shipment laws is apparent throughout all of the classifications.

North Carolina, which is presently a prohibition state, has sent a bill to the governor making direct shipment a felony.

Maine just joined the prohibited list after repealing its reciprocity law. The new Maine law, which went into effect on June 12, 1997, creates a civil penalty of a \$ 500 fine for anyone connected with a direct

qui est impliquée dans une vente directe portant sur moins de 37 litres. Si la vente porte sur 37 litres ou plus, la violation constitue un crime de la classe E, sanctionné par une sentence d'emprisonnement de six mois au maximum.

Il n'y a pas de doute que la législation tend à devenir plus répressive. Seul le temps nous dira si les états préféreront un compromis comme celui accepté par la Louisiane ou s'ils adopteront une position plus dure.

<sup>1</sup> *Au Kentucky, en Géorgie et en Floride, les tribunaux donnent des injonctions de ne pas faire pour la première infraction ; les poursuites pour délit s'appliquent en cas de récidive.*

<sup>2</sup> *La loi Webb-Kenyon, 27 U.S.C. § 122 (1913), dans ses passages pertinents, indique que : " sont interdits l'expédition et le transport de (...) toute boisson alcoolisée de tout type, d'un état à un autre (...) pour y être reçue, possédée, vendue ou autrement utilisée, que ce soit ou non dans son conditionnement original, en contravention à une loi de l'état destinataire (...) "*

shipment sale of less than ten gallons. If the sale is for ten gallons or more, the violation is listed as a Class E Crime, which carries a prison term not to exceed six months.

Undoubtedly, a move toward more serious laws is the trend. Only time will tell if the majority of states will create a compromise like Louisiana's or will take a strictly prohibitive position.

<sup>1</sup> *Kentucky, Georgia and Florida provide first time offenders with cease and desist orders ; felony charges accrue upon the second offense.*

<sup>2</sup> *The Webb-Kenyon Act, 27 U.S.C. § 122 (1913), provides in pertinent part " The shipment or transportation ..... of any .... intoxicating liquor of any kind, from one State, ... into any other State .... which ... intoxicating liquor is intended, by any person interested therein to be received, possessed, sold, or in any manner used, either in the original package or otherwise, in violation of any law of such State ... is hereby prohibited "*

---

**LE MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE  
L'ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JURISTES  
DU DROIT DE LA VIGNE ET DU VIN (AIDV)**

Herr Dr. Werner BECKER

Secrétaire général en retraite du DEUTSCHE WEINBAUVERBAND nous a quitté pour toujours le 20 janvier 1998.

Pendant 35 ans, il a travaillé avec grand succès pour l'association des viticulteurs allemands. Il a trouvé le respect et la sympathie sur le plan national et international. La foire internationale pour viticulture et technologie vinicole INTERVITIS qui réunit tous les deux ans la profession viti-vinicole du monde entier à Stuttgart est une de ses grandes réalisations. Sa participation aux travaux de l'AIDV a été critique, mais constructive et souvent empreinte de son humour rhénan.

L'AIDV gardera de lui le souvenir d'un homme extraordinaire.

Stephen Stern, Président  
Nicole Coutrelis, Secrétaire générale

---

**MEMBER OF THE BOARD OF THE  
INTERNATIONAL WINE LAW ASSOCIATION,  
RETIRED**

Herr Dr Werner BECKER

General secretary of the Deutsche Weinbauverband, was taken away from us on January 20th 1998.

For 35 years, he worked very successfully for the German wine-growers' association and earned much respect and sympathy both nationally and internationally. The INTERVITIS, international wine-growing technology fair, which draws people from the wine industry the world over to Stuttgart every two years is one of his great achievements. His participation in the work of the IWLA was critical but constructive, and often marked by his Rhenish sense of humour.

The IWLA will remember him as an extraordinary man.

Stephen Stern, President  
Nicole Coutrelis, General Secretary