

MERITIUS®

AVOCATS - ADVOCATEN

Méritoire dans le droit

© Copyright MERITIUS

Dans ce numéro

1. Introduction	1
2. Concession exclusive de vente	1
3. Champ d'application de la loi sur les concessions de vente exclusive	2
4. Période de préavis raisonnable	2
5. Indemnité compensatoire de préavis	3
6. Indemnité complémentaire: trois composantes	3
7. Reprise des stocks	4
8. Conclusion	4

Rupture du contrat de concession exclusive de vente

Gérard MARTIN – Joëlle LANCELOT

1. Introduction

La distribution des biens et marchandises est un maillon essentiel de la chaîne des affaires.

Celle-ci est notamment assurée par les **intermédiaires commerciaux**, tels que les courtiers, les commissionnaires, les agents de commerce indépendants et les représentants de commerce.

Elle est également assurée par la conclusion de **contrats de distribution** à proprement parler, dont les contrats de concession, les licences et les franchises.

En avril 2006, nous avons évoqué la loi du 29 décembre 2005 relative à l'information pré-contractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial. Cette loi est particulièrement importante pour des contrats de distribution. Cette newsletter est encore disponible sur notre site web (en version néerlandaise).

Nous examinons à présent le cadre juridique des intermédiaires commerciaux et des contrats de distribution.

Examinons en premier lieu les contrats de **concession de vente exclusive** à durée indéterminée, lesquels jouissent d'une protection particulière en cas de résiliation unilatérale par le concédant.

2. Concession exclusive de vente

La concession de vente est une des techniques de distribution commerciale les plus utilisées en Belgique. Il s'agit d'un contrat par lequel le producteur ou le distributeur (le concédant) octroie à un distributeur (le concessionnaire) le droit exclusif de vendre, en son nom et pour son propre compte, des produits qu'il fabrique ou qu'il distribue.

La rupture d'une concession de vente est en règle générale régie par les règles du droit commun. Les concédants qui souhaitent mettre fin à concession sont toutefois souvent désagréablement surpris par les dispositions **impératives** de la **loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée**.



Trois catégories de concessions tombent dans le champ d'application de la loi sur les concessions de vente exclusive :

1° les concessions de vente exclusive;

2° les concessions de vente en vertu desquelles le concessionnaire vend, dans le territoire concédé, la quasi-totalité des produits faisant l'objet de la convention;

3° les concessions de vente dans lesquelles le concédant impose au concessionnaire des obligations importantes qui sont liées à la concession d'une manière stricte et particulière et dont la charge est telle que le concessionnaire subirait un grave préjudice en cas de résiliation de la concession.

Est une concession de vente, au sens de la loi, toute convention en vertu de laquelle un concédant réserve, à un ou plusieurs concessionnaires, le droit de vendre, en leur propre nom et pour leur propre compte, des produits qu'il fabrique ou distribue.



3. Champ d'application de la loi sur les concessions de vente exclusive

La loi du 27 juillet 1961 détermine le régime applicable à la rupture des contrats de concession de vente exclusive conclus **à durée indéterminée** (sauf en cas de cessation due à la faute grave du concessionnaire). La loi s'applique donc uniquement aux contrats non conclus pour une période déterminée. Il n'est toutefois pas possible d'échapper à cette législation tout simplement par la conclusion de contrats successifs à durée déterminée. La loi prévoit en effet que, dès la troisième prolongation d'un contrat de concession de vente exclusive conclu pour une durée déterminée, celui-ci sera rétroactivement réputé conclu à durée indéterminée.

La seconde condition d'application de la loi du 27 juillet 1961 est *l'exclusivité* ou quasi-exclusivité accordée au concessionnaire. Celle-ci implique qu'un territoire déterminé, ou une clientèle déterminée, soit accordé exclusivement ou quasi exclusivement au concessionnaire. La jurisprudence considère qu'il y a quasi-exclusivité à partir d'un minimum de 70 % des clients du territoire ou du segment de clientèle. En l'absence d'exclusivité, le concessionnaire peut quand même invoquer les dispositions protectrices de la loi s'il prouve qu'il a souscrit à des **obligations importantes**, dépassant les normes habituelles imposées aux distributeurs, comme l'obligation d'investir dans un entrepôt spécialisé, de réaliser des campagnes de publicité importantes et récurrentes, etc.

Attention : un accord écrit n'est pas indispensable pour invoquer valablement l'existence d'un contrat de concession de vente exclusive (même si l'écrit le facilite grandement). La preuve d'un contrat de concession de vente exclusive peut en effet être rapportée **par toute voie de droit**, sur base d'écrits (lettres, télécopies, mails, etc.) et/ou par la manière dont la relation a été exécutée en pratique.

4. Période de préavis raisonnable

Lorsque le concédant met fin à un contrat de concession de vente exclusive, il doit accorder au concessionnaire une période de **préavis raisonnable**. La durée de ce préavis ne peut être cependant être convenue qu'*après* la cessation du contrat. Toute disposition contractuelle qui fixerait la durée de la période de préavis avant la cessation du contrat sera en effet considérée comme nulle.

L'objectif de l'octroi d'une période de préavis est de permettre au concessionnaire de trouver une concession alternative équivalente à celle dont il bénéficiait (ou au moins de retrouver une situation économique comparable). **Divers critères** tels que la **durée** de la concession, l'**étendue** du territoire, la **proportion de la concession** dans le chiffre d'affaires du concessionnaire, etc., sont retenus par les Tribunaux pour déterminer le caractère raisonnable du préavis. En tous cas, il sera tenu compte de la faculté pour le concessionnaire de retrouver, facilement ou pas, une nouvelle concession de remplacement.

A défaut d'accord entre les parties, ce sont les tribunaux qui fixeront la durée de la période de préavis qu'ils estiment raisonnables. Toutes sortes d'éléments peuvent les amener à opter pour un « délai raisonnable » plus ou moins long. Il appartient dès lors aux parties de donner un éclairage particulier à leur dossier pour faire pencher la décision en leur faveur. Ainsi, lorsque la concession n'est pas rentable pour le concessionnaire et qu'il subit des pertes annuelles, aucune période de préavis ne lui sera accordée.

5. Indemnité compensatoire de préavis

Lorsqu'aucune période de préavis n'a été accordée par le concédant ou lorsqu'il estime que la période octroyée par le concédant était insuffisante, le juge accordera au concessionnaire une **indemnité compensatoire de préavis équitable**.

La loi ne détermine pas comment cette indemnité compensatoire doit être calculée. Il appartient aux cours et tribunaux de la déterminer.

L'objectif de cette indemnité est d'octroyer au concessionnaire une indemnité correspondant au bénéfice qu'il aurait réalisé s'il avait bénéficié d'une période de préavis complète. On se réfère en général au **bénéfice semi-brut** mensuel moyen du concessionnaire au cours des deux ou trois dernières années. Le bénéfice semi-brut s'obtient en additionnant le bénéfice net avant impôts et les frais incompressibles. Ces frais « incompressibles » sont ceux que le concessionnaire doit continuer à assumer malgré la rupture de la concession. Par opposition, les frais compressibles sont ceux qui ne seront plus exposés du fait de la rupture. Le calcul du bénéfice semi-brut est le plus souvent confié à un expert judiciaire.

Ensuite, l'indemnité compensatoire de préavis est calculée sur base de la moyenne du bénéfice semi-brut et la durée du préavis (prestée ou non). La détermination par le juge de la période de préavis raisonnable est donc primordiale pour la fixation de l'indemnité compensatoire de préavis.

6. Indemnité complémentaire: trois composantes

En plus de l'indemnité compensatoire de préavis, le concessionnaire peut, dans certains cas, réclamer une indemnité complémentaire *équitable*.

L'**indemnité pour plus-value notable de clientèle** dédommage la perte de clientèle du concessionnaire. Elle sera d'autant plus importante que le concessionnaire démontrera avoir apporté une partie substantielle des nouveaux clients, ou avoir considérablement augmenté les affaires avec la clientèle existante. Il doit aussi démontrer que la nouvelle clientèle restera acquise au concédant. Il appartient à nouveau aux cours et tribunaux d'examiner si ces conditions sont réunies et, le cas échéant, de fixer le montant de l'indemnité complémentaire. Le calcul peut se baser sur le bénéfice net, sur le bénéfice brut, ou encore sur un pourcentage du chiffre d'affaires. Cette compensation est souvent considérable.

La loi prévoit aussi le paiement d'une **indemnité de dédit** qui correspond à une compensation des frais du concessionnaire à l'égard du personnel qu'il doit licencier suite à la perte de sa concession. Cette compensation peut être fort importantes, surtout s'il s'agit de personnel ayant une forte ancienneté et une rémunération considérables (formule Claeys).

Doivent aussi être indemnisés selon la loi les **autres frais qui ont été encourus spécifiquement dans le cadre de la concession et qui procurent au concédant un avantage qui se réalisera après la rupture du contrat**. Il peut s'agir par exemple de frais de publicité, mais aussi de coûts non encore amortis d'un showroom.

L'indemnité complémentaire équitable est évaluée, selon le cas, en fonction des éléments suivants :

1° La plus-value notable de clientèle apportée par le concessionnaire et qui reste acquise au concédant après la résiliation du contrat;

2° Les frais que le concessionnaire a exposés en vue de l'exploitation de la concession et qui profiteraient au concédant après l'expiration du contrat;

3° Les dédits que le concessionnaire doit au personnel qu'il est dans l'obligation de licencier par suite de la résiliation de la concession de vente.

A défaut d'accord des parties, le juge statue en équité, et, le cas échéant, en tenant compte des usages.





MERITIUS
ADVOCATEN - AVOCATS

Ce n'est qu'en prouvant qu'il n'existe aucune convention-cadre, écrite ou verbale, mais seulement une simple succession de contrats d'achat/vente, ou en prouvant qu'il n'imposait pas à son distributeur la revente de ses produits, que le commettant a une chance d'échapper à la loi sur les concessions de vente exclusive.

7. Reprise des stocks

Le concessionnaire demande souvent la reprise par le concédant de son stock de marchandises invendues, ce qui est souvent accordé par les tribunaux. Se pose alors la question de la valeur de ces stocks (surtout si certaines composantes en sont obsolètes), ce qui peut mener à des discussions houleuses et à des mesures d'expertises complexes et coûteuses.

Contrairement aux autres aspects de la rupture du contrat, cette reprise des stocks peut cependant avoir été contractuellement convenue.

8. Conclusion

L'aperçu des règles applicables lors de la rupture d'un contrat de concession de vente exclusive conclu à durée indéterminée révèle que, pour le concédant, des surprises financières particulièrement désagréables peuvent surgir. En tant que concédant, la meilleure façon de s'en sortir est d'argumenter que la concession ne rentre pas dans le champ d'application de la loi du 27 juillet 1961. Un arrêt récent de la Cour de Cassation (Cass. 22/12/2005, Gedriplastics/Lati Industria Termoplastici Spa) a jugé que « un contrat de concession de vente exclusive est un accord-cadre qui se distingue de contrats de ventes successifs » et que « l'obligation pour le concédant de fournir des marchandises au concessionnaire implique l'obligation correspondante du concessionnaire de respecter les objectifs de vente définis par le contrat de concession ».

Dès lors, si le concédant prouve qu'aucun accord-cadre (verbal ou écrit) n'a été conclu, et qu'il n'y a eu qu'une succession de contrats d'achats et de ventes, ou s'il peut prouver ne pas avoir imposé d'objectif de vente au concessionnaire, il aura une bonne chance d'échapper à l'application de la loi du 27 juillet 1961.

Par contre, si vous avez lu cette newsletter en qualité de *concessionnaire*, vous vous sentirez beaucoup plus léger : si votre concédant rompt le contrat, il lui sera souvent très difficile de ne pas vous payer de considérables indemnités.

Mais, en conclusion, que vous soyez concédant ou concessionnaire, mieux vaut avoir un bon avocat (CQFD !).

Nos cabinets:

MERITIUS® ANTWERPEN

Jules Moretuslei 374-376 - 2610 Antwerpen
Tel. +32 (0)3 825 55 00 - Fax +32 (0)3 825 56 00
info.antwerpen@meritius.be

MERITIUS® BRUSSELS

Avenue Georges Henrilaan 431 - 1200 Bruxelles/Brussel
Tel. +32 (0)2 735 91 56 - Fax +32 (0)2 734 35 00
info.brussels@meritius.be

MERITIUS® GENT

Martelaarslaan 402 - 9000 Gent
Tel. +32 (0)9 269 70 70 - Fax +32 (0)9 269 70 71
info.gent@meritius.be

MERITIUS® MONS

Rue Ste Gertrude 1 - 7070 Le Roeulx
Tel. +32 (0)64 66 50 12 - Fax +32 (0)64 67 60 93
info.mons@meritius.be

MERITIUS® NAMUR

Avenue Cardinal Mercier 46 - 5000 Namur
Tel. +32 (0)81 744 204 - Fax +32 (0)81 744 207
info.namur@meritius.be

Visitez notre site web: www.meritius.be