

CHAPITRE II Droit des contrats

PLAN

Nous examinerons successivement :

- la formation du contrat ;
- l'exécution du contrat ;
- la fin du contrat ;
- la cession du contrat ;
- la clause attributive de compétence ;
- le contrat international.

SECTION 1

Formation du contrat

Le contrat de distribution exclusive obéit avant tout aux **règles du Code civil** relatives aux contrats. En l'état du droit français antérieur à la réforme du droit des contrats, la validité du contrat supposait des cocontractants capables, un consentement intègre, une cause et un objet déterminé. Le nouvel article 1128 issu de l'ordonnance du 10 février 2016, qui se substitue à l'ancien article 1108, remplace les notions de cause et d'objet par celle de «contenu» du contrat, et exige que celui-ci soit «licite et certain». Aucune forme juridique particulière n'est requise : le contrat de distribution peut n'être que verbal, même si un écrit est en pratique quasiment toujours établi. Le contrat de distribution exclusive constitue un acte de commerce, pour le fournisseur comme pour le distributeur. Sa preuve peut être apportée par tous moyens, à l'exclusion toutefois de l'aveu qui ne peut porter que sur des points de fait.

Des **pourparlers** précèdent souvent la conclusion du contrat, qui peuvent s'échelonner dans le temps et différer en intensité. Si la liberté de rupture des pourparlers est de principe, l'abus commis dans l'exercice de cette liberté est susceptible d'engager la responsabilité délictuelle de son auteur. À cette fin, la victime doit établir l'existence d'une faute, d'un préjudice, et d'un lien de causalité, conformément aux dispositions des articles 1240 et 1241 du Code civil. Seules les circonstances de la rupture sont susceptibles de constituer une faute et non pas le simple fait de rompre les pourparlers.

La brutalité de la rupture peut justifier l'octroi de dommages-intérêts, notamment en raison des frais exposés par la victime lors des négociations. Le préjudice né de l'achèvement prématuré du processus de conclusion d'un contrat de distribution exclusive ne peut inclure les gains escomptés de la mise à exécution du contrat ni la perte d'une chance d'obtenir ces gains en l'absence de certitude quant au succès des négociations.

Toutefois, la brutalité est exclue lorsque les négociations ont duré plus d'une année, sans que le candidat produise les documents exigés par le fournisseur. Le fait de donner un caractère impératif au délai au cours duquel des pourparlers doivent être conduits ne confère pas à la rupture un caractère abusif. La rupture des pourparlers peut avoir pour origine les qualités du candidat à la distribution exclusive qui ne satisfait pas aux conditions posées par le fournisseur ou son comportement dilatoire. En revanche, le

concedant engage sa responsabilité lorsqu'il fait preuve de désinvolture ou se prévaut d'un manquement qui a fondé la résiliation du précédent contrat.

Si la rupture de pourparlers peut entraîner la perte d'une chance d'opérer une reconversion, encore faut-il que la victime apporte la preuve de la faisabilité de celle-ci.

PLAN

La formation du contrat de distribution exclusive est encadrée par plusieurs corps de règles :

- l'obligation précontractuelle d'information de l'article L. 330-3 du Code de commerce ;
- les vices du consentement ;
- la détermination du prix.

I. Information précontractuelle

A RETENIR

L'article L. 330-3 du Code de commerce impose à toute personne qui met à la disposition d'une autre un nom commercial, une marque, ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité, de fournir à l'autre partie une information sincère lui permettant de s'engager en connaissance de cause. Tel peut-être le cas du contrat de distribution exclusive, conclu dans l'intérêt des parties, lorsqu'il met à la charge du distributeur une obligation d'exclusivité ou de quasi-exclusivité d'approvisionnement ou de représentation, et lorsqu'il met à disposition du distributeur des signes distinctifs, ces conditions étant cumulatives.

PLAN

Nous examinerons successivement :

- le champ d'application de l'obligation ;
- l'objet de l'obligation ;
- la date de remise de l'information ;
- la sanction de l'obligation.

A. Champ d'application

La généralité des termes «tout contrat» a donné lieu à une controverse : l'obligation d'information concerne-t-elle seulement la conclusion du contrat initial, ou aussi son renouvellement ou sa prorogation ? **La jurisprudence se prononce majoritairement en faveur de la réitération de l'information précontractuelle lors du renouvellement, de la prorogation du contrat ou de sa cession.** En revanche, le juge considère que l'information précontractuelle n'est pas due en l'absence de signature d'un contrat, lorsqu'un tiers achète les actions de la société distributrice ou lorsque le nouveau fournisseur, ayant absorbé l'ancien, ne modifie pas sensiblement les caractéristiques du contrat et que le distributeur a par ailleurs connaissance des éléments nécessaires à son information.

Il faut cependant relever que la Cour de cassation estime que lorsqu'un concessionnaire cède son fonds de commerce et avec lui la relation commerciale, le concédant est tenu de fournir à son nouveau cocontractant les informations lui permettant de s'engager en connaissance de cause et d'exécuter le contrat de concession, dès lors qu'il agréé le concessionnaire du fonds de commerce en tant que nouveau concessionnaire. Cette jurisprudence paraît à la fois inutile (en cas d'acquisition d'un fonds, l'acquéreur se renseignera sur l'entreprise acquise et les contrats permettant son fonctionnement) et excessive.

B. Objet

L'article L. 330-3 du Code de commerce précise que l'information donnée doit être «sincère» : le fournisseur n'est tenu qu'à une obligation de moyens, et non de résultat. La sincérité de l'information donnée ne saurait s'apprécier au regard de la réussite de l'affaire, c'est-à-dire de la rentabilité du projet. Le futur distributeur doit être en mesure de contracter en connaissance de cause. Il semble que la jurisprudence se soit moins attachée à la véracité des informations qu'à leur sérieux, s'agissant notamment des données prévisionnelles, même si le texte n'impose pas d'établir un compte de résultat prévisionnel.

Les articles R. 330-1 et R. 330-2 du Code de commerce précisent de manière particulièrement détaillée les renseignements que le fournisseur doit mettre à la disposition de son futur cocontractant, concernant :

- le fournisseur : identité du chef d'entreprise, adresse, siège social, forme juridique de l'entreprise, numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, date de sa création, principales étapes de son évolution, état du marché, domiciliations bancaires, comptes annuels des deux exercices précédents ;
- le réseau : liste et nombre des entreprises qui le composent, indication des entreprises qui ont cessé d'en faire partie au cours de l'année qui précède, présence dans la zone d'implantation envisagée des établissements offrant avec l'accord exprès du fournisseur des produits ou des services identiques ;
- l'opération projetée : durée du contrat, conditions de son renouvellement, de sa résiliation ou de sa preuve.

Le seul fait que les documents signés par le distributeur attestent qu'il a reçu une information complète ne suffit pas à prouver l'exécution de son obligation par le fournisseur.

C. Date de remise de l'information

L'article L. 330-3 du Code de commerce prévoit que l'information précontractuelle doit être délivrée vingt jours au minimum avant la signature du contrat.

Selon la Cour de cassation, pour déterminer si l'information précontractuelle a été délivrée antérieurement à la formation du contrat, il doit être tenu compte de la date de sa signature, et non de sa prise d'effet.

Toutefois, le contrat de distribution n'est pas nul même si le fournisseur n'a pas respecté le délai lorsqu'il n'est pas établi que ce manquement a vicié le consentement du distributeur.

D. Sanction

Le non-respect de l'obligation précontractuelle d'information constitue une contravention de la 5e classe punie d'une amende de 1 500 euro (C. com., art. R. 330-2).

Par ailleurs, la violation d'un texte légal constituant une faute préjudiciable pour sa victime, le fournisseur est susceptible d'engager sa responsabilité lorsqu'il délivre une information erronée ou qu'il fournit des prévisionnels dont le caractère complètement irréaliste est établi. Il ne suffit pas que l'information soit inexacte ; il faut également que le distributeur n'ait pas été en mesure d'en apprécier la valeur. Dès lors que le candidat distributeur, commerçant ou professionnel averti, a eu le temps d'apprécier la valeur des informations délivrées, la responsabilité du fournisseur ne peut être retenue. Il en va de même lorsque les prévisionnels ont quasiment été atteints par le concessionnaire et que d'autres facteurs qu'un potentiel commercial surestimé, comme son incompetence en matière commerciale, peuvent expliquer la médiocrité de ses résultats.

Bien qu'elle ne soit pas prévue par le texte, la nullité du contrat conclu en infraction à l'obligation précontractuelle d'information peut être recherchée. Elle ne peut être prononcée que si le consentement du créancier de l'obligation précontractuelle d'information a été vicié.

EXEMPLES

Dans quelles hypothèses le vice du consentement est-il exclu ?

- lorsque l'absence d'information porte sur le fait que le fournisseur dirige une autre société qui commercialise des produits concurrents ;
- lorsque, préalablement à la signature du contrat, le distributeur a été formé pendant deux ans et a travaillé avec des prospects fournis par le fournisseur ;
- lorsque les candidats ont été directeurs des ventes dans de grands groupes pendant dix ans ou sont spécialistes des réseaux de distribution et de vente directe ;
- lorsque le distributeur a âprement négocié les conditions du contrat.

L'action en nullité du concessionnaire qui dénonce le caractère incomplet du document d'information précontractuel est prescrite lorsqu'elle est exercée plus de cinq ans après sa remise, car dès cette date, il est mis en mesure de comparer les mentions exigées par la loi, dont le texte est annexé, et celles fournies par le concédant. En revanche, le point de départ de l'action en nullité fondée sur le caractère mensonger des informations contenues dans le document d'information précontractuel est fixé à la date de survenance de l'événement qui a pu faire douter de la sincérité du concédant.

II. Vices du consentement

A RETENIR

La nature particulière du contrat-cadre de distribution ne le soustrait pas aux conditions de licéité des articles 1128 et suivants du Code civil. Aussi l'accord doit-il avoir un contenu licite et certain, et concerner des personnes capables, dont le consentement

n'a pas été vicié.

Le consentement du distributeur ne doit pas avoir été vicié par :

- l'erreur ;
- le dol ;
- la violence.

En particulier, celui-ci ne doit pas être fondé sur une **erreur**. La nullité du contrat pour erreur n'est encourue que lorsque l'erreur porte sur une chose convenue entre les parties dont chacune a conscience qu'elle est substantielle pour l'autre. L'appréciation de l'erreur s'effectue *in concreto*, c'est-à-dire au regard de la situation propre du cocontractant. Or le distributeur est en règle générale un professionnel du domaine concerné. Comme tel, il est tenu de s'informer avant de contracter. En outre, l'erreur commune risque à ce titre d'être qualifiée d'inexcusable.

Le consentement du distributeur ne doit pas avoir été surpris par le **dol** du fournisseur. Pour être retenu, le dol doit porter sur les qualités de la chose objet du contrat. Il en est ainsi lorsqu'un fournisseur dissimule à son distributeur exclusif que le matériel distribué a fait l'objet d'un arrêté d'interdiction de publicité, remettant ainsi en cause ses qualités intrinsèques. Les informations dolosives doivent concerner les éléments déterminants du consentement du distributeur exclusif, lequel ne peut prétendre à l'annulation du contrat de distribution pour dol dès lors qu'il se serait certainement engagé même en l'absence des prévisions excessivement optimistes du fournisseur. De même, le signataire d'un contrat de distribution exclusive et non d'une licence de brevet qui ne démontre pas que l'existence du brevet invoqué par son cocontractant constituait une condition substantielle de son consentement ne peut se prétendre victime de dol du seul fait que ce dernier n'ait pas obtenu le brevet allégué mais seulement déposé une demande. En revanche, le dol du concédant, qui dissimule l'existence d'un concessionnaire sur la zone du nouveau distributeur, est-il source d'une perte de chance pour ce dernier d'obtenir des résultats plus importants et d'augmenter sa marge, dès lors qu'il n'aurait pas accepté des objectifs aussi élevés s'il avait eu connaissance de cette information. La qualité de professionnel du distributeur implique que les informations dolosives aient réellement été à même de l'induire en erreur, au regard de ses connaissances. Un distributeur exclusif ne peut prétendre avoir été victime d'un dol dès lors que, commerçant expérimenté, il est capable d'apprécier les comptes prévisionnels remis par le fournisseur.

Enfin, le vice de **violence**, cause de nullité du contrat (C. civ., art. 1140 à 1143), ne s'assimile pas à l'état de dépendance d'une partie à l'égard de l'autre. Dès lors, si le distributeur n'établit que sa seule dépendance, il ne peut demander l'annulation du contrat.

III. Détermination du prix

A RETENIR

Le contrat de distribution exclusive est un contrat-cadre qui s'inscrit par essence dans la durée. Aussi est-il impossible pour les parties d'en fixer par avance l'intégralité du contenu : elles ne s'accordent le plus souvent que sur les obligations essentielles. S'agissant du prix, elles se contentent d'un simple renvoi au tarif fournisseur, ce qui permet une adaptation constante à l'évolution du marché.

Ignorant cette réalité économique et désirant protéger le distributeur, la jurisprudence exigeait que le prix des marchandises soit déterminé ou déterminable dès sa conclusion, et ce à peine de nullité absolue. Vivement critiquée par la doctrine et par les praticiens, cette jurisprudence a été abandonnée et le prix peut, **depuis les arrêts d'Assemblée plénière de la Cour de cassation du 1er décembre 1995 (V. not. LawLex024345), être fixé unilatéralement par le fournisseur, dès lors que cette fixation n'est pas abusive.** Il n'est plus nécessaire qu'une clause relative au prix ait été stipulée dans le contrat-cadre. Seul l'abus dans la détermination du prix dont se rendrait coupable le fournisseur est sanctionné par la résiliation du contrat ou l'indemnisation. Le contentieux est ainsi déplacé de la formation vers l'exécution du contrat.

L'ordonnance de réforme du droit des contrats du 10 février 2016 a consacré la solution au nouvel article 1164 : le texte autorise la fixation unilatérale du prix par l'une des parties dans les contrats-cadres à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation. Il prévoit également qu'en cas d'abus, le juge peut être saisi d'une demande en dommages et intérêts et, le cas échéant, de résolution du contrat.

Le choix de la sanction dépend de la gravité de l'abus. Résiliation et indemnisation peuvent même se cumuler. L'anéantissement du contrat est alors accompagné de dommages et intérêts. La résiliation affecte le contrat-cadre dans son ensemble et ne se limite pas à la clause relative au prix. Elle ne vaut toutefois que pour l'avenir et ne produit aucun effet rétroactif. L'exécution passée du contrat de distribution exclusive n'est pas remise en cause. Les contrats d'exécution et les conventions annexes, conclus avant la résiliation du contrat-cadre sont pareillement préservés. Le juge ne peut pas fixer lui-même le prix, même s'il le «réduit» dans les faits lorsqu'il se contente d'accorder une indemnisation au distributeur. La responsabilité contractuelle permet en effet de réparer le préjudice causé par l'abus, en compensant la différence entre le prix abusif et le prix «normal».

SECTION 2

Exécution du contrat

PLAN

Comme tout contrat synallagmatique, le contrat de distribution engendre des droits et obligations réciproques dans le chef :

- du fournisseur ;
- du distributeur.

Droits et obligations du fournisseur

A. Droits du fournisseur

PLAN

Le fournisseur peut :

- fixer le prix ;
- modifier les conditions contractuelles ;
- déterminer les objectifs.

1. Fixation unilatérale du prix

A RETENIR

Le fournisseur peut unilatéralement fixer le prix des produits contractuels dès lors que l'usage de cette prérogative est exempt d'abus. Le prix des marchandises est généralement fixé par référence au tarif catalogue du fournisseur ou au prix du marché. Rien ne semble s'opposer à ce que, en cours d'exécution, le prix soit modifié unilatéralement par le fournisseur.

Pour vérifier l'existence d'un abus, l'Assemblée plénière s'est fondée, dans les arrêts de 1995, sur l'obligation de bonne foi (Cass. Ass. plén., 1er déc. 1995, LawLex024345). L'appréciation de l'abus peut se faire selon deux critères : objectif ou subjectif. Une analyse objective de l'abus s'apparente davantage à une approche économique de la relation distributeur/fournisseur, alors que l'analyse subjective ne s'attache qu'aux péripéties de la relation contractuelle. Ces approches apparemment contradictoires sont en réalité complémentaires.

Lorsque le juge se livre à l'appréciation de l'abus, il confronte le prix pratiqué par le fournisseur au prix du marché. Dans cette version atténuée de la lésion, **le prix est jugé abusif s'il excède sensiblement les prix habituellement pratiqués**. Pour déterminer le prix moyen, il doit être tenu compte des éléments objectifs de fixation du prix, tels que la qualité des produits, la notoriété de la marque, l'assistance du fournisseur, l'importance des campagnes publicitaires. Ainsi, il n'y a pas abus dans la fixation du prix ni potestativité lorsque ce prix est fixé par référence au tarif fournisseur tenant compte du prix de revient des marchandises. Cette approche concurrentielle du prix suppose qu'existe un marché de référence, reposant sur des données économiques précises et vérifiables. Toutefois, si l'écart entre le prix du marché et le prix exigé par le distributeur constitue un indice d'abus, il n'en établit pas la preuve absolue. Une faute du fournisseur doit être à l'origine du déséquilibre. Selon la Cour d'appel de Paris, le niveau des prix défini par le fournisseur ne traduit l'existence d'un abus que s'il caractérise une disproportion manifeste source de déséquilibre dans l'économie du contrat.

D'un point de vue subjectif, l'abus consiste en une faute commise lors de l'exécution du contrat. Il doit être retenu chaque fois que le fournisseur fixe les prix dans son seul intérêt, au détriment de son cocontractant et en contradiction avec les prévisions initiales. L'intention de nuire n'est toutefois pas requise. Dès lors, si le prix est librement négocié par les parties selon la loi du marché, en l'absence de position dominante et d'arbitraire du fournisseur, il n'y a pas d'abus. Le distributeur ne peut reprocher au fournisseur une politique de prix déloyale, ne lui permettant pas de réaliser une marge suffisante, dès lors que celui-ci lui a consenti des remises de 60 % sur le prix public HT des articles de sa collection et lui a proposé de lui fournir deux mille catalogues gratuits et de participer à ses frais publicitaires et de fonctionnement. Il ne peut davantage se prétendre contraint d'accepter toutes les modifications de prix décidées par le concédant lorsque le contrat lui offre une faculté de résiliation sous réserve de respecter un délai de préavis.

La charge de la preuve de l'abus incombe au distributeur qui s'en prétend victime. Si cette preuve peut être apportée par tous moyens, une expertise est généralement nécessaire

dans la mesure où l'abus repose sur des critères économiques précis.

Le refus du fournisseur de renégocier le prix des fournitures, contrairement à ses engagements contractuels, ne rend pas le prix indéterminé et ne constitue pas davantage un abus dont le fournisseur doit réparation. La réponse n'est réellement tranchée qu'au regard des circonstances particulières de l'espèce. Il a ainsi été jugé que le refus du fournisseur de se plier à la procédure contractuelle de renégociation du prix de vente des produits contractuels en cas d'augmentation du prix de la matière première constitue une faute qui engage sa responsabilité. Depuis la réforme du droit des contrats, l'article 1195 du Code civil permet à une partie de demander la renégociation du contrat à son cocontractant si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat en rend l'exécution excessivement onéreuse pour elle.

Il résulte d'une jurisprudence constante qu'un fournisseur n'est pas tenu de pratiquer les mêmes prix dans tous les pays. En effet, un fournisseur doit nécessairement positionner ses prix en fonction des conditions de marché différentes existant dans les différents États de l'Union européenne ou du monde dans lesquels il vend ses produits ou services. Les différentiels de prix entre ces différents marchés sont la résultante de multiples facteurs, économiques, sociaux, fiscaux, commerciaux, culturels et/ou monétaires sur lesquels il n'a pas prise et dont il ne saurait être rendu responsable. En outre, le fournisseur n'est pas tenu de compenser les écarts de prix pratiqués par son propre réseau et ceux de distributeurs implantés dans d'autres États membres et sans lien avec lui, une telle obligation ne pouvant s'analyser comme une obligation générale d'exécution de bonne foi des conventions inscrite à l'article 1104 du Code civil.

2. Modification unilatérale des conditions contractuelles

A RETENIR

Le caractère consensuel du contrat de distribution exclusive ne fait pas obstacle à l'exercice par le fournisseur, initiateur du réseau, de son pouvoir de gestion et d'organisation. Aussi peut-il modifier unilatéralement certaines conditions contractuelles, notamment sa politique tarifaire et sa politique commerciale, dès lors que ces modifications ne constituent pas un abus de sa part.

EXEMPLES

Que ne peut pas faire le distributeur en cas de modification unilatérale du contrat par le fournisseur ?

- exiger l'intangibilité de la politique commerciale du réseau et s'opposer aux modifications apportées au système de primes, à moins que le fournisseur ne diminue de façon draconienne l'ensemble des conditions financières du contrat et se mette lui-même à l'abri d'une évolution défavorable du marché ;
- refuser de manière intransigeante d'accepter de nouvelles conditions commerciales temporaires, ou un nouveau système de gestion prévisionnelle utile à la bonne marche de l'entreprise ;
- reprocher à son fournisseur de lui imposer la vente de produits de substitution *low*

cost lorsque le contrat comporte une clause selon laquelle la liste des produits confiés au distributeur pourra être augmentée ou réduite par son cocontractant ;

- refuser la réduction du territoire contractuel imposée à l'ensemble des distributeurs à la suite de la réorganisation du réseau lorsqu'elle n'a pas eu de conséquences négatives sur les ventes.

Dans certains cas, le comportement du distributeur peut être à l'origine des modifications unilatérales du fournisseur. Un distributeur ne peut ainsi se plaindre de la limitation de ses droits lorsqu'il a accepté la reconduction du contrat à durée déterminée aux conditions antérieures alors que les parties étaient en litige sur la portée de la clause d'exclusivité. Les impayés du distributeur peuvent aussi conduire le fournisseur à bloquer les livraisons et instaurer un système de paiement au comptant.

La modification unilatérale doit être exempte d'abus. L'appréciation de la légitimité d'une telle modification peut parfois conduire le juge à s'immiscer dans la gestion des entreprises, ingérence qui peut être difficilement justifiable.

EXEMPLES

Quelles modifications contractuelles ont été jugées abusives ?

- le fait pour un fournisseur d'augmenter unilatéralement les obligations d'achat de son distributeur ;
- le fait d'imposer de nouvelles modalités de traitement du service après-vente qui induisent de nouvelles charges pour le distributeur exclusif ;
- le fait d'arrêter la production de l'un des articles qui constituent l'objet principal de l'accord ;
- le fait de faire varier unilatéralement les objectifs de vente alors qu'en principe leur fixation doit être commune ;
- le fait de modifier les conditions de vente des produits, lorsque, dans un contexte général difficile, le fournisseur impose de lourds sacrifices au distributeur tout en distribuant d'importants dividendes à ses actionnaires ;
- le fait de tenter d'imposer à son distributeur un changement de marque.

La modification unilatérale peut prendre la forme d'une rupture partielle de relations commerciales établies. La Cour de cassation a estimé que tel est le cas lorsque le fournisseur annonce au distributeur, moins de quinze jours avant la prise d'effet de sa décision, que dorénavant les commandes devront être passées auprès d'un intermédiaire, à des conditions tarifaires moins avantageuses.

Enfin, la modification unilatérale des conditions contractuelles par le fournisseur peut constituer un trouble manifestement illicite, lorsqu'elle sanctionne un manquement pour lequel le contrat prévoit d'autres mesures ou lorsque le constructeur décide de supprimer un encours. Tel n'est pas le cas en revanche du recours au réseau internet, en remplace-

ment du système obsolète de communication par minitel.

3. Détermination des objectifs

A RETENIR

Dans la majeure partie des cas, le contrat de distribution exclusive comprend une clause d'objectifs, aux termes de laquelle le distributeur s'engage à réaliser un certain volume de ventes en contrepartie de l'exclusivité accordée. Les objectifs assignés au distributeur ne doivent être ni irréalistes ni excessifs sous peine d'être jugés abusifs.

Le seul fait que les objectifs n'aient pas été contestés ne permet pas de les considérer comme réalisables : encore faut-il qu'ils n'aient pas été imposés au distributeur par un acte de violence économique. Tel n'est pas le cas lorsqu'ils sont soumis chaque année à l'approbation du distributeur et ne peuvent être considérés comme fixés unilatéralement de manière excessive. En l'absence de violence, le consentement du distributeur délimite les frontières de l'abus. Ainsi, la non-réalisation d'objectifs librement consentis et dont le caractère excessif n'est pas établi justifie la résiliation d'un contrat de distribution, même si la jurisprudence la plus récente en matière de rupture brutale de relation commerciales établies apporte une restriction à cette faculté en précisant que la rupture ne peut être réalisée sans préavis, car le non-réalisation d'objectifs ne constitue pas une faute grave. Enfin, la contestation, pour défaut de prise en compte des ventes directes d'un constructeur concurrent, des objectifs précédemment atteints par le distributeur est inopérante dès lors que la base de calcul est demeurée identique.

EXEMPLES

Quand les objectifs ne sont-ils pas abusifs ?

- lorsque le fournisseur impose des objectifs de vente élevés qui sont inférieurs à ceux que le distributeur a lui-même fixés dans ses comptes prévisionnels ;
- lorsque le distributeur qui se plaint d'objectifs irréalistes n'a même pas atteint les estimations jugées raisonnables par l'expert judiciaire ;
- lorsque les objectifs ont été augmentés de 40 % alors que l'augmentation des immatriculations de véhicules de la marque pour l'année en cause a été de 38 %.

En revanche :

- la résiliation du contrat fondée sur le non-respect des quotas de vente par le distributeur est fautive lorsque les objectifs ont été calculés de manière irrationnelle et mis en œuvre arbitrairement et de façon discriminatoire ;
- le fournisseur ne peut assigner au distributeur des objectifs très nettement supérieurs au taux de pénétration de la marque sur le marché.

Compte tenu de la sévérité croissante de la jurisprudence en matière de sanction de la non-réalisation des objectifs, que ce soit dans le cadre de la responsabilité contractuelle ou

de la responsabilité délictuelle pour rupture de relations commerciales établies sans préavis suffisant, une grande prudence s'impose lorsque l'on envisage de sanctionner un distributeur pour non-réalisation de ses objectifs.

Il est préférable de fonder la résiliation sur la violation des obligations contractuelles souscrites en vue de permettre la réalisation des performances ou pour des obligations de résultat dont la non-réalisation pourra être constitutive d'une faute grave.

B. Obligations du fournisseur

PLAN

Le fournisseur doit :

- une obligation d'exclusivité ;
- une obligation de loyauté ;
- une obligation d'assistance ;
- les obligations qui découlent du contrat de vente ;
- une obligation de mise à disposition des signes distinctifs.

1. Obligation d'exclusivité

PLAN

De l'obligation d'exclusivité découle :

- l'octroi d'un droit de distribution exclusive ;
- la concession d'un territoire ;
- l'impossibilité de désigner un nouveau distributeur ;
- la possibilité de suspendre l'exclusivité en cas d'inexécution ;
- l'impossibilité de principe de ventes directes sur le territoire concédé ;
- l'obligation d'assurer la discipline du réseau ;
- la sanction de sa violation.

a. Octroi d'un droit de distribution exclusive

A RETENIR

Aux termes du contrat de distribution exclusive, le fournisseur s'engage à réserver au distributeur l'exclusivité de la distribution de ses produits pour un secteur géographique donné. Caractéristique essentielle du contrat de distribution exclusive, l'exclusivité territoriale représente la contrepartie des efforts commerciaux que le distributeur consentira dans l'intérêt du fournisseur et de sa marque.

L'absence de stipulation d'exclusivité peut impliquer la requalification du contrat en un contrat de distribution sélective. Un distributeur peut cependant cumuler plusieurs exclusivités de distribution de différentes marques sans entraîner de confusion avec la distribution sélective. L'exclusivité de la revente des produits du fournisseur sur un territoire déterminé suffit, en principe, à distinguer ces deux formes de distribution. Le cumul des deux formes de distribution ne doit toutefois pas donner lieu à des comportements répré-

hensibles du distributeur.

L'exclusivité territoriale accordée au distributeur ne se présume pas. Le territoire concédé doit être précisé dans le contrat ou établi par celui qui s'en prévaut.

Cette démonstration peut être faite par tous moyens - correspondances échangées, délivrance d'un «certificat de distributeur exclusif» pour le territoire français, durée et nature des relations commerciales entre les entreprises ou exécution du contrat proposé par le fournisseur aux termes et conditions spécifiées, même à défaut de signature de l'accord. L'existence de l'exclusivité et son étendue géographique sont établies sans équivoque lorsque le contrat indique que le «fournisseur concède au détaillant, qui l'accepte, la concession de vente de ses produits pour le territoire défini et délimité en annexe». L'exclusivité suppose une manifestation expresse de volonté. Aussi la Cour de cassation a-t-elle approuvé une cour d'appel d'avoir retenu qu'en l'absence de preuve formelle d'une exclusivité les parties n'étaient liées que par de simples «ventes successives sans convention d'exclusivité». La jurisprudence exclut également l'existence d'une exclusivité lorsque le fournisseur établit avoir réalisé son chiffre d'affaires avec d'autres grossistes, lorsque le contrat a été modifié pour transformer le distributeur exclusif en simple revendeur agréé, lorsque le distributeur ne se prévaut que d'une obligation de constituer des stocks appropriés de marchandises ou lorsque les fournisseurs du concédant diffusent les mêmes produits auprès de plusieurs enseignes concurrentes. Enfin, une exclusivité de fait pendant une longue période ne donne pas naissance à une exclusivité de droit au profit d'un distributeur, qui lui permettrait de s'opposer à la nomination d'un nouveau distributeur par le concédant.

b. Territoire concédé

L'étendue du territoire concédé varie selon les contrats. Elle peut couvrir une région, un département, ou un État. Librement fixée par les parties, elle doit répondre aux besoins de la clientèle tout en assurant une activité suffisante au distributeur. Stipulée dans l'intérêt de chacune des parties, l'étendue de l'exclusivité accordée au distributeur doit, conformément à l'article 1163 (ancien art. 1129) du Code civil, être précisément définie par le contrat de distribution, sous peine pour celui-ci d'être annulé ou requalifié.

La modification de l'étendue du territoire concédé décidée unilatéralement par le fournisseur constitue une faute qui peut justifier la résiliation du contrat. L'exclusivité territoriale doit être respectée, y compris lors du préavis de rupture.

Une même zone géographique peut être partagée par plusieurs distributeurs et le fournisseur peut, sans faute, adjoindre un nouveau distributeur au distributeur initial qui l'a accepté en signant un nouveau contrat reconnaissant une exclusivité territoriale à chacun. Le distributeur ne doit toutefois pas se trouver dans une «situation de dépendance économique totale» envers le fournisseur pour que son accord soit valable.

c. Désignation d'un nouveau distributeur

Le fournisseur qui désigne ou approvisionne un autre distributeur dans la zone concédée au distributeur exclusif commet une faute qui engage sa responsabilité contractuelle ou justifie la résiliation du contrat à ses torts.