

Contrat de distribution et rappel de principes généraux

Contrat et Code civil

Lorsqu'un réseau de distribution est créé, le fournisseur est libre de choisir le type de contrat et son contenu. Ainsi, la tête de réseau (le fournisseur) peut dans le contrat qu'il propose à ses distributeurs, s'accorder certains droits et imposer des devoirs à ses distributeurs...

Cependant il doit répondre aux dispositions de l'article 1104 du Code civil qui indique que : « *les contrats sont formés et exécutés de bonne foi* ». En quoi consiste concrètement cette notion de bonne foi ?

Ce concept impose à tout contractant d'adopter un comportement loyal, coopératif. En résumé le contractant ne doit pas nuire à son cocontractant. Il se doit d'être loyal à son égard.

Une jurisprudence récente de la Cour de cassation illustre ce point en sanctionnant l'usage déloyal d'une prérogative contractuelle.

Prenons l'exemple de la liberté, pour la tête de réseau, de faire évoluer son réseau. Ainsi en application des stipulations contractuelles ne prévoyant pas d'exclusivité, le fournisseur dispose de la faculté unilatérale de nommer un autre distributeur. Il peut donc déterminer librement l'implantation de ses points de vente.

Toutefois ce droit contractuel est conditionné au respect de l'obligation de bonne foi et de loyauté.

Dans une affaire, les juges ont considéré comme particulièrement déloyal le fait d'installer un point de vente trop près de celui d'un précédent distributeur, alors même que celui-ci n'avait pas d'exclusivité territoriale (*source : Cass. com. 5-6-2024*

n° 22-20.930 F-D, Sté la Française des Jeux c/X ès qual.).

Les faits peuvent se résumer ainsi : la FDJ (société Française des Jeux) accorde son agrément à l'exploitant d'un fonds de commerce de tabac-presse pour la commercialisation de jeux de grattage, de tirage et de paris sportifs de la FDJ. Environ un an et demi après, la FDJ consent à une société, située juste en face du buraliste, un agrément pour la commercialisation de divers jeux. Le buraliste assigne alors la FDJ en responsabilité contractuelle pour manquement à son obligation de bonne foi et de loyauté.

Au vu de la situation, les juges du fond ont conclu, approuvés en cela par la Cour de cassation, que rien ne justifiait la création d'un nouveau point de vente, et qu'ainsi la FDJ avait usé de mauvaise foi de sa liberté d'agrément.

Les juges du fond ont ainsi apprécié le manquement au regard des circonstances de fait, comme la proximité des entreprises concernées, la comparaison de la teneur des agréments, ou encore le dynamisme commercial du territoire d'implantation.

Force est de constater que les juges confèrent ici indirectement au distributeur une exclusivité territoriale minimale. A noter toutefois que son contour demeure imprécis en raison des circonstances de fait et du pouvoir d'appréciation des juges du fond.

La jurisprudence de la Cour de cassation incite tout contractant, notamment les têtes de réseau, à la prudence dans l'usage de leurs prérogatives contractuelles.

Contrat et Code de commerce

Outre le Code civil, le Code de commerce vise certains déséquilibres contractuels dans les relations entre professionnels.

Ainsi l'article L.442.1-I du Code de commerce interdit des pratiques commerciales abusives dans les relations entre fournisseurs et distributeurs à savoir :

> l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestation disproportionnée au regard de la contrepartie consentie,

> la soumission ou la tentative de soumission de l'autre partie à des obligations entraînant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Prenons l'exemple du remboursement partiel des interventions au titre de la « *garantie constructeurs* ». Cette situation est relativement fréquente particulièrement dans le secteur des matériels dit d'accompagnements, mais aussi dans le secteur de l'élevage.

Le distributeur a l'obligation contractuelle d'assurer cette garantie laquelle prévoit en général que seule une partie des coûts engendrés par l'application de cette garantie est remboursée (voire aucune pour certains équipements laitiers !). Le distributeur étant ainsi pénalisé.

Cette situation entre dans le champ d'application de l'article L 442-1 du Code de commerce dans la mesure où l'avantage que se confère le constructeur peut être raisonnablement considéré comme un avantage sans contrepartie puisque le coût de la garantie est, en principe, inclus dans le prix de vente du matériel neuf.

De même, un système de contrôle pénalisant permettant au constructeur de refuser le remboursement d'une intervention en garantie pour des raisons formelles (non-conformité du dossier de demande de remboursement avec des règles administratives fixées par le constructeur) ou prévoyant la reprise du montant des remboursements d'intervention en garantie peut également être assimilé à une obligation déséquilibrée.

La grande liberté de rédaction en matière de contrat implique donc en pratique de tenir compte des concepts généraux du droit des contrats (bonne foi), mais aussi des pratiques restrictives ou abusives entre entreprises pour assurer une pleine sécurité juridique.

Le service Juridique et Fiscal du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents.