

*Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement  
dans le monde et problématiques communes*

Exposé du 10 mars 2014  
Chambre de Commerce Luxembourg

Me Véronique De Meester  
Avocat à la cour

---

DE M  STER

---

# Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes

---

## EXEMPLE DE CONTRAT DE DISTRIBUTION

.....

Le Fournisseur et le Distributeur souhaitent conclure une convention ayant pour objet la distribution des produits contractuels, dans le souci d'améliorer la qualité de leur commercialisation, dans l'intérêt des parties et celui des consommateurs.

Cette convention préservera leur indépendance et ne générera aucun lien quelconque de subordination, de représentation, mandat, ou agence entre elles.

Le Distributeur agira **en son nom et pour son compte, à ses risques et périls**, à l'aide de ses moyens d'exploitation propres.

### I. - OBJET DU CONTRAT.

*Objet du contrat.*

Le Fournisseur accorde, dans les conditions prévues ci-après, au Distributeur, qui accepte, la **distribution non exclusive/ ou exclusive sur le territoire ...** des produits décrits au contrat.

*Définition des produits contractuels.*



# *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

## **2. - LES OBLIGATIONS DU FOURNISSEUR.**

### Conditions de vente et livraison des produits.

Le Fournisseur s'oblige à vendre au Distributeur les produits contractuels dans les conditions de vente et de livraison suivantes :

## **3. - LES OBLIGATIONS DU DISTRIBUTEUR.**

### Approvisionnement.

Le Distributeur s'approvisionnera auprès du Fournisseur pour l'obtention des produits contractuels, dans les conditions et selon les modalités fixées au présent contrat.

Il s'oblige à maintenir en son magasin, un stock suffisant de ces produits pour répondre à tout moment à la demande des consommateurs / ou/ et il s'oblige à ce que la quantité totale des produits commandés par année ne soit pas inférieure à , etc

### Vente des produits.

I - Le Distributeur stockera et conservera les produits dans des conditions qui préservent leurs qualités et leur aspect extérieur.

Il s'engage à ne pas mettre à la vente des produits dont l'aspect ou la nature auraient été altérés, quelque soit l'origine de ces altérations.



## *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

2 - Il autorise le Fournisseur à exercer tout contrôle sur le lieu de vente et s'engage à faciliter la tâche de toute personne que ce dernier pourrait mandater à cet effet.

3 - Le Distributeur fixe à son gré le prix de revente des produits du Fournisseur. Toutefois, il reconnaît avoir pris connaissance des prix de revente conseillés par le Fournisseur et se réserve le droit de les appliquer.

4 - Le Distributeur supporte seul les risques de son exploitation.

A l'égard de sa clientèle, il assume les obligations légales ou contractuelles attachés à sa qualité de vendeur

### Usage de la marque.

1 - Le Distributeur s'oblige, pendant la durée du contrat, à ne vendre les produits que sous la marque et le conditionnement du Fournisseur.

Il s'engage à respecter les couleurs, marques ou inscriptions du Fournisseur partout où elles seront apposées.

Il s'engage à ne pas faire usage de la marque du Fournisseur, à quelque titre que ce soit, sans l'accord écrit et préalable de ce dernier.

A l'expiration ou résiliation du contrat, il s'oblige à cesser toute utilisation autorisée de la marque.

2 - Le Distributeur signalera au Fournisseur les imitations ou contrefaçons dont celle-ci pourrait faire l'objet.



# *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

## Information.

Le Distributeur informera le Fournisseur périodiquement de toutes réclamations ou suggestions provenant des utilisateurs et acheteurs des produits contractuels.

## Confidentialité.

Le Distributeur s'engage à ne divulguer à tout tiers aucune information relative à l'activité du Fournisseur ou aux conditions de fabrication et d'exploitation de ses produits, pendant la durée du contrat et sans limitation de temps ensuite.

## **4. PRIX.**

### Prix des produits - Règlement du prix.

Les prix hors taxes des produits sont :

Le Distributeur déclare expressément connaître parfaitement ces prix et les accepter.

Les achats du Distributeur sont payables selon les conditions suivantes :

### Variation - Révision des prix.



# *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

- **Autres clauses :**
  - Durée du contrat et le renouvellement
  - Résiliation
  - Rachat du stock ou non et conditions
  - Indemnisation
  - Droit applicable, choix des parties, à défaut le Règlement de Rome I détermine la loi applicable :  
*« f) le contrat de distribution est régi par la loi du pays dans lequel le distributeur a sa résidence habituelle »*
  - Tribunal compétant : domicile du défendeur ou lieu où l'obligation qui sert de base à la demande a été ou doit être exécutée.



# *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

## Contrats de distributions dans le monde:

- Peu de pays ayant une législation spécifique, peu de différences sauf en ce qui concerne l'indemnisation du distributeur en cas de fin de contrat
- EU = Concurrence



# *Le contrat de distribution internationale : mode de fonctionnement dans le monde et problématiques communes*

---

## **Droit belge :**

### Concession exclusive de vente :

- Durée Indéterminée : Préavis raisonnable ou une juste indemnité
- Durée déterminée : reconductible sauf notification de résiliation au moins trois mois avant

### Si résiliation pour raison autre que motif grave du concessionnaire :

- Indemnité complémentaire équitable fonction de :

- 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 débits que le concessionnaire doit au personnel qu'il est dans l'obligation de licencier par suite de la résiliation de la concession de vente.**
- Concessionnaire peut assigner devant son domicile ou domicile du concédant au choix
  - Tribunal belge appliquera loi belge





## Concurrence

- TFUE: interdiction des restrictions
  - Clauses noires (restrictions caractérisées)
  - Exemption automatique
- Article 101 (1) TFUE: interdiction des restrictions à la concurrence
- Article 101 (2) TFUE: autorisation si contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès au bénéfice de l'utilisateur

## Concurrence

- Accords Horizontaux (entre sociétés concurrentes)
  - Accords de R&D; accords de production; accords d'achat; accords de commercialisation; accords de normalisation
- Accords Verticaux (entre sociétés participantes)
  - Exemptions
  - Clauses noires (restrictions caractérisées)
  - Clauses invalides



## Concurrence

- Accords verticaux: Exemptions
  - parts de marché <15%, ou
  - accords entre PME (moins de 250 salariés et CA <50 millions ou bilan <43 million)



## Concurrence

- Accords verticaux: Exemptions (présomptions)
  - Parts de marché  $\leq 30\%$
  - Mais:
    - clause de non concurrence intra contrat  $\leq 5$  ans (SAUF si locaux= propriété du fournisseur)
    - clause de non concurrence post contrat si indispensable pour protéger know-how, limité au point de vente à partir duquel cocontractant a opéré,  $\leq 1$  an
    - si contrat de distribution sélective pas d'interdiction de vendre un certain concurrent
  - Sanction: nullité éventuelle de la clause uniquement (clause doit être examinée quant à ses effets)



## Concurrence

- Accords verticaux
  - Clauses noires (restrictions caractérisées)
    - Prix de revente imposés
    - Restriction de territoire, sauf
      - Interdiction ventes actives
      - Interdictions aux grossistes de vendre au détail
      - Interdiction par distributeurs agréés de vendre à non agréés
      - Interdiction de vendre composants à concurrent
    - Restrictions de ventes passives et actives (si distribution sélective)
    - Restriction de fourniture croisées entre distributeurs (si distribution sélective)
    - Restriction de ventes imposée à fabricant de composants



## Concurrence

- Accords verticaux: Exemples
  - Contrat de distribution sélective : en aval interdiction de clauses restreignant vente passive et même active (client final ou distributeur agréé); en amont interdiction de clauses de monomarquisme
  - Distribution exclusive : en aval protégé contre ventes actives (mais pas passives) d'autres distributeurs
    - Attention: Internet = passif
  - Contrat d'agence : non soumis car pas d'indépendance
  - Contrat de franchise : clauses indispensables à la mise en œuvre d'un accord de franchise sont possibles car justifiées par transmission de savoir faire; ainsi clauses de non concurrence > 5 ans valables tant que dure franchise



---

Véronique De Meester & Sylvain Elias

Avocats à la Cour

3 rue des Bains B.P. 848

L-2018 Luxembourg

Tél : +352 26 86 17

[vdemeester@de-meester.com](mailto:vdemeester@de-meester.com)

[selias@de-meester.com](mailto:selias@de-meester.com)

