

Recueil Dalloz

Recueil Dalloz 1998 p. 333

Le contrat de concession exclusive ne constitue pas un mandat d'intérêt commun

Didier Ferrier

Si l'intérêt commun ne fonde pas un droit à indemnité en fin de contrat, l'abus dans la rupture du contrat ou l'atteinte à son économie peuvent justifier une indemnisation voire l'annulation.

L'intérêt commun, rapidement évoqué dans l'art. 1er de la loi n° 89-1008 du 31 déc. 1989 (D. 1990, Lég. p. 53), devient le nouvel argument des distributeurs exclusifs pour obtenir une indemnisation à la fin de leur relation contractuelle. La notion est utilisée avec d'autant plus de facilité qu'elle ne fait pas l'objet d'une acception claire et, bien sûr, univoque (T. Hassler, L'intérêt commun, RTD com. 1984, p. 581).

A l'occasion de la résiliation d'un contrat de concession automobile intervenue, en conformité des stipulations contractuelles, pour refus d'agrément du concessionnaire du fonds de commerce concerné par le contrat de concession, le concessionnaire estimait que l'intérêt commun, visé par l'art. 1er de la loi du 31 déc. 1989, justifiait la reconnaissance à son profit d'un droit de présentation d'un successeur et, à défaut de son agrément, du paiement d'une indemnité compensatrice (on relèvera, à cet égard, que la notion d'intérêt commun n'emporte pourtant pas indemnisation de plein droit ; même un mandat d'intérêt commun à durée indéterminée peut être résilié sans indemnité lorsque le contrat exclut une indemnisation, Cass. com., 7 juill. 1983, Bull. civ. IV, n° 209, règle rappelée implicitement par Cass. com., 3 juin 1997, Bull. civ. IV, n° 171 ; D. 1998, Somm. p. 113, obs. D. Mazeaud ).

La Cour de cassation relève que « le contrat de concession exclusive ne constitue pas un mandat d'intérêt commun ». La proposition est correcte mais ne répond pas à la question qui était de savoir si le contrat de concession, défini comme un contrat « conclu dans l'intérêt commun » des parties, emporte un droit à indemnisation au profit du concessionnaire.

La jurisprudence, dans son ensemble, refuse de reconnaître un tel droit (cf. déjà CA Amiens, 13 déc. 1973, D. 1975, Jur. p. 452, note A. Rolland ; et la jurisprudence citée *in* Droit de la distribution, Litec, 1995, n° 452 et par P.-H. Antonmattéi et J. Raynard, Contrats spéciaux, Litec, 1997, n° 43).

La doctrine est partagée. La plupart des auteurs sont également hostiles à une telle reconnaissance, considérant qu'à la différence du mandataire le concessionnaire est titulaire de sa clientèle (J. Huet, Les contrats spéciaux, LGDJ, 1996, n° 31119 ; P. Malaurie et L. Aynès, Contrats spéciaux, Cujas, 1997, n° 557 et 835 ; T. Buhagiar, Doit-on créer un statut légal des concessionnaires ?, JCP éd. CI 1975, II, n° 11636 ; P. le Tourneau, La concession commerciale exclusive, Economica, 1994, n° 4-2-3 ; L. Leveneur, obs. Contrats, conc., consom. 1998, n° 20) ; d'autres lui sont favorables, considérant qu'il existe une clientèle commune au concessionnaire et au concédant (A. Brunet, Clientèle commune et contrat d'intérêt commun, Mélanges Weill, Dalloz, 1983, p. 85 ; F. Collart-Dutilleul et P. Delebecque, Contrats civils et commerciaux, Dalloz, 1996, n° 672 ; J. Beauchard, Droit de la distribution et de la consommation, PUF, 1996, p. 191, et le vigoureux plaidoyer de P.-Y. Gautier, RTD civ. 1998, p. 131 ). En admettant que l'intérêt commun signifie l'existence d'une clientèle commune pendant l'exécution du contrat (mais dans ses applications l'intérêt commun tient, semble-t-il, non pas au développement d'une clientèle commune mais au développement en commun soit d'une clientèle : celle du mandant, soit de deux clientèles : celle du concédant et celle du concessionnaire), il demeure que le concessionnaire, à la différence d'un mandataire, conserve en fin de contrat la clientèle attachée à son fonds de commerce (sauf engagement de non-concurrence pouvant fonder alors une autre solution, cf. Droit de la distribution préc., n° 585) et ne peut donc prétendre à indemnisation pour la perte des clients qui seraient

1

exclusivement attachés à la marque et aux produits du concédant.

Le concessionnaire peut, toutefois, réclamer réparation du préjudice résultant d'un abus commis par le concédant dans son droit de mettre fin au contrat (cf. déjà CA Amiens, 13 déc. 1972, préc.). L'abus pourra tenir au fait que les investissements imposés par le concédant ou réalisés à la demande du concédant n'ont pas été amortis (Cass. com., 5 avr. 1994, D. 1995, Somm. p. 69  ; 1re espèce, la Cour laisse entendre que si tel avait été le cas la rupture eût été abusive : le distributeur « ne rapportant pas la preuve que [le concédant] l'avait contraint à exposer d'importants frais d'investissement » ; V. aussi D. 1995, Jur. p. 355, note G. Virassamy et Somm. p. 90, obs. D. Mazeaud .

La fortune récemment connue par la notion d'abus devrait favoriser ces prétentions de la victime de la rupture à obtenir une indemnisation voire l'annulation du contrat.

Un concessionnaire deux ans après avoir repris, selon des conditions fixées par le concédant, une « concession déficitaire » voit le contrat résilié « en raison de la poursuite de la chute des ventes », la Cour de cassation estime que les juges du fond, ayant relevé « que le redressement de la concession impliquait, compte tenu des investissements exigés (du concessionnaire), qu'il bénéficie d'une période relativement longue d'exploitation » et « que les parties avaient envisagé des relations contractuelles de longue durée », auraient dû, malgré le respect du préavis contractuel par le concédant, sanctionner l'abus de droit commis par ce dernier dès lors qu'aucune exigence de quota n'avait été stipulée et que la responsabilité de la chute des ventes ne pouvait être imputée au concessionnaire (4e espèce).

Entre l'intérêt commun et l'abus de droit ou de pouvoir (cf. T. Revet, obs. RTD com. 1997, p. 37 ) , tendent ainsi à se dégager les notions d'« économie du contrat », et d'« équilibre contractuel » entendues comme un rapport raisonnable de proportionnalité entre les engagements respectifs des parties.

Un fournisseur obtient auprès d'un établissement financier, en contrepartie de l'engagement d'achat exclusif souscrit par le distributeur, un prêt au profit de ce dernier. La Cour de cassation approuve l'annulation du contrat pour absence de cause, au motif que l'avantage procuré par le fournisseur apparaissait dérisoire au regard de l'engagement du distributeur (2e espèce ; rappr. Cass. com., 24 févr. 1998 cité au D. 1998, Somm. p. 337  : « le [franchiseur] ayant commis une faute volontaire dans son obligation précontractuelle d'étude et de renseignement... cette faute a remis en cause l'économie générale du contrat », cf. sur l'exigence de proportionnalité, Cass. com., 13 mai 1997, cité au D. 1998, Somm. p. 339 .

Un distributeur par ses retards de paiement « détériore l'équilibre financier du contrat » de concession, la Cour de cassation approuve la résiliation unilatérale et sans préavis du contrat par le concédant au motif que « l'équilibre financier... est un élément essentiel » du contrat (3e espèce).

Le contrat devrait donc désormais être conclu, exécuté et résilié par chaque partie en considération des intérêts de l'autre. L'équilibre dans les relations entre contractants, ignoré par le code civil (si l'on excepte certaines dispositions particulières comme celles relatives à la lésion), est-il appelé à devenir le nouvel impératif de l'ordre contractuel ?

Mots clés :

CONCESSION COMMERCIALE * Concession automobile * Résiliation * Mandat d'intérêt commun * Délai de préavis * Abus de droit * Investissement perdu