

Refus de vente et concessionnaires

Autor(en): **Guardia, Charles de**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **37 (1957)**

Heft 9-10

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-887837>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

REFUS DE VENTE et concessionnaires

par Charles DE GUARDIA, Avocat à la Cour

Le 11 juillet 1953, l'Assemblée nationale vota une loi « portant redressement économique et financier ».

Le 9 août de la même année, le Gouvernement prenait un décret d'application pour « entraver la hausse artificielle des prix de vente ».

En octobre 1957, le redressement économique et financier est encore à l'ordre du jour, et la hausse des prix, artificielle ou non, cause à nos gouvernants comme à tous les Français bien des inquiétudes.

Le décret du 9 août 1953 n'a pratiquement jamais été appliqué. Tout donne à penser que les Parquets des Tribunaux vont recevoir sous peu des instructions pour veiller dorénavant au respect de ce texte, qui constitue une arme toute trouvée au service de la politique économique annoncée.

Comme la plupart des organismes patronaux ont, à l'époque, bercé leurs adhérents d'illusions sur la portée de ce texte, il ne paraît pas inutile de l'analyser à nouveau, avant d'aboutir à un optimisme plus nuancé.

Le décret du 9 août 1953 suscite essentiellement deux questions, que nous examinerons successivement :

1° Un commerçant peut-il imposer un prix de revente à ses acheteurs ?

2° Les contrats de concession exclusive de vente sont-ils encore licites ?

I

UN COMMERÇANT PEUT-IL IMPOSER UN PRIX DE REVENTE ?

Aux termes de l'article 2 du décret du 9 août 1953,

« Est assimilé à la pratique des prix illicites le fait :

4° Par toute personne de conférer, maintenir ou imposer un caractère minimum au prix des produits des prestations et services ou des marges commerciales, soit au moyen de tarifs ou barèmes, soit en vertu d'ententes, quelle qu'en soit la nature ou la forme. »

Ce texte est suffisamment net pour ne point appeler d'amples commentaires : on ne peut imposer un prix de revente.

A ce principe, il n'est qu'une exception : tout commerçant peut solliciter des ministres intéressés une dérogation temporaire. L'octroi ou le refus de cette dérogation est purement arbitraire; elle peut être donnée notamment « en fonction de la nouveauté du produit ou du service de l'exclusivité consécutive à un brevet d'invention, à une licence d'exploitation, ou au dépôt d'un modèle ».

Peu de commerçants ont sollicité une telle dérogation, dans la crainte légitime de se la voir refuser.

Beaucoup, en revanche, se sont gardés d'imposer leurs prix de revente à leurs détaillants : ils se sont bornés à leur « conseiller ». Une telle finesse fera sourire les plus paternels des juges; elle irritera les autres. Nous ne formulerons que deux remarques :

a) Les tribunaux, et plus particulièrement les tribunaux répressifs se sont toujours reconnu le droit de rechercher le véritable sens d'une disposition contractuelle, la qualification adoptée par les parties ne s'imposant pas à eux. Si un tribunal correctionnel saisi de la question avait l'intime conviction que le mot « conseiller » signifie dans l'esprit des parties « imposer », il ne manquerait pas de considérer que le délit prévu par le décret du 9 août 1953 est constitué.

b) Dans l'hypothèse où un revendeur ne respecterait pas un prix ainsi « conseillé », le vendeur serait démuné de tout argument par-devant le tribunal de commerce, pour le contraindre à s'exécuter ou pour obtenir à son profit la résiliation des conventions.

Le vendeur ne pourrait évidemment plaider que « conseillé » veut dire « imposé », et il ne pourrait pas, d'autre

part, soutenir que le seul fait de ne pas respecter un « conseil » constitue de la part de son co-contractant une faute.

II

LES CONTRATS DE CONCESSION EXCLUSIVE DE VENTE SONT-ILS LICITES ?

La première conséquence de tels contrats est évidemment pour le concédant l'obligation de refuser de vendre à des commerçants non concessionnaires, et la possibilité pour les concessionnaires d'exiger du concédant qu'il refuse de vendre à des tiers.

En d'autres termes, le fabricant de postes de T. S. F., ou de voitures automobiles, qui les distribue par l'intermédiaire de concessionnaires, s'engage envers ces derniers à refuser de vendre à des non-concessionnaires. La vente à un non-concessionnaire constituerait de sa part une faute contractuelle.

Le problème se pose-t-il en termes différents depuis le décret du 9 août 1953 ?

A) LE TEXTE

Est assimilé à la pratique des prix illicites le fait :

1° *Par tout commerçant, industriel ou artisan :*

a) *De refuser de satisfaire dans la mesure de ses disponibilités aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de services lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles émanent de demandeurs de bonne foi, et que la vente de produits ou la prestation de services n'est pas interdite par la loi ou un règlement de l'autorité publique, ainsi que de pratiquer habituellement des majorations discriminatoires de prix, qui ne sont pas justifiées par des différences de prix de revient...*

La première impression qui se dégage de ce texte est la suivante : nul ne peut désormais refuser de vendre. L'exclusivité est, par voie de conséquence, interdite.

Nous approfondirons plus loin ce texte, et serons amenés à revenir sur cette première impression, mais nous avons voulu dès l'abord la signaler pour la raison suivante : les jugements des

tribunaux sont souvent le reflet de la première impression des magistrats, et tous les avocats savent les efforts qu'il faut déployer pour faire revenir des juges sur une première impression, fût-elle mal fondée.

L'émotion des milieux industriels et commerçants à peine éveillée à la lecture de ce texte était presque aussitôt calmée par la promulgation d'une circulaire ministérielle en date du 15 février 1954.

B) LA CIRCULAIRE DU 15 FÉVRIER 1954

Cette circulaire publiée au *Journal Officiel*, qui s'est présentée comme un commentaire du décret, en donnait, en réalité, une interprétation, et cette interprétation était rassurante : les ministres admettaient la régularité des ventes par concessionnaires, et, par conséquent, reconnaissaient que le refus de vente pouvait être licite.

On pouvait lire dans la circulaire :

Ne tombent pas notamment sous le coup du décret du 9 août 1953 les contrats d'exclusivité conclus dans les cas examinés ci-après :

1° *Lorsque le contrat lie seulement deux entreprises dont l'une productrice réserve la totalité de sa fabrication à l'autre entreprise. L'établissement producteur est qualifié, en ce cas, pour refuser la vente à tout autre distributeur ou utilisateur.*

2° *Lorsqu'il s'agit d'un fabricant ou d'un grossiste qui assure la vente de ses produits par un réseau de concessionnaires exclusifs. Les contrats intervenus peuvent être considérés comme ne présentant pas le caractère anormal lorsqu'ils comportent pour les deux parties des obligations précises et réciproques :*

— *obligation pour le fournisseur de garantir au concessionnaire l'exclusivité de la vente de ses produits dans un secteur particulier avec, en contrepartie pour le concessionnaire des obligations qui peuvent être diverses et variables, mais qui doivent être nettement fixées et effectivement remplies, telles celle de réparer les produits vendus, celle d'entretenir un approvisionnement en pièces détachées, celle de ne pas vendre d'autres marchandises identiques à l'origine près, ou encore celle de participer à titre onéreux à des campagnes de publicité.*

Le raisonnement qui vient aussitôt à l'esprit est le suivant : « Le décret du 9 août 1953 n'a pas eu pour effet de

rendre les contrats d'exclusivité illicites, puisque les auteurs du décret eux-mêmes précisent que ces contrats ne tombent pas sous le coup du décret. »

Cette conclusion a séduit bien des hautes personnalités de l'industrie et du commerce, ce qui montre que, si le bon sens est la chose du monde la mieux partagée, il n'en est pas de même des principes élémentaires du Droit.

Que l'interprétation donnée par les ministres au décret du 9 août soit pertinente ou non, elle est d'un intérêt secondaire : si le Procureur de la République traduit un jour par-devant le tribunal correctionnel un contrevenant au décret du 9 août, si un commerçant victime d'un refus de vente assigne celui qui lui aura refusé la vente par-devant le tribunal de commerce, les juges qui auront à apprécier la portée du décret ne seront en rien liés par l'interprétation qu'en auront donné les Ministres. Toute notre Constitution repose sur le principe sacro-saint depuis Montesquieu de la séparation des pouvoirs : ceux qui ont élaboré les textes juridiques n'ont pas pour mission de dire aux tribunaux comment il faut les interpréter.

C'est, à vrai dire, seulement lorsque la Cour de Cassation se sera penchée sur le décret du 9 août que nous saurons, avec quelque certitude, comment il doit être interprété. Mais les nécessités du commerce ne s'accordent pas toujours avec la sage lenteur des institutions judiciaires, et il nous faut, au besoin à l'aide de la rare jurisprudence qui s'est constituée, tenter de prévoir l'avenir en guidant les plus courageux de nos lecteurs dans les méandres d'une jurisprudence imprécise.

C) LA JURISPRUDENCE ACTUELLE

a) *Le jugement du tribunal de commerce de Nice du 29 avril 1955.* — La Société Guerlain vend ses produits de parfumerie par l'intermédiaire de concessionnaires par elle agréés. Ayant appris qu'une société « Marie-Antoinette », qui n'était pas un de ses concessionnaires, avait mis en vente des produits Guerlain, la Société Guerlain l'assigna par-devant le tribunal de commerce pour obtenir sa condamnation à des dommages-intérêts. La Société Marie-Antoinette fit plaider pour sa défense que les prétentions de Guerlain se heurtaient aux dispositions du décret du 9 août 1953.

Le tribunal donna raison à la Société Guerlain en décidant que « l'exclusivité de la vente des produits Guerlain » imposée par la demanderesse à des dépositaires agréés ne tombe pas sous le coup du décret du 9 août 1953.

Malheureusement, la décision ne comporte pas le moindre raisonnement. Elle se réfère seulement à la circulaire du 15 février 1954, sans que l'on sache si le tribunal a cru que la circulaire s'imposait à lui en tant que telle, ou si les raisonnements contenus en la dite circulaire lui paraissaient pertinents et dignes d'être adoptés. Dans la première hypothèse, le tribunal de Nice a commis une erreur de raisonnement (voir plus haut); dans la deuxième hypothèse, il eût fallu qu'il reprit ceux des raisonnements de la circulaire qui lui paraissaient pertinents. Or, le tribunal s'est borné à dire :

Attendu que la circulaire ministérielle du 15 février 1954 concernant l'application du décret a soin d'indiquer qu'il n'interdit pas les contrats d'exclusivité, et qu'elle précise en outre que ne tombent pas sous le coup du décret les contrats par lesquels un fabricant ou grossiste entend assurer la vente de ses produits par un réseau de concessionnaires exclusifs,

Attendu que les agissements de la Maison Guerlain sont conformes à cette interprétation logique du décret.

On doit d'autant plus regretter le laconisme de la décision que le premier des attendus ci-dessus ne traduit même pas correctement la pensée des auteurs de la circulaire. Ces derniers, on l'a vu, n'autorisent les contrats d'exclusivité que lorsqu'ils remplissent certaines conditions.

b) *Le jugement du tribunal de commerce de Nantes du 23 avril 1956.* — Ce jugement est rendu à l'occasion d'un procès identique dans lequel le demandeur était également la Société Guerlain. Le tribunal donne, cette fois encore, raison à Guerlain en décidant que « la Société Guerlain est fondée dans son action en tant qu'elle vise à protéger ses méthodes commerciales de distribution destinées à sauvegarder le prestige de la marque ».

Ce jugement repose sur une base aussi fragile que le jugement précédent : il se réfère essentiellement à la circulaire du 15 février 1954. Du moins en donne-t-il un résumé exact, lorsqu'il déclare :

La circulaire n'interdit pas en principe les contrats d'exclusivité, spécialement lorsqu'il s'agit d'un fabricant qui

assure la vente de ses produits par un réseau de concessionnaires exclusifs, à condition que les contrats intervenus comportent, pour les deux parties, des obligations précises et réciproques.

Le jugement montre en outre avec exactitude en quoi les contrats qui unissent Guerlain à ses concessionnaires sont conformes aux exigences de la circulaire : obligation pour le concessionnaire d'entretenir un stock suffisant et de première fraîcheur, engagement pour Guerlain de ne vendre qu'à des parfumeurs souscrivant le contrat-type Guerlain.

En revanche, l'un des motifs du jugement contient une erreur manifeste :

Attendu qu'il appartient à tout commerçant propriétaire de marque, se référant à des produits autres que ceux de nécessité, d'imposer non seulement les prix qu'il juge bon de fixer mais encore...

Or, nous avons vu, au contraire, que le décret du 9 août 1953 interdisait, en principe, d'imposer les prix de revente.

c) *Le jugement du tribunal correctionnel de Lyon du 3 octobre 1956.* — La cause se présentait sous un aspect quelque peu différent.

La Société concédante n'était pas demanderesse, mais défenderesse, et même de façon plus précise, prévenue d'avoir commis un délit. La Société X... est chargée de la distribution des produits de toilette XX...

Cette Société s'est vu commander par la Société des Économiques Troyens divers produits.

Le gérant de la Société X... refusa de vendre. Il fut traduit par le Procureur de la République par-devant le tribunal correctionnel, pour infraction au décret du 9 août 1953.

Il développa pour sa défense deux arguments :

1° La demande des Économiques Troyens était anormale : cette société n'avait pas les qualités de technicité requises pour écouler le produit dans les conditions dans lesquelles il est habituellement vendu.

2° Le refus de vendre n'avait pas pour but de fausser le jeu de la concurrence, ni d'empêcher une baisse des prix.

Le tribunal rejette ces deux arguments :

1° Le commerce considéré n'exigeait aucune technicité particulière; d'ailleurs la Société X... n'avait jamais souscrit le moindre contrat d'exclusivité avec des coiffeurs-parfumeurs.

2° Le décret du 9 août 1953 a pour but essentiel de « mettre fin aux pratiques qui, restreignant la libre concurrence commerciale, empêchaient toute baisse des prix ou même pouvaient entraîner des hausses injustifiées ».

En conséquence, le tribunal déclare le gérant de la Société X... coupable du délit qui lui était reproché.

Remarquons que ce jugement, rendu par des magistrats professionnels, se garde judicieusement de se référer à la circulaire du 15 février 1954. Il nous trace ainsi la voie à suivre : c'est dans l'analyse même du décret du 9 août 1953, et dans les principes généraux du Droit, qu'il nous faut chercher la solution de nos problèmes.

Un texte nouveau peut fort bien porter atteinte aux principes généraux du Droit, mais, dans ce cas, il doit le dire expressément : dans le cas contraire, il doit être interprété de façon telle qu'il ne porte pas atteinte aux principes qui régissaient la matière avant sa promulgation, sans qu'il reste pour autant lettre morte. Il est donc indispensable de rechercher les principes qui régissaient la matière avant le décret du 9 août 1953. Après quoi, nous rapprocherons le texte de ces principes, pour voir s'il a pu leur porter atteinte.

D) TENTATIVE D'INTERPRÉTATION DU DÉCRET DU 9 AOUT 1953 A LA LUMIÈRE DES PRINCIPES GÉNÉRAUX

a) *Les principes.* — Il est certain que la jurisprudence avait, avant le décret du 9 août 1953, admis la validité des exclusivités de vente.

Ainsi, le contrat par lequel la Société X... consent à l'exclusivité de vente à un concessionnaire, et l'oblige à vendre à un prix déterminé, n'est pas nul, abstraction faite du décret du 9 août 1953.

Bien plus, un tel contrat est opposable à tous. (Cour de Cassation, 3 août 1954, Gazette du Palais 1934, II 640.)

Celui qui revend des produits de parfumerie à un prix inférieur à celui imposé par la Maison, est passible de dommages-intérêts, par application de l'article 1382 du Code Civil, bien qu'il n'ait pris personnellement aucun engagement, si, exerçant depuis plusieurs années le commerce de revendeur de

produits de parfumerie, il ne peut ignorer les usages particuliers à certaines maisons, et spécialement l'obligation de ne pas vendre leurs produits au-dessous du prix fixé, et si, pour ne pas s'exposer au reproche de manquer à ces engagements, il s'est adressé à un intermédiaire, le provoquant à violer son contrat en se faisant fournir par lui des produits qu'il pourrait revendre à un prix inférieur.

Ainsi, avant le décret du 9 août 1953, les contrats d'exclusivité de vente étaient valables.

Avant le décret du 9 août 1953, les contrats d'exclusivité de vente étaient opposables aux tiers.

b) *Analyse du texte du décret du 9 août 1953.* — La seule lecture du texte (voir p. 243) révèle qu'il ne laisse à l'interprétation qu'une marge fort restreinte. Cette interprétation ne peut guère s'exercer que sur l'expression « demandeur de bonne foi ».

Il est probable que les rédacteurs du décret ont considéré comme un acheteur « de bonne foi » celui qui a un intérêt professionnel à se procurer la marchandise, et qui offre d'en payer le prix.

Mais, ainsi que le note le Professeur Plaisant, une telle interprétation de l'expression « demandeur de bonne foi » ne s'impose pas en bonne technique juridique.

Il importe, en effet, de souligner que le décret n'interdit pas de façon formelle les contrats d'exclusivité; or, nous l'avons vu, de tels contrats sont, en vertu des principes généraux, valables et opposables aux tiers.

Nous devons en déduire que le décret du 9 août 1953, faute de disposition précise à cet égard, laisse subsister ces principes généraux, et qu'il doit se combiner avec eux.

Apparaît dès lors, comme étant « de

mauvaise foi » par application des règles dégagées par la jurisprudence, l'acheteur qui prétend revendre une marchandise Y, sachant que cette marchandise est distribuée par un réseau de concessionnaires exclusifs, lesquels doivent, aux termes de leur contrat, remplir certaines conditions particulières.

Ainsi, le texte même du décret du 9 août 1953 autorise un concédant à refuser de vendre à un non-concessionnaire.

On pourrait, certes, rétorquer que cette conclusion repose tout entière sur la jurisprudence relative à la validité des concessions exclusives de vente, et leur opposabilité aux tiers, et que la jurisprudence ne constitue pas le Droit positif. Le décret pourrait, dès lors, paralyser les effets de cette jurisprudence, sans qu'il lui soit nécessaire de le préciser formellement.

Nous voulons bien admettre cette réplique.

Mais nos adversaires seront bien contraints de reconnaître qu'il est un texte que le décret ne peut écarter *implicitement*, car il constitue une pièce maîtresse du Droit français : c'est la loi du 23 juin 1857 relative aux marques de fabrique.

Le propriétaire d'une marque est libre de déterminer les conditions dans lesquelles les objets revêtus de cette marque seront vendus.

La Cour de Lyon a, dans un arrêt relativement récent, rappelé cette règle :

(Cour de Lyon, 26 février 1953, *Annales de la Propriété industrielle*, 1953, page 113).

Une marque constitue un signe original dont les tiers ne peuvent se servir sans l'autorisation du propriétaire.

Le propriétaire d'une marque régulièrement déposée peut en disposer à sa guise, la réserver aux objets de sa fabri-

cation personnelle, ou en concéder l'usage à des tiers sous des conditions qu'il fixe à son gré; il incombe alors à toute personne désireuse de l'employer de s'entendre avec le propriétaire de la marque pour satisfaire à ces conditions.

Ainsi interdire au propriétaire d'une marque de choisir les vendeurs de son matériel serait porter une atteinte arbitraire à son droit sur la marque, qui est absolu, et non susceptible d'abus.

Le législateur aurait, certes, pu porter une telle atteinte aux principes qui régissent les marques de fabrique. Rien n'indique qu'il ait voulu le faire.

Aussi devons-nous considérer que, dans tous les cas, et malgré le décret du 9 août 1953, le titulaire d'une marque est fondé à refuser de vendre à des non-concessionnaires.

CONCLUSION

Que peut-on retenir des quelques décisions citées plus haut, et des remarques dont nous les avons assorties ?

1° Il est illicite d'imposer, directement ou indirectement, un prix de revente d'une marchandise.

2° Les contrats d'exclusivité ne sont pas illicites en eux-mêmes.

Ils peuvent, en revanche, être jugés tels lorsque le produit n'est pas un produit de marque, et que la revente n'exige aucune compétence ou technicité particulière.

C'est dire avec quels soins commerçants et industriels doivent établir les contrats qui les lient à leurs concessionnaires, s'ils veulent éviter les pénibles émotions, auxquelles sont sujets les gens honnêtes par-devant les tribunaux correctionnels.