

➔ VOS DROITS

Quelle modernisation du droit de la distribution ?

Les contrats de distribution font trop souvent l'impasse sur de nombreux points. Analyse avec M^e François-Luc Simon, avocat et gérant associé chez Simon Associés.

Points de Vente – Quelle analyse portez-vous sur les contrats de distribution actuels ?

François-Luc Simon – Un trop grand nombre de contrats de distribution restent encore muets sur des points essentiels de la relation qui lie le distributeur et l'entreprise située à la tête du réseau auquel il appartient. Ce constat vise tous les modes de distribution : agence commerciale, distribution sélective, franchise, affiliation, concession, etc. Il serait donc bon de remédier à cette situation, dont les têtes de réseau ne peuvent que pâtir, en insufflant davantage de "technique contractuelle" dans les actes juridiques qui organisent la relation avec les distributeurs. On dénombre ainsi une quarantaine de clauses insuffisamment utilisées en pratique.

Pourriez-vous nous donner quelques exemples ?

Une première catégorie de clauses concerne la formation du contrat. On songe notamment à la clause dite de "déclarations" reprenant les renseignements qui, fournis par le distributeur, ont conduit la tête de réseau à contracter avec lui. En cas de déclaration inexacte, la partie lésée sera ainsi bien mieux protégée. On peut également évoquer la catégorie des clauses qui concernent le territoire concédé. On songe à la clause dite "parapluie", qui supprime tout ou partie de l'exclusivité accordée au distributeur en cas de manquement par ce dernier à certaines obligations ; mais aussi à la clause "développement", qui consiste à subordonner la faculté d'ouvrir de nouveaux points de vente à l'obtention préalable d'un chiffre d'affaires minimum.

SS

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de neuf pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication). simonassocies.com

Qu'en est-il des problématiques d'approvisionnement ?

Parmi les clauses traitant de l'approvisionnement, citons la clause "d'audit", qui organise les conditions dans lesquelles la tête de réseau vérifie le parfait respect de l'obligation d'approvisionnement par le distributeur. On peut également évoquer la clause de "réduction de prix", qui accorde une remise au-delà du seuil d'approvisionnement imposé contractuellement pour inciter le distributeur à respecter son obligation d'approvisionnement, ou encore la clause de "tolérance", grâce à laquelle la tête de réseau peut, par exemple, modifier dans une certaine mesure la quantité des produits commandés par le distributeur.

Y a-t-il d'autres clauses marquantes insuffisamment utilisées à conseiller aux têtes de réseau ?

Une autre catégorie importante concerne le respect du concept et

l'application du savoir-faire. Exemples : la clause "d'assiduité", incitant le distributeur à être présent aux formations et réunions organisées par la tête de réseau ; la clause "d'implication", qui encourage la présence du dirigeant au sein du point de vente ; la clause de "confidentialité renforcée", qui étend l'obligation de confidentialité à des hypothèses imprudemment délaissées en pratique.

On peut aussi évoquer les clauses traitant des garanties de paiement, notamment celles relatives aux garanties accordées quant au paiement des sommes dues par le distributeur. Enfin, une dernière catégorie concerne l'extinction du contrat de distribution. On pourra citer ainsi la clause de "résiliation", qui doit être rédigée avec une grande minutie, sans oublier les clauses de "résiliation différée", de "dédit", "d'astreinte" et de "retour". ●

Propos recueillis par Elise Cornevin

"Il serait bon d'insuffler davantage de « technique contractuelle » dans les actes juridiques qui organisent la relation avec les distributeurs."

FRANÇOIS-LUC SIMON, AVOCAT ET GÉRANT ASSOCIÉ CHEZ SIMON ASSOCIÉS.

