Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 53 (1973)
Heft: 2

Artikel: Un problème éternel : les concessions exclusives
Autor: Guardia, Charles de
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887426

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 07.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Un problème éternel : les concessions exclusives

Charles de Guardia

Les contrats de concession exclusive sont-ils licites?

Il va de soi que nous ne posons pas la question en Droit Européen.

La validité des contrats de concession exclusive en Droit Européen est un problème passionnant et d'une extrême difficulté.

Il serait imprudent de vouloir le traiter dans le cadre de cet article.

Nous nous bornerons à faire, à cet égard, une remarque énergique : il ne suffit pas de constater lorsqu'on est concédant ou concessionnaire que l'on a la nationalité suisse pour être rassuré sous le prétexte que la Suisse ne fait pas partie du Marché Commun.

C'est même à propos d'un contrat de concession exclusive, conclu entre un Français et un Suisse, que la Cour de Justice des Communautés Économiques Européennes a, pour la première fois le 11-3-1964, établi un principe essentiel:

« pour déterminer si les entreprises violent les règles »
« de concurrence posées par les articles 85 et 86 du »
« Traité de Rome, et par suite, sont passibles de sanc- »
« tions, il n'y a pas lieu de se demander si elles ont »
« ou non leur siège à l'intérieur de la Communauté. »
« (Décision Grosfillex-Fillstorf.) »

* * *

Mais notre ambition didactique est, pour l'instant, plus modeste : nous envisageons le cas d'un fabricant établi en France qui distribue ses produits sur le Marché français par des concessionnaires français, sans songer le moins du monde à bouleverser l'économie de la C.E.E.

Son contrat peut-il être toléré par les Tribunaux français?

Un tel contrat comporte, par nature, l'engagement par le concédant de refuser de vendre aux candidats acheteurs qui n'ont pas la qualité de concessionnaires.

Or, il existe dans l'ordonnance du 30 juin 1945, modifiée le 24 juin 1958, un article 37 qui interdit de refuser de vendre.

A ce principe, ainsi posé par le législateur français, il existe des exceptions mais elles sont étrangement limitées :

Le fournisseur auquel on demande une marchandise peut refuser de la vendre :

... si le demandeur est « de mauvaise foi »,

... si la demande présente un « caractère anormal ».

Le problème de la « mauvaise foi », qui suscite des difficultés dans les domaines les plus variés du droit, a donné lieu en cette matière à peu de décisions et à peu de discussions.

Tout le monde admet qu'est de mauvaise foi le commerçant qui passe commande d'une machine à laver pour la dénigrer en la comparant à une autre machine dont il préfère pousser le vente.

Presque tout le monde considère qu'est de mauvaise foi le commerçant qui se procure une lessive pour la vendre en

prélevant une marge bénéficiaire inférieure à celle que lui procure les lessives de marques concurrentes.

La discussion commence, en revanche, lorsque celui qui veut refuser la vente considère que l'acheteur revendra avec une marge « anormalement basse ».

Les Tribunaux devront, chaque fois, apprécier suivant la nature du produit et la forme du commerce, le point de savoir quand la marge est suffisamment basse pour rendre le demandeur « de mauvaise foi ».

Il est bien des cas où « le caractère anormal » de la demande ne soulèvera pas de problème : il est évident qu'une commande d'importance dérisoire, faite à un fabricant producteur qui ne vend que par de grosses quantités, présentera un caractère « anormal ».

Il convient, toutefois, d'être prudent à cet égard car la Cour de Cassation a estimé le 9 janvier 1962 qu'un commerçant pouvait légitimement avoir l'ambition de procéder à des essais de vente de tel ou tel produit en achetant de petites quantités qu'il soumettrait au goût de sa clientèle.

***

Mais la demande de livraison, dépourvue de toute arrière-pensée, présentée par un négociant non concessionnaire à un fournisseur qui distribue habituellement ses marchandises par l'intermédiaire d'un concessionnaire, présente-t-elle un caractère « anormal »?

Deux théories s'affrontent :

a) les uns disent : si le législateur avait entendu rendre illicites ou sans efficacité les contrats de concession exclusive il l'aurait dit. Puisqu'il ne le dit pas, ces contrats sont permis et efficaces;

b) les autres disent : si le législateur n'a rien dit c'est parce que les contrats sont manifestement illicites et qu'ils ne sauraient être doués de la moindre efficacité.

La Cour de Paris avait, le 7 février 1961, opté pour la seconde théorie en décidant que les contrats de concession exclusive étaient contraires à la législation sur le refus de vente : un concessionnaire exclusif ne pouvait invoquer, pour refuser la vente, ni la mauvaise foi du demandeur ni à fortiori le caractère anormal de la demande.

Le 11 juillet 1962 La Cour de Cassation a tout remis en question en cassant cet arrêt.

Elle n'a pas, pour autant, entériné l'autre théorie. Elle s'est gardée de déclarer que les contrats de concession exclusive étaient licites de façon générale. Elle a seulement manifesté sa volonté de voir le Juge examiner chaque cas particulier.

Elle se borne à lui donner des directives.

Selon la Cour de Cassation, le Juge déclarera le contrat d'exclusivité valable si les conditions suivantes se trouvent réunies :

1. les contractants ont limité réciproquement leur liberté commerciale.

On peut, évidemment, regretter de ne pas savoir ce qu'il faut entendre par là.

Toutefois, si l'on s'inspire des décisions de justice antérieures, il est permis de penser :

a) qu'en ce qui concerne les obligations à la charge du concédant, ce dernier doit avoir pris dans le contrat l'engagement de ne pas vendre à un concurrent du concessionnaire et à ne pas créer d'autre concession dans la zone territoriale attribuée à ce concessionnaire,

b) qu'en ce qui concerne le concessionnaire il faille que ce dernier ait l'obligation de ne pas vendre de produits qui concurrencent ceux en vue de la distribution desquels la concession a été accordée.

2. Le contrat doit tendre à une amélioration du service rendu au consommateur.

A cet égard, concédants et concessionnaires navigueront dans le brouillard le plus complet et ils hésiteront toujours à faire trancher ce problème économique par des juristes.

3. Les produits doivent être, soit des produits de luxe ou de prestige, soit des produits requérant une haute technicité.

Il semble donc que les grands couturiers et les grands parfumeurs puissent jouir d'une grande sérénité lorsqu'ils concluent un contrat de concession.

Il semble que les fabricants de matériel d'informatique puissent se réfugier derrière leur haute technicité.

Mais on comprend que certains couturiers aient peur d'être considérés comme de second plan, et que les fabricants de lotions capillaires conçoivent quelque inquiétude.

Les fabricants de machines à laver, d'appareils photographiques, de postes de télévision etc. paraissent avoir tendance à se demander quelle est l'opinion du Ministre des Affaires Économiques qui, dans la célèbre circulaire Fontanet, du 31 mars 1960, traite abondamment des concessions exclusives.

Nous sommes trop respectueux des pouvoirs établis pour insinuer que la lecture de cette circulaire est sans intérêt. Il est toujours permis de la lire si l'on dispose de temps libre et de peu d'imagination pour organiser ses loisirs.

Mais la plus haute juridiction administrative française, le Conseil d'État, a été formelle : l'opinion du Ministre n'engage en rien les Tribunaux.

Il existe donc des cas où le Ministre des Affaires Économiques considérera un contrat de concession exclusive comme valable, alors que les Tribunaux le considéreront comme illicite et inversement.

Les industriels et les commerçants ne peuvent se réjouir de cette indépendance de vues entre l'administration et le pouvoir judiciaire car ils ont besoin de certitudes.

Les juristes puisent, au contraire, dans ces divergences d'opinions et les procès qui s'ensuivent, de grandes satisfactions de tous ordres et, notamment, d'ordre intellectuel.