Table des matières

Sommaire ..... **V**
Principales abréviations ..... **IX**
Bibliographie ..... **XIII**
Avant-propos ..... **XVII**
Introduction 1
I. Évolution 1
II. Caractères du droit de la distribution 7
A. Un droit de conflits ? 7
1° La puissance de la distribution face aux industriels 7
a) Présentation 7
b) Tempéraments 8
2° La dépendance des distributeurs intégrés ? 9
3° Guerre des prix 10
4° Réaction juridique 10
B. Complexité des rapports 10
III. Sources du droit de la distribution 11
IV. Libertés du droit de la distribution 12
A. Libertés européennes 12
1° Liberté de circulation des marchandises 13
2° Liberté d'établissement 14
3° Liberté de circulation des services 15
B. Libertés internes 15
V. Acteurs de la distribution 18
1° Le producteur 18
2° Le consommateur 19
3° Le distributeur 19
4° Justification du plan 20

PREMIÈRE PARTIE

LES DISTRIBUTEURS REGROUPÉS

TITRE 1

LA REVENTE EN RÉSEAU

CHAPITRE 1. – **Le réseau** 27
Section 1. *Le réseau et son environnement économique et juridique* 28
§ 1. Théories de l'effet cumulatif, du seuil de sensibilité et de la règle de raison 28

§ 2. Liberté contractuelle 29
A. Une liberté encadrée 29
B. La poly-distribution 30
1° Conditions tenant au droit de la concurrence 31
2° Conditions tenant au droit des contrats 31
C. Réorganisation du réseau 31
1° Droit de la concurrence 31
2° Droit civil 32
§ 3. Règles applicables 32
A. Application concurrente du droit civil, des règles constitutionnelles et du droit de la concurrence 32
1° Domaine d'application du droit de la concurrence 33
a) Une entreprise au sens du droit de la concurrence 33
b) Affectation du jeu de la concurrence 34
2° La preuve d'une entente 34
a) Analyse juridique de l'entente verticale 35
b) Analyse économique de l'entente horizontale 36
3° Un abus de position dominante ou un abus de dépendance économique 37
4° Sanctions des pratiques anticoncurrentielles et incidence sur le contenu contractuel 37
B. Règlements n° 330/2010 du 20 avril 2010 sur les restrictions verticales et règlement n° 461/2010 du 27 mai 2010 sur la distribution automobile 37
1° Règlement n° 330/2010 37
a) Domaine d'application 38
b) Restrictions caractérisées 40
1. Article 4 du règlement n° 330 40
2. Article 5 du règlement n° 330 41
c) Les clauses exemptées 41
d) Retrait de l'exemption 42
2° Règlement n° 461/2010 42
C. Pratiques restrictives de concurrence : une spécificité française 44
D. Règles applicables au contrat international 46
Section 2. *Le réseau, une figure contractuelle complexe* 47
§ 1. Le contrat-cadre 47
A. Présentation générale 47
1° Le contrat-cadre en lui-même 47
2° Pluralité de contrats-cadre entre les mêmes parties 50
B. Distribution et engagements connexes 51
1° Dépendance entre le contrat de distribution et le contrat de bail ou de location-gérance 51
2° Indépendance entre les deux contrats 52
§ 2. Le contrat de distribution unissant le fournisseur au distributeur 53
A. Autonomie et interdépendance du distributeur 53
1° Autonomie 53
2° Interdépendance économique 54
B. Contrats de situation 55
C. *Intuitus personae* 56

§ 3. Le contrat de consommation unissant le distributeur au consommateur 57
A. Influence du contrat-cadre sur le contrat de consommation 57
B. Protection du consommateur 58
1° Information du consommateur et réglementations spéciales 58
2° Diverses responsabilités et garanties dues par le distributeur 58
3° Pratiques commerciales déloyales 60
4° Limites à la liberté tarifaire : prix abusivement bas, revente à perte, prix d'appel 61

CHAPITRE 2. – **La formation du contrat de distribution** 63
Section 1. *Qualifications* 63
§ 1. Définitions 63
A. Contrat d'achat exclusif (approvisionnement exclusif) 64
B. Exclusivité de revente 64
1° La concession réciproque 65
2° Une concession partagée ? 66
3° Une concession de comptoir 66
C. Distribution sélective 67
1° Notion 67
2° Licéité 68
D. Contrat d'agréation 69
E. Clause d'enseigne commune 70
F. Contrat de franchisage 70
§ 2. Sanctions d'un abus de dépendance 74
A. Requalification 74
B. Responsabilité civile du fournisseur ou application du droit de la concurrence 75
1° Droit commun 75
2° Droit de la concurrence 76
3° Droit pénal 77
C. Nullité du contrat 77
Section 2. *Information précontractuelle* 78
§ 1. Domaine d'application de l'article L. 330-3 du Code de commerce 78
§ 2. Conditions de mise en jeu 79
§ 3. Étendue des informations délivrées 80
A. Objet de l'obligation d'information 80
B. Délai 81
§ 4. Sanctions en cas de manquement à l'obligation d'information 82
A. Responsabilité délictuelle 82
B. Nullité ? 83
C. Sanctions pénales 85
Section 3. *Différentes clauses* 85
§ 1. Clauses d'exclusivité 86
A. Exclusivité territoriale 86
1° Licéité de la clause au regard du droit civil 86
2° Licéité au regard du droit de la concurrence 87
a) Règlement européen sur les restrictions verticales 87
b) Licéité concurrentielle en cas de non-application du règlement européen 88

B. Exclusivité d'achat 89
1° La clause en elle-même 89
a) Licéité au regard du droit civil 89
b) Licéité au regard du droit de la concurrence 90
2° Les clauses voisines 93
a) Clause de non-concurrence 93
b) Clause d'approvisionnement prioritaire 94
C. Exclusivité de distribution liant produit et services 95
§ 2. Clauses renforçant l'exclusivité 95
A. Clause de gamme (ou d'assortiment) 95
B. Clauses de rendement 96
C. Rabais de fidélité 99
D. Ventes liées 101
§ 3. Clauses nécessaires au maintien de l'intégrité du réseau ou à son étanchéité 102
A. Maintien de l'intégrité du réseau 102
B. Étanchéité du réseau 103
1° Clause d'interdiction de revente hors réseau 103
2° Clause assurant indirectement l'étanchéité du réseau 103
Section 4. *Durée du contrat de distribution* 105
§ 1. Durée minimale 105
§ 2. Durée maximale 105
A. Droit interne 105
1° Domaine d'application de l'article L. 330-1 105
2° Conditions d'application 107
3° Sanction 107
B. Droit européen 108
Section 5. *Prix* 108
§ 1. Liberté tarifaire du distributeur 109
A. Interdiction de toute clause d'imposition d'un prix minimal de revente 109
B. Clauses destinées à limiter la liberté tarifaire du distributeur 110
1° Prix discount 110
2° Clause d'alignement des prix 110
a) Présentation 110
b) Droit des pratiques anticoncurrentielles 111
c) Droit des pratiques restrictives de concurrence 112
d) Exception au profit des coopératives de commerçants détaillants 112
3° Déséquilibre significatif, pratiques tarifaires disproportionnées ou injustifiées de l'article L. 442-6 du Code de commerce 112
4° Remises cartellisées, remise de quantité, clause d'agrégation et globalisation du chiffre d'affaires 113
5° Délais de paiement 114
§ 2. Transparence tarifaire 115
A. Facturation 116
B. Communication des conditions générales 117
C. Formalisation des relations commerciales 117
§ 3. Prohibition de la revente à perte 119
A. Principe 120
B. Tempéraments 120

Section 6. *Choix des distributeurs* 121
§ 1. *Intuitus personae* 121
§ 2. Influence du droit de la concurrence 122
A. Distribution sélective 122
1° Critères qualitatifs 122
2° Critères quantitatifs 124
B. Contrat de distribution exclusive 126
C. Franchise 127
Section 7. *Usage des signes distinctifs du fournisseur* 127
A. Enseigne 127
B. Marque 128
Section 8. *Transmission du savoir-faire* 129

CHAPITRE 3. – **L'exécution du contrat de distribution** 131

Section 1. *Obligations du fournisseur* 131
§ 1. Obligation d'approvisionnement 132
§ 2. Police du réseau 132
§ 3. Adaptation du contrat 134
A. L'incontestable 134
B. Controverse 135
§ 4. Assistance du distributeur ? 137
A. Contrat de franchisage 137
B. Autres contrats de distribution 138
Section 2. *Obligations du distributeur* 139
§ 1. À l'égard du fournisseur 139
A. Généralités 139
B. Paiement du prix 140
C. Respect des exigences commerciales et publicitaires 142
§ 2. Obligations entre distributeurs 143
A. Distinction entre distribution exclusive et distribution sélective 143
B. Clause de rétrocessions entre distributeurs 143
Section 3. *Les relations avec les tiers : la distribution parallèle* 144
§ 1. Distribution parallèle et concurrence déloyale 145
A. Licéité de la revente hors réseau 145
1° Principe de licéité 145
2° Preuve 145
B. Tempéraments 146
1° Tierce complicité et approvisionnement auprès d'un membre du réseau 146
a) Régime de la tierce complicité 146
b) Moyens de défense 147
2° Comportements déloyaux 148
a) Désorganisation du réseau 148
b) Confusion ou ambiguïté sur la qualité du tiers 149
c) Problème de la garantie 150
3° Parasitisme 150

§ 2. Distribution parallèle et droit de la propriété intellectuelle 151
A. Usage illicite de la marque d'autrui 151
B. Théorie de l'épuisement du droit des marques 152
1° Principe 152
2° Limites 154
a) Atteinte à la marque 154
b) Concurrence déloyale 155
§ 3. Importation parallèle et droit des pratiques anticoncurrentielles 155
A. Clauses destinées à lutter contre les importations parallèles 155
B. Pratiques destinées indirectement à lutter contre la revente hors réseau 156
Section 4. *Distribution par internet* 157
§ 1. Relations fournisseur-distributeur 157
A. Ouverture d'un site de revente en ligne 157
1° Principe 157
2° Tempéraments 159
a) Une possibilité d'interdiction de revendre en ligne ? 159
b) Motifs légitimes d'interdiction de revendre en ligne 160
c) Interdiction temporaire 161
1. Investissements effectués par le distributeur 161
2. Le lancement d'un produit nouveau 162
3° Contrôle du fournisseur sur l'ouverture d'un site par un distributeur intégré 162
a) Lignes directrices 162
b) Précisions apportées par les autorités de concurrence et la jurisprudence 163
B. Exclusion des pure e-players 164
C. Revente en ligne et distinction entre distribution sélective et distribution exclusive 164
1° Distribution sélective 165
2° Distribution exclusive 165
D. Vente en ligne et prix 166
E. Vente en ligne et clientèle 166
§ 2. Revente par internet et situation des tiers 167
§ 3. Enchères inversées 168

CHAPITRE 4. – **La cessation du contrat de distribution** 171

Section 1. *Différentes ruptures* 171
§ 1. Rupture abusive 171
A. Principe 171
B. Tempéraments 172
1° Faux espoirs 173
2° Réorganisation du réseau 173
3° Investissements réalisés par le distributeur 174
4° Économie du contrat 175

5° Parasitisme des investissements du distributeur 175
6° Obligation de ne pas nuire à la reconversion 175
7° Une durée minimale ? 176
8° Non-renouvellement non justifié d'un contrat de distribution sélective 176
C. Obligation de motiver la rupture ? 176
D. Sanctions d'une rupture abusive 177
§ 2. Rupture brutale totale ou partielle d'une relation commerciale établie 178
A. Une relation commerciale 179
B. Une relation établie 180
C. Rupture totale ou partielle 182
D. Faits justificatifs 183
1° Inexécution d'une obligation contractuelle 183
2° Force majeure 183
3° Mesures de contournement de l'article L. 442-6, 5° 184
E. Durée du préavis 184
1° Nécessité d'un préavis 184
a) Forme 184
b) Durée 185
2° Préavis spécial 186
F. Sanctions 186
1° Réparation en nature 186
2° Réparation par équivalent 187
3° Compétence juridictionnelle et nature de l'action 188
§ 3. Rupture anticipée d'un contrat 189
Section 2. *Liquidation des effets du contrat* 190
§ 1. Restitutions 191
A. Restitution des biens matériels 191
1° Restitution des cuves 191
2° Restitution des fichiers et documents commerciaux 191
3° Restitution du stock 192
B. Restitution des signes distinctifs 193
C. Sort des liens capitalistiques liant fournisseur et distributeur 194
§ 2. Clause de non-concurrence post-contractuelle, clause de non-sollicitation et clause de clientèle 194
A. Clause de non-concurrence post-contractuelle 194
B. Clause de non-réaffiliation 197

CHAPITRE 5. – **La cession du contrat de distribution** 199

Section 1. *Discussion* 200
Section 2. *Conditions de la cession* 202
Section 3. *Effets de la cession* 206
§ 1. Étendue de la cession 206
§ 2. Sort des contrats de travail 206
A. Application de l'article L. 1224-1 du Code du travail 206
1° Droit applicable 206

2° Conditions 207
3° Conséquences 208
B. Non-application de l'article L. 1224-1 du Code du travail 209
§ 3. Cession de fonds de commerce et sort du contrat de distribution 210

TITRE 2

LES ACHETEURS REGROUPÉS

CHAPITRE 1. – **Les centrales et la grande distribution** 217
Section 1. *Structure juridique des groupements d'achat* 217
Section 2. *Relations contractuelles entre la centrale, ses adhérents et les fournisseurs* 218
§ 1. Relations centrale-adhérents 218
A. Participation à l'opération d'achat-vente 218
1° La centrale grossiste 218
2° La centrale, intermédiaire 218
a) Contrat de courtage 219
b) Contrat de commission 219
c) Contrat de mandat 219
B. Contrat d'affiliation 220
1° Obligations de la centrale 220
2° Obligations des adhérents 222
§ 2. Relations centrale et fournisseurs 222
A. Obligations de la centrale 222
1° Référencement des fournisseurs 222
2° Achat des marchandises 223
B. Obligations du fournisseur 224
Section 3. *Contraintes concurrentielles* 224
§ 1. Référencement 225
A. Droit des pratiques anticoncurrentielles 225
B. Droit des pratiques restrictives de concurrence 226
§ 2. Négociation des conditions commerciales 226
A. Droit des pratiques anticoncurrentielles 227
B. Droit des pratiques restrictives de concurrence 228
§ 3. Rémunération des services rendus par la centrale 228
A. Rémunération de la centrale par les adhérents 228
B. Rémunération de la centrale par les fournisseurs 228

CHAPITRE 2. – **Les distributeurs-détaillants regroupés** 233
Section 1. *Coopérative de commerçants détaillants* 234
Section 2. *Magasins collectifs de commerçants indépendants* 236
Section 3. *Centres commerciaux* 237

SECONDE PARTIE

LES DISTRIBUTEURS INTERMÉDIAIRES

TITRE 1

LES AGENTS COMMERCIAUX ET LES CONTRATS VOISINS

CHAPITRE 1. – **L'agence commerciale** 245

Section 1. *Formation* 248

§ 1. Domaine 248

§ 2. Conditions de fond 249

A. Indépendance 249

1° Principe 249

a) Distinction avec des contrats voisins 249

b) Les sous-agents 251

2° Conséquences 251

B. Pouvoir de négocier 252

§ 3. Condition de forme 256

§ 4. Durée 257

Section 2. *Régime* 258

§ 1. Un contrat d'intérêt commun 258

§ 2. Obligations de l'agent 258

A. Exécution de sa mission loyalement 258

B. Informations sur sa mission et reddition de compte 259

C. Obligations supplémentaires 260

§ 3. Obligations du mandant 261

A. Obligation de loyauté 261

B. Paiement de la commission 262

1° Principe de la rémunération 262

2° Assiette de la rémunération 263

§ 4. Transmission du contrat 264

Section 3. *Protection de l'agent à l'expiration du contrat* 265

§ 1. Clause de non-concurrence post-contractuelle 265

§ 2. Cessation du contrat 266

A. Nécessité d'un préavis 266

B. Indemnité de rupture 267

1° Principe 267

a) Nature de l'indemnité 267

b) Domaine de l'indemnité 268

c) Point de départ de la prescription pour indemnité compensatrice 269

2° Évaluation 270

3° Obstacles à l'indemnité 273

a) Règles spéciales 273

1. Faute grave de l'agent (art. 134-13, 1°) 273

2. Résiliation à l'initiative de l'agent 275
3. Cession à un tiers des « droits et obligations », en accord avec le mandant 275
b) Droit commun 275

CHAPITRE 2. – **Les contrats voisins** 277

Section 1. *Mandat d'intérêt commun* 277
§ 1. Développement de la théorie du mandat d'intérêt commun 277
A. Notion d'intérêt commun 277
B. Effets de la théorie du mandat d'intérêt commun 279
§ 2. Développement de la notion d'intérêt commun à d'autres contrats 280
Section 2. *Intermédiaires commerçants* 281
§ 1. Contrat de commission 281
A. Présentation générale 281
B. Relations commissionnaire-commettant 286
1° Règles du mandat 286
a) Obligations du commettant 286
b) Obligations du commissionnaire 287
2° Règles spécifiques 289
C. Relations commissionnaire-tiers 290
D. Relations commettant-tiers 291
§ 2. Contrat de courtage 292

TITRE 2

LES DISTRIBUTEURS SALARIÉS : LES VRP

Section 1. *Formation* 296
§ 1. Absence de formalisme 296
§ 2. Conditions de fond 296
A. Exercice de la profession de manière constante et exclusive 297
B. Activité de prospection 299
C. Détermination de la région et de la clientèle 300
§ 3. Rattachement conventionnel au statut 300
Section 2. *Régime* 301
§ 1. Obligations du VRP 301
§ 2. Obligations de l'employeur 302
Section 3. *Cessation du contrat* 304
§ 1. Préavis 304
§ 2. Indemnité de clientèle 304
A. Principe 304
B. Exclusion 305
C. Montant de l'indemnité 306
§ 3. Indemnités alternatives 307
A. Indemnisations légales 307
B. Indemnités prévues par l'accord interprofessionnel de 1975 307
§ 4. Commissions de retour sur échantillonnage 308
§ 5. Clause de non-concurrence post-contractuelle 308

TITRE 3

LES DISTRIBUTEURS GÉRANTS

CHAPITRE 1. – **Le gérant non salarié de succursale** 313

Section 1. *Formation* 313

§ 1. Domaine d'application 313

§ 2. Conditions d'application 316

A. Dépendance économique 316

1° Exclusivité ou quasi-exclusivité d'approvisionnement 316

2° Local fourni ou agréé 316

3° Dépendance économique 316

4° Activité exercée de façon permanente et principale 317

B. Absence de dépendance juridique 318

Section 2. *Régime* 318

§ 1. Conditions du travail et réglementation du travail 318

§ 2. Exploitation du fonds 319

A. Déficit de gestion 319

B. Déficit d'inventaire 320

C. Difficultés de conciliation entre le statut social et le droit civil ou commercial 320

1° Application distributive du droit du travail et du droit civil ou commercial 320

2° Difficultés 321

CHAPITRE 2. – **Le gérant non salarié de succursale de commerce de détail alimentaire** 323

Section 1. *Formation* 323

Section 2. *Régime* 323

§ 1. Statut social du gérant 324

§ 2. Exploitation du fonds 324

CHAPITRE 3. – **Le gérant-mandataire ou le gérant-dépositaire** 327

Section 1. *Gérant-mandataire* 327

§ 1. Droit commun 327

§ 2. Statut protecteur institué par la loi du 2 août 2005 329

Section 2. *Gérant-dépositaire* 330

Index alphabétique des développements de droit français **333**

Index alphabétique des développements de droit allemand **337**