

REGARDS SUR LE CONTRAT DE DISTRIBUTION DANS L'UNION EUROPÉENNE

LE CONTRAT DE DISTRIBUTION EN ITALIE

M. Fabio BORTOLOTTI,

Professeur à l'Université de Turin, Avocat au Barreau de Turin

I. – Introduction

Le contrat de distribution, normalement appelé « *concessione di vendita* », existe en Italie depuis le début de ce siècle et est très répandu aussi bien au niveau de la distribution en gros – concessionnaires à un niveau régional qui vendent à des détaillants –, qu'au niveau de la distribution au détail – par exemple, en matière de concessions automobiles. Le recours à la concession est aussi fréquent dans le commerce international : les exportateurs italiens ont souvent recours à des « importateurs exclusifs », c'est-à-dire à des concessionnaires pour la distribution de leurs produits dans un pays déterminé.

Si, dans la pratique des affaires, le contenu du contrat de concession de vente est assez homogène en vertu du recours fréquent à des contrats écrits assez détaillés, ce qui est rendu plus facile par la diffusion de modèles de contrat, la réglementation applicable, en l'absence de clauses contractuelles expresses, au contrat de concession de vente reste assez imprécise.

II. – Nature juridique du contrat de distribution

Le contrat de concession de vente ne fait pas l'objet d'une réglementation particulière en Italie. Dans le Code civil de 1942 on a, certes, cherché à lui donner une place dans le cadre du contrat de fourniture – *somministrazione* – en prévoyant expressément, à l'article 1568, le cas où le fournisseur reconnaît à l'acheteur une exclusivité territoriale et où ce dernier s'engage à promouvoir la revente des produits dont il a l'exclusivité. Toutefois, cette tentative de réglementation n'a eu qu'un succès limité parce que, comme nous le verrons, le contrat de fourniture n'apparaît pas adapté aux besoins de la pratique, comme la concession de vente, qui met l'accent sur la collaboration des parties et sur l'activité liée à la revente des produits plutôt que sur la fourniture de marchandises du concédant au concessionnaire. Aujourd'hui la question de la nature juridique du contrat de concession de vente demeure ouverte : en jurisprudence, il peut relever de trois qualifications différentes.

A) Contrat de fourniture (somministrazione)

La position la plus traditionnelle ⁽¹⁾ est celle qui considère la concession de vente comme un contrat de *somministrazione*. Ceci tient certainement au fait que le Code civil envisage ce contrat de fourniture exclusive avec l'obligation éventuelle de l'acheteur de promouvoir la vente

(1) App. Milano, 3 oct. 1978, *Colosimo c. Soc. Citroën Italia*, in *Foro it.*, 1979, I, 819 ; Cass. 8 juin 1976, n° 2094, *Cavallaro c. Soc. SAIS*, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Agenzia*, n° 7 ; Cass. 13 mai 1976, n° 1698, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Somministrazione*, n° 10.

des produits dont il a l'exclusivité. Toutefois, nonobstant les bonnes intentions du législateur, cette solution n'est pas satisfaisante. D'une façon générale, le fait d'assimiler la concession de vente, qui a pour objet la promotion et l'organisation de la revente des produits par le concessionnaire, au contrat de fourniture, qui concerne l'échange de produits entre concédant et concessionnaire, conduit à méconnaître ses caractéristiques déterminantes. Ainsi, le contrat qui vise à réglementer le transfert continu de marchandises entre un fournisseur et un acheteur ne peut rendre compte de la concession dont la caractéristique principale réside dans les modalités de la revente des produits par l'acheteur.

Mais il y a plus. Le contrat de *somministrazione* organise la fourniture continue des produits moyennant un mécanisme qui est incompatible avec la plupart des contrats de concession : le fournisseur s'y engage à livrer les quantités de produits convenues ou, à défaut, celles correspondant aux besoins de l'acheteur (2), alors que, dans le contrat de concession de vente, le concédant n'assume presque jamais une telle obligation : la plupart du temps, les quantités sont définies au cas par cas dans les accords subséquents – normalement par l'envoi d'une commande que le concédant se réserve d'accepter ou de refuser. On sort alors de la *somministrazione* pour entrer dans le domaine du contrat-cadre.

B) Contrat mixte (vente et mandat)

Une thèse encore très répandue dans la jurisprudence (3) est celle qui voit dans le contrat de concession de vente un contrat mixte réunissant les éléments de la vente – pour la livraison des produits du concédant au concessionnaire – et du mandat – pour la collaboration entre les parties. Cette conception, qui a le mérite de faire ressortir l'aspect central du contrat, c'est-à-dire le fait que le concessionnaire fournit une activité de promotion et d'organisation des ventes dans l'intérêt du concédant, n'est toutefois pas compatible avec la notion de mandat telle que définie par le Code civil de 1942 : contrat ayant pour objet l'accomplissement d'actes juridiques pour le compte de l'autre partie. Or, l'activité réalisée par le concessionnaire dans l'intérêt du concédant est une activité économique (promotion des ventes, revente des produits, publicité, etc.).

C) Contrat-cadre

La solution la plus satisfaisante, qui est du reste en train de s'affirmer en doctrine (4) et, plus récemment, en jurisprudence, est celle consistant à considérer la concession de vente comme un contrat-cadre. Ainsi la Cour de cassation a reconnu (5) que, lorsque le concessionnaire doit transmettre, pour chaque fourniture de produits, une commande au

(2) L'article 1559 définit le contrat de *somministrazione* comme le contrat par lequel une partie s'oblige, contre paiement d'un prix, à exécuter des prestations périodiques et continues de choses envers l'autre. L'article 1560 prévoit que, si le montant de la fourniture n'est pas établi, on considère comme convenu la quantité correspondant aux besoins normaux de l'acheteur au moment de la conclusion du contrat.

(3) Trib. Torino, 15 sept. 1989, *Gioia c. Gervais Danone italiana*, in *Giur. It.*, 1991, I, 2, 834 ; Trib. Catania 29 fév. 1988, *soc. CID C. SGS Ates*, in *NGCC*, 1989, I, 12 ; Cass. 26 sept. 1979, n° 4961, *Torsello c. Società Sirio*, in *Giur. It.*, 1980, I, 1, 1546.

(4) Pardolesi, *I contratti di distribuzione*, Naples, 1971, 297 ; Bortolotti, « Concessione di vendita (contratto di) », in *Noviss. Dig. It., App.*, II, Torino 1981, 226.

(5) Cass. 17 sept. 1990, n° 11960. *Società Ford italiana c. Fallimento Automarengo*, in *Giur. it.*, 1991, I, 1, 773 ; Cass. 20 mai 1994, n° 4976, *Fall. Doc. Medioli c. Soc. Alfa Lancia* in *Foro it.*, 1995, I, 893.

concedant que ce dernier est libre d'accepter ou de refuser, le contrat de concession ne peut pas être considéré comme un contrat de *somministrazione*, mais doit être qualifié de contrat-cadre qui oblige le concessionnaire à promouvoir les ventes des produits qui lui seront fournis en vertu d'une série de contrats de vente (6). Dans une décision plus récente, la Cour de cassation a confirmé que le contrat de concession peut être qualifié d'une façon différente selon les modalités d'organisation de la livraison des produits : si les parties sont convenues que les produits seront livrés par le concedant, sans qu'il soit nécessaire qu'intervienne un accord subséquent, il s'agit d'un contrat de fourniture – les livraisons des produits seront qualifiées comme des actes d'exécution du contrat de fourniture – ; si, au contraire, chaque fourniture doit faire l'objet d'un accord – commande-acceptation –, il y a contrat-cadre, et, en application de celui-ci, des contrats de vente autonomes (7).

Cette solution, qui a certainement l'avantage d'être plus proche de la réalité économique, est critiquable dans la mesure où elle crée une distinction parmi les contrats de concession en raison des modalités de fourniture des produits, ce qui n'est pas suffisamment important pour justifier des régimes différents. À vrai dire, aucune des solutions proposées n'est entièrement satisfaisante : il semble préférable de qualifier le contrat de concession de contrat innommé, et d'appliquer à celui-ci, selon les circonstances et en fonction du problème qu'il faut résoudre, les dispositions des contrats dont il se rapproche le plus. Ainsi, on pourra utiliser les règles de la *somministrazione* lorsqu'exceptionnellement le contrat emporte une obligation « définitive » du concedant de livrer les produits au concessionnaire, sans pour autant conclure nécessairement que le contrat de concession dans son ensemble relève du contrat de fourniture (8).

III. – La réglementation du contrat de distribution

En considération de la qualification incertaine du contrat de distribution, il est difficile de rattacher son régime à un cadre juridique précis. En effet, lorsqu'il s'agit de résoudre des questions que les parties n'ont pas réglé expressément dans leur contrat, la jurisprudence a recours, selon les circonstances, aux règles du contrat de fourniture, du mandat ou à celles de la vente.

Dans la recherche des règles applicables à la concession de vente la jurisprudence montre une grande prudence et refuse, en principe, de reconnaître comme *naturalia negotii* les principes couramment acceptés dans le cadre du contrat de concession de vente, lorsqu'ils n'ont pas été convenus expressément par les parties. Ainsi a-t-il été décidé qu'il ne comporte

(6) Dans le cas d'espèce, le problème était de savoir si la clause de réserve de propriété, contenue dans le contrat-cadre, était opposable à la faillite. La Cour a décidé que cela n'était pas le cas et que l'on devait réitérer la clause dans chaque contrat de vente. V. aussi, dans le même sens, Trib. Catania, 10 nov. 1992, *Renault Italia c. Fall. Soc. Pam Car*, in *Giur. comm.*, 1993, II, 394.

(7) Cass. 28 août. 1995, n° 9035, *Soc. Ford it. c. Fall. soc. Garbin*, in *Giust. civ. Mass.*, 1995, 1543. Là aussi le problème était celui de l'opposabilité à la faillite de la clause de réserve de propriété. Selon la Cour de cassation, même lorsque le contrat doit être qualifié de *somministrazione* et que les livraisons effectuées en faveur du concessionnaire ne sont pas des contrats de vente autonomes, mais simplement des livraisons en exécution du contrat de fourniture, le fait reste que la clause de réserve de propriété contenue dans le contrat de concession (qualifié dans ce cas de contrat de fourniture) n'est pas opposable à la faillite dans la mesure où elle ne permet pas d'identifier individuellement les produits auxquels s'applique la réserve de propriété.

(8) Et, par conséquent, sans être obligé de rechercher dans le contrat de *somministrazione* des règles susceptibles de résoudre des problèmes autres que ceux concernant la fourniture des produits.

pas, en l'absence de clauses expresses, d'obligation pour le concessionnaire de promouvoir les ventes (9) ; que l'exclusivité en faveur du concessionnaire doit être expressément convenue et que, par conséquent, même le fait de prévoir un territoire contractuel sur lequel le concessionnaire doit exercer son activité n'implique pas la reconnaissance d'une exclusivité (10).

Les tiers sont-ils tenus de respecter l'exclusivité souscrite par le concessionnaire ? Après quelques incertitudes jurisprudentielles dans les années cinquante, il est maintenant clairement établi que le fait pour le tiers de vendre les produits contractuels sur le territoire du concessionnaire ne constitue pas un acte de concurrence déloyale (11).

On s'est aussi demandé si le concessionnaire peut bénéficier du régime spécial, dit « procès du travail », prévu par le Code de procédure civile pour les contrats assimilés aux contrats de travail – agents de commerce indépendants n'ayant pas une organisation d'entreprise importante. La jurisprudence s'y refuse clairement (12).

IV. – La résiliation du contrat de concession de vente

En principe, le contrat de concession de vente à durée indéterminée peut être résilié sans motif, pourvu qu'un préavis raisonnable ait été respecté. La jurisprudence arrive à cette conclusion aussi bien dans le cadre de la *somministrazione* – droit de résilier le contrat en respectant le préavis convenu, ou, à défaut, un préavis adéquat (C. civ., art. 1569) – que dans le cadre du mandat – révocabilité du mandat moyennant un préavis adéquat (C. civ., art. 1725). Par ailleurs, le respect d'un préavis, même assez bref (13), permet de résilier le contrat sans que le concessionnaire ait droit à une indemnité. Cette solution a été critiquée par quelques auteurs (14), mais elle n'a pas été remise en cause, jusqu'à maintenant, par la jurisprudence (15). Naturellement, ceci n'exclut pas le droit du concessionnaire à la réparation par des dommages-intérêts si le contrat a été résilié avant son terme ou sans que soit observé le préavis, en l'absence de circonstances justifiant une résiliation immédiate.

V. – Les contrats de concession dans les relations internationales

Dans le cas, assez fréquent, où la juridiction compétente n'a pas été expressément désignée, une partie désirant entamer une action devant les juges de son pays peut-elle établir leur compétence sur la base de l'article 5-1 de la convention de Bruxelles de 1968, selon lequel

(9) Cass. 7 sept. 1990, n° 1274. *Ottazzi c. Infrator Scolari*, in *Giur it.*, 1971, I, 1, 1042 ; App. Milano, 30 oct. 1959, *Hurlimann c. Lombarda alimentari*, in *Foro it.*, 1960, I, 468, 475 (ces deux décisions appliquent les normes propres au contrat de fourniture).

(10) Cass. 21 juil. 1994, n° 6819, *Basile c. Soc. Caffé Lunik*, in *Giur it.*, 1995, I, 1, 381.

(11) App. Roma, 20 sept. 1982, *Onceas c. Fatta*, in *G.A.D.I.*, 1982, 628 ; Trib. Milano, 18 juil. 1985, *ITP c. Frigerio gomme*, in *G.A.D.I.*, 1985, 681 ; Trib. Torino, 16 sept. 1987, *Parfums Christian Dior Italia c. Servetti Profumi*, in *G.A.D.I.*, 1987, 718 ; Pret. Roma, 17 nov. 1989, *Soc. O.P. c. Soc. Dierre*, in *Riv. dir. comm.*, 1990, II, 321.

(12) Cass. 13 janv. 1984, n° 281, *Filocamo c. Società Italgel*, in *Giust. civ.*, 1984, I, 1816 ; Cass. 27 fév. 1987. *Società Peugeot Talbot c. Stucchi*, in *Dir. lav.*, 1987, II, 543.

(13) V. Trib. Torino, 15 sept. 1989, préc., qui a considéré comme suffisant un préavis contractuel de 15 jours.

(14) Pardolesi, *op. cit.*, 328 selon lequel le préavis devrait tenir compte des investissements réalisés par le concessionnaire.

(15) V. Par ex., App. Cagliari, 2 déc. 1988, *Bozzo c. Gas Nord Boatto*, in *Riv. giur. sarda*, 1991, 627, qui exclut expressément le droit du concessionnaire à une indemnité pour la perte de l'*avviamento commerciale*.

l'action peut être introduite devant le tribunal du lieu où l'obligation qui sert de base à la demande doit être exécutée ? Dans le cas où l'action est introduite par le concessionnaire, la jurisprudence italienne tend à utiliser la qualification du contrat comme contrat mixte de vente et de mandat pour dire que le concédant assume des obligations assimilables à celles du mandant, qui sont à exécuter au domicile du mandataire (16), ce qui a permis de retenir la compétence des juridictions italiennes sur des demandes de concessionnaires italiens contre des concédants étrangers. Dans le cas contraire, où un concédant italien avait entamé une action devant les juges italiens contre un concessionnaire belge, il a été décidé que l'exclusivité en faveur du concessionnaire, dont on demandait d'établir l'inexistence, est une obligation à exécuter dans le pays de ce dernier et la compétence de la juridiction italienne a par conséquent été rejetée (17).

(16) Cfr. Cass. 3 juin 1985, n° 3285, *Zimmer U.S.A. Europa s.a. c. Cremascoli*, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 1987, p. 72 ; Cass. 1^{er} mars 1988, n° 2156, *Arlington Socks Production GmbH c. S.p.a. Manifattura Rotondi*, in *Riv. int. priv. proc.*, 1990, I, p. 703.

(17) Cass. 13 déc. 1993, n° 12263, *Illycaffé S.p.a. c. CEGES s.a.*, in *Guist. civ.*, 1994, I, p. 953.