

REGARDS SUR LE CONTRAT DE DISTRIBUTION DANS L'UNION EUROPÉENNE

DÉBAT

M^e Harro GURLAND, *Avocat à la Cour de Paris et à la Cour de Cologne.* – Je souhaiterais, premièrement, apporter quelques précisions à l'excellente intervention du Professeur Habermeier : le contrat de distribution en droit allemand est considéré comme un contrat-cadre qui implique la conclusion de contrats d'application ; c'est un contrat d'organisation et de gestion, comme l'a si brillamment mentionné M^{me} Frison-Roche ce matin, c'est-à-dire qu'il existe seulement en considération de ses contrats d'application ; il ne peut pas en être dissocié, mais seuls les contrats d'application sont soumis à la convention de Vienne. La détermination du prix joue un rôle de plus en plus important dans la jurisprudence parce que, s'il est encore admis que le distributeur peut changer unilatéralement le prix, la jurisprudence considère – évidemment à la lumière de la protection du consommateur – que cette modification doit répondre à trois principes : l'équité, la bonne foi et les bonnes mœurs commerciales.

Deuxièmement, en ce qui concerne les rigueurs de la loi sur le crédit octroyé au consommateur, le Professeur Habermeier a parfaitement raison d'en mentionner les rigueurs. Seulement cette loi ne trouve à s'appliquer que lorsque le distributeur n'a pas qualité de commerçant. Or, dans 90 % des cas, il est déjà commerçant au moment de la conclusion du contrat. Ceci est, dans une moindre mesure, également vrai en ce qui concerne cette fameuse loi de 1976 sur les conditions générales. Il est clair que, si vous n'êtes pas commerçant, la loi vous protège au même titre que le consommateur contre les conditions générales. Mais si vous avez déjà qualité de commerçant, la protection est sensiblement amoindrie. Et, de toute façon, elle ne trouve application que si le même contrat est utilisé entre trois et cinq fois et plus. En ce cas, le contrat est assimilé à l'utilisation de clauses pré-formulées et doit répondre aux conditions de validité de la loi.

Troisièmement, je souhaiterais attirer votre attention sur deux dangers que recèle le droit allemand en matière de distribution : d'une part vous ne pouvez pas exclure le versement de l'indemnité de clientèle à laquelle le concessionnaire a droit à la fin du contrat au même titre que le représentant de commerce, alors qu'en France seul le mandataire ou l'agent peut y prétendre ; et ce, même si vous avez contracté avec un étranger. La chose est finalement réglée à l'article 19 de la directive européenne du 18 décembre 1986. C'est de l'ordre public interne allemand, et il est de jurisprudence constante de la Cour de cassation depuis 1977 que l'indemnité de clientèle trouve à s'appliquer au concessionnaire sous certaines conditions. D'autre part, il faut savoir que le droit de la concurrence impose la forme écrite du contrat. Si le contrat de distribution – le contrat-cadre – n'est pas écrit, il est nul et non avenu.

M. VATIER. – Merci, mon cher confrère, pour ces précisions. J'avais, M. le Professeur Tallon, une question à vous poser : finalement, quel système préférez-vous ?

M. TALLON. – Je crois que ce n'est pas le rôle du comparatiste de dire « un système est meilleur que l'autre », parce que la tendance humaine est de dire « c'est mon système qui est le meilleur et les autres doivent s'aligner ». Et je crois que, si on fait un peu de droit comparé, on s'aperçoit que ce n'est pas vrai. Je vous dirai que le système anglais est le meilleur dans le contexte anglais étant donné l'organisation judiciaire, le droit général du contrat et ainsi de suite. Je ne crois

pas que l'on puisse décerner des prix, des accessits. Je pense que cela se résoudra au plan européen, un jour ou l'autre. Et on trouvera donc, comme toujours, un système de compromis.