

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

UNIVERSITE D'ORAN

FACULTE DE DROIT

## **LES ACCORDS CADRES DE DISTRIBUTION**

Mémoire présenté et soutenu pour l'obtention du diplôme de magister en droit  
comparé des affaires

Présenté et soutenu publiquement par :

**Yamina BOUKHELF**

Sous la direction de :

**Pr. Dalila ZENNAKI**

**Les Membres de jury**

**M. Mohammed MEROUANE : professeur à l'Université d'Oran..... président**

**M<sup>me</sup> Dalila ZENNAKI : professeur à l'Université d'Oran.....encadreur**

**M<sup>me</sup> Fatiha NACEUR : Maitre de conférences à l'Université d'Oran.....examineur**

**M. Feras IKKACHE/ Maitre de conférences à l'Université d'Oran.....examineur**

Année universitaire : 2011/2012

## **Remerciement**

Je tiens à remercier Madame le professeur Dalila ZENNAKi pour ses grands efforts, ses précieux conseils, sa disponibilité et l'attention qu'elle a bien voulu porter à mon travail.

Je tiens à exprimer aussi ma reconnaissance aux membres de jury qui ont bien voulu apprécier ce modeste travail.

Merci

## Liste des abréviations

-**Aff.** : affaire.

-**Al.** : Alinéa.

-**Als.** : Alinéas.

-**Art.** : Article.

-**Ass.plé.** : Assemblée plénière.

-**Bull.civ** : Bulletin civil de la Cour de cassation française.

-**C.a.** : Cour d'appel.

-**Cass.civ.** : Chambre civile de la Cour de cassation française.

-**Cass.com.** : Chambre commerciale de la Cour de cassation française.

-**Cass.crim.** : Chambre criminelle de la Cour française de Cassation.

-**C.civ.alg** : Code civil algérien.

-**C.com.alg** : Code de commerce algérien.

-**C.fr.civ.** : Code français civil.

-**C.fr.com.** : Code français de commerce.

-**Ch.** : Chambre.

-**Cons.conc. fr** : Conseil de la concurrence français.

-**CJCE.** : Cour de justice des communautés européenne.

-**D.** : Recueil Dalloz.

-**Déc.** : décision.

- éd.** : édition.
- ÉDIK.** : Édition et diffusion Ibn Khaldoun.
- égal.** : Également.
- ex.** : exemple.
- Fasc.** : fascicule.
- Gaz. Pal.** : Gazette du Palais.
- Ibid.** : Idem-Ibidem.
- J.O.C.E.** : Journal officiel des communautés européennes.
- L.G.D.J.** : Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Litec.** : Librairie technique.
- Obs.** : observations.
- Op.cit.** : Option citée.
- p.** : page.
- pp.** : pages.
- Préc.** : Précité.
- PUB.** : Presse universitaire de Bordeaux.
- PUF.** : Presses universitaires de France.
- Rec.** : Recueil.
- Rev. Soc.** : Revue des sociétés.
- R.J.** : Revue de jurisprudence algérienne.

**-R.J.D.A** : Revues de jurisprudence de droit des affaires.

**-RTD.civ.** : Revue trimestrielle de droit civil.

**-RTD. Com.** : Revue trimestrielle de droit commercial.

**-S.** : suivant.

**Somm.** : Sommaire.

**-T.com.** : Tribunal de commerce.

**-T.** : tome.

**-Th.** : thèse.

**-V.** : voir.

**-Vol.** : Volume.

# Introduction

La commercialisation des produits du producteur au consommateur a beaucoup évolué ; l'avènement de l'industrie qui a permis une production de masse<sup>1</sup> a donné naissance à un grand commerce concentré et des chaînes de distribution. Cette transformation dans l'économie a conduit à la fermeture de nombreux commerces traditionnels et l'apparition des intermédiaires de commerce ou distributeurs qui assurent l'acheminement des produits du fabricant au consommateur. Ces distributeurs constituent aujourd'hui une puissance économique comparable face à celle des producteurs notamment dans les pays développés<sup>2</sup>. En revanche, la vente directe du producteur au consommateur<sup>3</sup> sans intermédiaires a pratiquement disparue et ces intermédiaires de la distribution se multiplient, ce qui explique l'évolution de la fonction de la distribution<sup>4</sup>.

En Algérie, le commerce s'est développé progressivement à travers deux positions économiques, la première était caractérisée par la nationalisation du commerce de gros et le monopole du commerce extérieur<sup>5</sup>, dont la première intervention de l'État en la matière était en 1963<sup>6</sup>. En 1976, la constitution est venue pour consacrer ce monopole en disposant dans son article 14 que « *le monopole de l'État est établi de manière irréversible sur le commerce extérieur et sur le commerce de gros* ».

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *traité des contrats, les contrats de distribution*, L.G.D.J. 1999. p.1, n°1.

<sup>2</sup> M. PÉDAMON, *exposé introductif, diversité des secteurs des pratiques contractuelles*, le contrat cadre de distribution enjeux et perspectives, colloque du CREDA, 1996, <http://www.Creda.ccip.fr>, p.1.

<sup>3</sup> On entend par consommateur « *toute personne physique ou morale qui acquiert, à titre onéreux ou gratuit, un bien ou un service destiné à une utilisation finale, pour son besoin propre ou pour le besoin d'une autre personne ou d'un animal dont il a la charge...* » : art. 3 al. 2 de la loi 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, J.O. n°15, p.10.

<sup>4</sup> G. RAYMOND, *la vente de marchandises*, Dalloz, 1996, p. 6.

<sup>5</sup> M. BOUBAKER, *La distribution en Algérie : Enjeux et perspective*, O.P.U, 1995, p.92.

<sup>6</sup> Décret n°63-298, JORA. 1963, cité par : A. GUESMI, *Le monopole de l'État algérienne sur le commerce extérieur et la nouvelle réglementation concernant l'installation des grossistes et des concessionnaires*, Revue algérienne des sciences juridiques, économiques, et politiques, v.29, n°4, 1991, p.794 : ce texte constitue le premier dans la matière, car il a réglementé l'importation de certains produits.

Cependant, en 1994 l'État a dégagé le secteur de la distribution en supprimant progressivement la situation de monopole<sup>1</sup>, l'Algérie donc est passé « à une économie plus libérale régie par le principe de la liberté du commerce et de l'industrie qui a été consacré par la constitution de 1996 »<sup>2</sup>, Cette constitution a consacré expressément le principe de la liberté du commerce et de l'industrie<sup>3</sup>.

Enfin l'État a adopté un régime plus libéral reposant sur un libre commerce extérieur par la promulgation de l'ordonnance n°03-04 fixant les règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises, cette ordonnance dispose dans son article 2 que « *Les opérations d'importation et l'exportation de produits se réalisent librement* ».

Lorsque la société se caractérise par une production de masse, la vente irrégulière par le fabricant sans un cadre préétabli empêche ce dernier de contrôler les méthodes de revente appliquées par les commerçants, à cet effet la commercialisation est mieux assurée lorsqu'elle est réalisée par des intermédiaires spécialisés. Ainsi les fournisseurs<sup>4</sup> cherchent le plus souvent à instaurer avec leurs clients revendeurs des relations durables permettant « *un approvisionnement régulier et une pénétration efficace du marché* » reposant sur la base d'un contrat de distribution<sup>5</sup>. Le rôle de la distribution semble donc très important dans l'acheminement des produits du fournisseur au consommateur. Il convient d'abord de déterminer ce qu'on entend par la distribution avant de préciser la notion de contrat de distribution ?

La distribution est un phénomène économique et non un concept juridique, ce terme est parfois utilisé par les textes<sup>6</sup> sans qu'il fasse l'objet d'une définition

---

<sup>1</sup>M. BOUBAKER, *op.cit.*, p.92.

<sup>2</sup> M. MENOUEUR, *La liberté du commerce et de l'industrie en France et en Algérie*, revue de droit économique et environnement, n°1, juin 2008.

<sup>3</sup> Art.37 du décret présidentiel n°96-438 du 26 Rajab1417 correspondant au 7 décembre 1996 relatif à la révision constitutionnelle : « *la liberté de commerce et de l'industrie est garantie. Elle s'exerce dans le cadre de la Loi* ».

<sup>4</sup> Le fournisseur peut être un fabricant, producteur ou un commerçant qui achète les produits pour les revendre comme les commerçants de gros.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZETTO, *Lamy droit économique –concurrence, distribution, consommation*, éd. 2009, p.1451, n°4011.

<sup>6</sup>Art. 2 de l'ordonnance° 03-03 du 19 juil. 2003, relative à la concurrence J.O.R.A du 20 juillet 2003, n°43, p.21 modifiée par l'art.2 de la loi n° 10-05 du 15 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n°

légale<sup>1</sup>. Les dispositions du code de commerce aussi n'ont visés que l'achat des biens meubles pour les revendre<sup>2</sup>, cet acte constitue l'une des opérations de distribution<sup>3</sup>. La distribution a deux définitions l'une économique, et l'autre juridique.

**Définition économique :** la distribution est une activité économique classée par les économistes comme « *l'un des trois stades économiques, suivant la production et précédant consommation* », la production est l'opération de création des biens et des services, la consommation constitue l'utilisation finale, la distribution est l'acte intermédiaire entre ces deux opérations économiques<sup>4</sup>, c'est le stade qui suit la production des produits « *à partir du moment où ils sont commercialisés jusqu'à leur prise en possession par le producteur ou l'utilisateur final* », la distribution est donc incitée par la production et existée par la consommation<sup>5</sup>.

**Définition juridique :** la distribution recouvre l'ensemble des opérations matérielles et juridiques qui permettent d'acheminer les produits<sup>6</sup> du fabricant à l'utilisateur final ou consommateur dans les meilleures conditions<sup>7</sup>.

Bien que la distribution soit ancienne, cette activité n'est pas née avec le consommateur ; elle est apparue et s'est développée progressivement à travers des

---

03-03 préc. : « *La présente loi s'applique, nonobstant... aux activités de distribution dont celles réalisées par les importateurs de biens pour la revente en l'état...* ».v. égal. L'art.2 de la loi n° 04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales modifié par l'art .2 de la loi n° 10-06 du 15 août 2010 modifiant et complétant la loi n° 04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

<sup>1</sup> J.B.BLAISE, *Droit des affaires – commerçants, concurrence, distribution* -, L.G.D.J, 2<sup>ème</sup> éd., 2000, p.475, n° 900.

<sup>2</sup> Art. 2 al.2 de l'ordonnance n°75-59 du 26 septembre, J.O.R.A. du 19 décembre 1975, n°101, p.1073 portant le code de commerce modifié et complété par l'art.4 de l'ordonnance n°96-27 du 9 décembre 1996.

<sup>3</sup> M. PÉDAMON, *Droit commercial, Commerçants et fonds de commerce, Concurrence et contrats de commerce*, Dalloz, 2<sup>ème</sup> éd., 2000, p.43, n°48.

<sup>4</sup> D. FERRIER, *Manuel, Droit de la distribution*, LITEC, 4<sup>ème</sup> éd., 2006, p.1, n°1 ; P.GRIGNON, *distribution*, Rép.com, T.3, p.1, n°1.

<sup>5</sup> M. BOUBAKER, *op.cit.*, p.38.

<sup>6</sup> L'art.3 al. 11 de la loi 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, définit le produit comme « *tout bien ou service susceptible de faire l'objet d'une cession à titre onéreux ou gratuit* ».

<sup>7</sup> J.B.BLAISE, *préc.*, p.475, n° 900 et D.FERRIER, *op.cit.*, p.5, n°6.



phases économiques différentes. Le consommateur satisfaisait premièrement ses besoins dans la communauté où il vivait, puis directement auprès de l'artisan producteur<sup>1</sup>.

Mais c'est ce n'est qu'à l'époque contemporaine qu'elle a reçu le sens économique et juridique<sup>2</sup>, avec la production de masse « *rendu possible par la révolution de l'industrie que l'intérêt d'une fonction de distribution distincte des actes de production et de consommation* », et grâce à l'irruption des moyens de transport ferroviaires et routiers et la nécessité d'écouler de grandes quantités de produits, ces éléments ont conduit les fournisseurs à adresser des intermédiaires spécialisés établis près du consommateur<sup>3</sup>

Aujourd'hui, La distribution joue un rôle déterminant dans l'économie, elle constitue un lien entre le producteur et le consommateur, cette activité est au service du producteur que consommateur, car elle détecte d'une part les besoins du consommateur, d'autre part elle permet la régulation entre les commandes et les programmes du fabricant<sup>4</sup>, elle constitue donc « *le fer de lance la production* »<sup>5</sup>. Ce qui traduit sa prédominance par rapport aux autres activités économiques. C'est « *la forme moderne et complexe de l'achat pour revendre* »<sup>6</sup>.

Cette évolution s'est accentuée ces dernières années et les acteurs de distribution sont très variés<sup>7</sup>, ainsi la situation où seulement les fabricants dominant sur ce secteur est aujourd'hui différente, avec l'apparition extraordinaire des puissances d'achat (des grandes surfaces telle que les hypermarchés), qui prédominent certains secteurs de

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.* p1, n°1.

<sup>2</sup> M. ZOÏA, *Concessions. – Concession libre : la distribution sélective* – Fasc. 1020, *JurisClasseur Contrats – Distribution.*, 2006, n°2 ; le site : <http://www.lexisnexis.com/fr/droit/search/runremotelink.do?bct>

<sup>3</sup> P.GRIGNON, *préc.* ; et M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p1, n°1.

<sup>4</sup> M. BOUBAKER, *op.cit.*, pp.38, 39 et 40.

<sup>5</sup> M. ZOÏA, *op.cit.*, n°3.

<sup>6</sup> J. B. BLAISE, *op.cit.*, p.469, n°880.

<sup>7</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.* : « *C'est ainsi qu'en 1994, selon les données relevées par la commission européenne, la distribution employait dans l'Union européenne, 22 millions de personnes, soit 15,6% de la population active totale, et occupait 4,5 millions d'entreprises, soit 29,4% du nombre total d'entreprises* ».

distribution notamment les produits alimentaires, l'électroménager, se sont les distributeurs qui dominent dans ces domaines<sup>1</sup>.

Avec l'évolution de la fonction de distribution sont apparues des règles qui ont fait leur autonomie, c'est ce qu'on appelle le droit de la distribution<sup>2</sup>. Ce droit recouvre l'ensemble des règles qui régissent les opérations de distribution ainsi que les opérateurs de celle-ci<sup>3</sup>, ces règles relèvent de nombreux domaines du droit et se développent parallèlement avec ces domaines, tel que le droit commun des contrats, le droit de la propriété intellectuelle et notamment le droit de la concurrence<sup>4</sup> qui exerce une grande influence sur les contrats de distribution<sup>5</sup>, et en raison de la position de distribution qui se situe entre les deux grande activités économique, la production et la consommation<sup>6</sup>.

Le droit de la distribution a beaucoup évolué, et les opérations de distribution se sont également développées. Le législateur n'a mis à la disposition des opérateurs économiques que la technique d'achat pour revendre, mais c'est grâce aux efforts des praticiens et la doctrine que se sont forgés les instruments propres à la distribution comme celle du contrat cadre<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> M. ZOÏA, *op.cit.*, n° 6 et 7.

<sup>2</sup> La première étude sur le droit de la distribution a été réalisée par un ensemble dirigé par J.M.MOISSERON, et publiée sous titre du droit de la distribution en 1975 (J.M.MOISSERON, J.J.BURST, N. CHOLET, C. LAVABRE, J.M LELOUP ET A. SEUBE, *droit de la distribution*, lib. Techn, 1975, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p2, n°2 ; P.GRIGNON, *préc.* ; M. ZOÏA, *op.cit.*, n°2.

<sup>3</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p18, n°34.

<sup>4</sup> Le droit de la concurrence contient deux interprétations : « Dans une acception étroite : corps de règles qui permettent de réprimer ceux qui, de différentes manières, entravent le libre jeu de la concurrence, notamment en constituant des ententes ou en exploitant une position dominante » : Au sens large : ensemble des règles juridiques gouvernant les rivalités entre agents économiques dans la recherche et la conservation d'une clientèle. » : R. GUILLIEN et J. VINCENT, « *Lexique juridique* » Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –, 2007 ; Cdrom.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.3, n°4.

<sup>6</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.19, n°34 : « Le droit de la distribution n'apparaît pas donc comme une branche spécifique du droit mais il constitue un dispositif homogène d'encadrement de l'activité économique de la distribution. Celle-ci, par sa situation intermédiaire entre les actes de production et de consommation ».

<sup>7</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p.3, n°4., et D. FERRIER, *op.cit.*, p.6, n°8.

Cependant, la notion de distribution au sens large ne suffit pas pour préciser ce qu'on entend par un contrat de distribution, et donc d'exclure les opérations qui relèvent d'autres régimes que le contrat de distribution<sup>1</sup>.

D'une part, la distribution au sens large du terme recouvre les différentes relations entre les acteurs de la distribution, ces relations sont très diverses et très complexes et relèvent de différents régimes (commission, courtage, agence commerciale...etc.)<sup>2</sup> qui sont exclues de cette étude. De plus la notion de distribution implique le consommateur, cependant, le contrat de distribution organise les relations entre deux commerçants indépendants ; le fournisseur et le distributeur qui achète les produits en vue de les revendre en reposant sur une structure contractuelle spécifique : c'est celle du contrat de distribution. D'autre part, le contrat de distribution est une mode d'organisation des relations entre le fournisseur et le distributeur, dont l'objet n'est pas la transmission des biens ou services mais la fixation du cadre de cette transmission<sup>3</sup>, le contrat de vente donc doit être aussi exclu de cette étude.

Les contrats de distribution sont issus de la pratique commerciale, les textes n'ont mis à la disposition des opérateurs économiques que la technique d'achat pour revendre<sup>4</sup>. Ces contrats sont variés et leur contenu diffère selon chaque contrat ce qui traduit la liberté contractuelle. Cependant, le contrat de distribution quelque soit sa définition ou sa qualification est analysé comme « *un pur contrat cadre* » ou accord cadre visant à organiser les relations des parties dans le temps<sup>5</sup>.

L'application de contrat cadre est ancienne<sup>6</sup>, elle est apparue en matière de commercialisation de la bière où il a connu ses premiers et ses plus importants

---

<sup>1</sup> J-P.VIENNOIS, *contrats de distribution, règles communes aux différents contrats de distribution*, J-Cl.com, 2009, Vol.3 fasc. 303, p.3, n°1.

<sup>2</sup> F. DEKEUWER-DÉFOSSEZ et É. BLARY-CLÉMONT, *Droit commercial*, Montchrestien, 8<sup>ème</sup> éd., 2004, p.233, n° 282.

<sup>3</sup> J-P.VIENNOIS, *préc.*, p.3, n°3.

<sup>4</sup> Art.2 al.2 c.com.alg.

<sup>5</sup> J-P.VIENNOIS, *préc.*, p.3, n°3.

<sup>6</sup> *Les réseaux de concession sont apparus par exemple dans les années trente, où les concessionnaires étaient groupés autour d'un fabricant qui leur accordait un droit de vente exclusif de ses produits* : J. BEAUCHARD, *Droit de la distribution et de la consommation*, PUF, 1996, p.24

développements juridiques, mais aussi avec le contrat de concession et le contrat de franchise c'est aussi dans la distribution où il a reconnu ses difficultés<sup>1</sup>. Cette structure a été mise en place pour la première fois en France où elle s'est développée<sup>2</sup>.

Depuis plusieurs années les relations d'affaires commençaient à se prolonger dans le temps, ce qui constituait des positions durables sur le marché, de plus en raison de la rigidité de la théorie classique des obligations qui exige toujours la fixation des termes essentiels de l'échange, ce qui ne répond pas à la nature de ces structures contractuelles. Ces éléments ont entraîné l'émergence d'une technique originale répondante à ces besoins économiques et juridiques, c'est celle que l'on appelle l'accord cadre de distribution, ce qui traduit l'importance de cet instrument dans l'organisation de la distribution<sup>3</sup>.

Sont apparus donc petit à petit sans qu'ils soient fait référence à la notion de contrat cadre ; « *des contrats généraux, des contrats par lesquels les parties s'entendaient sur les modalités de ces relations qui devaient durer et, dans un but de simplification, énumérant un certain nombre de clause, par exemple d'exclusivité, de non concurrence, de quotas...et qui prévoyaient en application des contrats s'échelonnant dans le temps* »<sup>4</sup>.

Aujourd'hui les applications du contrat cadre sont multiples, il est utilisé par exemple dans le secteur bancaire<sup>5</sup>, il se rencontre aussi dans le domaine agricole avec certains contrats d'intégration, dans le domaine agroindustriel, il est aussi utilisé dans l'informatique, la publicité, l'assurance...etc.<sup>6</sup>.

Cependant, le domaine privilégié de cette structure est la distribution, ce qui justifie que la plupart des études faites sur le contrat cadre soient exclusivement consacrées à la distribution, car cette structure suscite plus la réflexion de la doctrine, parce que le

---

<sup>1</sup> G. RAYMOND, *op.cit.*, p.11.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2 - la distribution*, LITEC, 1995 p.5, n°9.

<sup>3</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, op.cit.*, p2, n°4.

<sup>4</sup> P.BÉSARD, *exposé introductif, le contrat cadre de distribution enjeux et perspectives, op.cit.* ,p.2.

<sup>5</sup> P. PUIG, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 2<sup>ème</sup> éd., 2007, p 115, n°146.

<sup>6</sup> P-H. ANTONMATTEI et J. RAYNARD, *Contrats spéciaux*, LITEC, 6<sup>ème</sup> éd., 2008, p.31, n°33.

contrat cadre de distribution rencontre plus de difficultés<sup>1</sup>. Ainsi en raison de l'évolution de production qui est devenue concentrée et, ce qui nécessitait une sorte de relation d'affaires permettant une simplification des négociations, et l'accélération de conclusion des contrats d'application<sup>2</sup>. Le contrat de distribution constitue donc «*l'aspect du contrat cadre, sans doute le plus riche, le plus intéressant, et le plus développé*»<sup>3</sup>.

Les accords cadre de distribution s'appellent aussi les contrats de réseaux<sup>4</sup>, le réseau de distribution est constitué par les contrats liant le fournisseur à leurs revendeurs qu'il a sélectionnés<sup>5</sup>, le fournisseur s'adresse à des commerçants indépendants qui achètent les produits en vue de les revendre et les intègre dans un réseau centralisé qu'ils organisent<sup>6</sup>. Cette technique est appelée aussi la distribution contrôlée parce qu'elle permette au fournisseur de contrôler ses produits notamment pour les produits d'une marque notoire<sup>7</sup> et la politique de vente appliquée par le revendeur<sup>8</sup>.

En droit Algérien, après l'adoption du système de l'économie du marché et en effet la consécration de la liberté du commerce et de l'industrie et la libération du commerce extérieur, les réseaux de distribution ont beaucoup évolué et la technique du contrat cadre de distribution devenue très courante dans la commercialisation des produits même si ce mode d'organisation de distribution est presque dominé par la

---

<sup>1</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 1 exploitation comparative* 1, LITEC, 1994, p.83, n°116.

<sup>2</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2- op.cit.*, p.3, n°6.

<sup>3</sup> P.BÉZAR, *op.cit.*, p.3.

<sup>4</sup> «*Le réseau est un système d'organisation de distribution par un circuit court de coopération contractuelle qui crée une interdépendance entre ses membre*» : PH. le TOURNEAU, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZETTO, *op.cit.*, p.1452, n°4011.

<sup>5</sup> G.WICKER, *le droit des obligations à l'épreuve du droit de la distribution*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire sous la direction de D. ZENNAKI et B. SAINTOURENS, 2011, p.262, n°22.

<sup>6</sup> D. LEGEAIS, *Droit commercial et des affaires*, Sirey, 17<sup>ème</sup> éd., 2007, p.451, n°759.

<sup>7</sup> Sur la notion de la marque notoire, v. F. ZÉRAOUI-SALAH, *Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2006, p.221, n°221-3 et s.

<sup>8</sup> J. B. BLAISE, *op.cit.*, 535, n°1000.

commercialisation d'automobiles<sup>1</sup>. Cependant, la notion de contrat cadre reste toujours ignorée, que se soit par les législations<sup>2</sup> ou bien par la jurisprudence<sup>3</sup>, à la différence du droit français dont la jurisprudence est plus développée en la matière.

À cet effet il convient de mettre en lumière cette technique et les différentes difficultés qui s'articulent autour de cette structure juridique.

L'accord ou contrat cadre de distribution est une création de la pratique commerciale qui traduit une grande liberté<sup>4</sup>, cette liberté consacrée par le droit commun des contrats<sup>5</sup> se manifeste dans son contenu plus riche. Ce contrat qu'elle que soit son domaine utilisé se caractérise par une grande variété, il peut donc constituer une simple coopération, ou une véritable intégration, de plus, en raison de l'absence d'une définition législative, les conceptions du contrat cadre aussi varient au fur et à mesure des cultures juridiques qui le reconnaissent<sup>6</sup>. La rédaction de son contenu diffère aussi selon le type de la formule adoptée (clauses d'exclusivité, clauses de juridiction, durée du contrat, les modes de son exécution...etc.)<sup>7</sup>.

Cependant, la liberté totale est inconcevable, le principe de la liberté contractuelle qui prédominait dans le droit commun et qui suppose la liberté du contractant de

---

<sup>1</sup> A.MEFLAH, *Les clauses d'exclusivité dans les contrats de distribution* (mémoire de magister), Université d'Oran 2009-2010, p. 5.

<sup>2</sup> On observe que le décret exécutif n° 07-390 du 12 déc.2007 fixant les conditions de la commercialisation des véhicules automobiles neufs, J. O. R. A du 12 Décembre 2007, n° 78, P. 18, a déterminé les conditions d'exercer l'activité du concessionnaire mais il n'a pas défini le contrat cadre de concession.

<sup>3</sup> La jurisprudence algérienne à la différence de celle française est absente en matière des contrats de distribution.

<sup>4</sup> P.GRIGNON, *op.cit.*, p1 et 2, n°3 : « la liberté contractuelle constitue une première justification du renouvellement des techniques qu'offre la discipline :imagination de nouvelles modalités commerciales de distribution, s'est concrétisée par l'adoption de nouvelles formules d'organisation des relations de distribution élargissant d'autant la gamme des « contrats de distribution » à la disposition du praticien, dont la plupart sont des contrats innomés ».

<sup>5</sup> Art. 106 de l'ordonnance75-58 du 30 septembre 1975 comportant le code civil : « le contrat fait la loi des parties. Il ne peut être révoqué, ni modifié que de leur consentement mutuel ou pour les causes prévues par la loi ».

<sup>6</sup> A. SAYAG, *le contrat cadre -2*, *op.cit.*, p.2, n°3.

<sup>7</sup> G.RIPPERT.R.ROBLOT.L.VOGEL, *traité de droit commercial*, t.1, 18<sup>é</sup> éd. L.G.D.J, 2001, p.113, n°134 et SAYAG, *Le contrat-cadre1*, *op.cit.*, p. 82, n°115.

choisir son partenaire, le contenu du contrat et les modalités d'exécution de ses obligations ne peut être absolu dans la mesure où il doit se combiner avec d'autres principes comme le principe de la libre concurrence. Ces relations peuvent créer un déséquilibre entre ses parties, ainsi certaines pratiques mises en œuvre par certaines entreprises en situation de puissance forte sur le marché peuvent fausser le libre jeu de la concurrence ce qui nécessite une réglementation de ces relations<sup>1</sup>.

À cet effet, et pour de la nécessité relative à l'ordre public économique, le droit de la concurrence est venu pour réglementer la politique économique sur le marché<sup>2</sup>. Ce droit exerce une influence remarquable sur les contrats de distribution comme sera envisagé dès son naissance jusqu'à sa rupture.

En Algérie la première intervention du législateur dans le cadre de la protection de la liberté de la concurrence était par l'ordonnance 95-06 du relative à la concurrence, qui a consacré et organisé la liberté de la concurrence et a établi les règles de sa protection<sup>3</sup>. Cette ordonnance a été remplacée par l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence<sup>4</sup> cette dernière a été modifiée en 2008<sup>5</sup> puis en 2010<sup>6</sup>.

Le législateur a intervenu aussi pour réglementer les pratiques commerciales dont les contrats de distribution constituent l'un des domaines de son application<sup>7</sup>, cette loi a été aussi modifiée en 2010<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup> P.GRIGNON, *préc.*, p1 et 2, n°3.

<sup>2</sup> N.BRUNETTI, *droit de la concurrence et droit des contrats*; (mémoire D.E.A) 1994-1995, université MONTPELLIER I, 1994 – 1995 <http://www.reds.mshparis.fr>, p.6 : « *Le droit de la concurrence est un instrument de régulation de la politique économique qui tend à assurer le fonctionnement concurrentiel du marché* ».

<sup>3</sup> M. MENOVAR, *les abus de la liberté du commerce et de l'industrie, une économie de marché sans concurrence ?* « *La promulgation de l'ordonnance 95-06 du 25/01/1995 relative à la concurrence permet pour la première fois de protéger, promouvoir et organiser la libre concurrence en définissant les règles de sa protection, dans le but de stimuler l'efficacité économique et d'améliorer le bien-être des consommateurs (article 1); de même qu'elle prévoit des dispositions définissant les pratiques anticoncurrentielles (articles 6, 7,10 et 11) et leur sanctions (articles 13 à 15)* »

<sup>4</sup> L'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence, *préc.*

<sup>5</sup> La loi n°08-12 du 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n° 03-03, *préc.*

<sup>6</sup> La loi n° 10-05 du 15 août 2010, modifiant et complétant l'ordonnance n° 03-03 *préc.*

<sup>7</sup> La loi n° 04-02 du 10 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

<sup>8</sup> Loi n° 10-06 du 15 août 2010 modifiant et complétant la loi n° 04-02, *préc.*

Bien que le domaine d'élection du contrat cadre soit la distribution, l'organisation de distribution sur cette technique n'est pas sans soulever des difficultés, car ces contrats posent beaucoup de difficultés, c'est dans le secteur de la distribution qu'ont surgi l'essentiel des difficultés juridiques d'application de cette formule contractuelle<sup>1</sup>, des problèmes extrêmement délicats, de qualification, de validité, de modalités d'exécution et de rupture.

La question qui se pose donc c'est quel est le rôle et l'efficacité des accords cadres dans l'organisation de la distribution ? et quel est leur régime en l'absence de toute réglementation ?

Afin de mettre une analyse du contrat cadre de distribution susceptible de rendre compte de toutes les difficultés concernant cette structure, il importe de présenter les spécificités des accords cadres de distribution dans la première partie puis le régime commun de ces accords dans la deuxième partie.

---

<sup>1</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2*, *op.cit.*, p5, n°9.



# PREMIÈRE PARTIE : LES SPÉCIFICITÉS DES ACCORDS

## CADRES DE DISTRIBUTION

L'accord conclu entre le fournisseur et le distributeur visant à organiser les relations d'affaires dans le futur est analysé le plus souvent comme un accord cadre ou contrat cadre<sup>1</sup>.

Le contrat cadre de distribution est une création de la pratique commerciale, conçu comme un instrument de simplification des relations entre les parties<sup>2</sup>, et de normalisation des relations contractuelles pour éviter la répétition des négociations dans la conclusion de chaque contrat d'application, cet accord apparaît donc comme un « *contrat souple répondant aux situations contractuelles complexes. Son originalité vient de ce qu'il laisse à d'autres contrats le soin de réaliser enfin l'objectif des contractants* »<sup>3</sup>. Ainsi la nécessité de stabilisation des relations d'affaires entre les fournisseurs et les distributeurs dans un cadre préétabli, et la rigidité de la théorie classique des obligations qui exige lors de la formation de toute convention la fixation des termes essentiels notamment la chose et le prix<sup>4</sup> -ce qui ne répond pas à la nature de ces relations inscrites dans la durée- ont entraîné l'émergence de la technique du contrat cadre<sup>5</sup>.

Les parties peuvent conclure donc d'un accord commun un contrat cadre visant à organiser leurs futures relations sans la nécessité de déterminer les éléments essentiels des contrats d'application, ce caractère a donné au contrat cadre de distribution une spécificité et originalité dans la catégorie des contrats innommés<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1451, n°4011.

<sup>2</sup> D. LEGEAIS, *op.cit.*, p. 451, n°759.

<sup>3</sup> M.GATSI, cité par : M-L. CHERRADI, *Le contrat cadre en droit international*, Université de Bourgogne - Master Recherche Droit des marchés, des affaires et de l'économie, 2007, p.4.

<sup>4</sup> Art.94 al.1 c.civ. : « *Si l'objet de l'obligation n'est pas un corps certain, il doit sous peine de nullité, être déterminé quant à son espèce et quant à sa quotité* ».

<sup>5</sup> A. SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.4, n°8.

<sup>6</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.114, n°145.

Ainsi une autre spécificité du contrat cadre de distribution réside dans le domaine de la distribution, ce secteur qui concerne la commercialisation des produits a rendu plus riche le contenu de cette formule, ce qui vari sa typologie<sup>1</sup>.

Afin de mieux cerner ces spécificités, il convient d'abord de préciser la notion de contrat cadre de distribution (chapitre1), avant de montrer la diversité de ces contrats cadres (chapitre2).

## Chapitre 1: Notion de contrat cadre de distribution

La notion de contrat cadre a fait l'objet de nombreuses études notamment en matière de distribution, elle est reconnu par la jurisprudence française<sup>2</sup>. Ce terme emprunté du droit public<sup>3</sup> a été utilisé pour la première fois en 1966 pour désigner le contrat par lequel le fournisseur organise ses relations avec son revendeur<sup>4</sup>, selon cette jurisprudence, le contrat cadre à l'instar d'une loi cadre qui autorise au gouvernement à prendre les décrets d'application dans les conditions fixées par le législateur. Le contrat cadre est considéré comme qualification aux rapports bilatéraux entre le fournisseur et le distributeur en engendrant des contrats d'application. Cependant, cette notion donné par la jurisprudence ne suffit pas pour préciser ce qu'on entend par un accord cadre de distribution, et de déterminer sa nature<sup>5</sup>.

Le contrat ou l'accord cadre de distribution se définit comme une convention par laquelle les parties fixent les conditions dans lesquelles les contrats d'application ou d'exécution seront conclus dans le futur<sup>6</sup>. Aux termes de cette définition, les parties peuvent conclure un contrat cadre fixant les conditions de conclusion des contrats

---

<sup>1</sup> V. supra, P.11.

<sup>2</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, in le contrat de distribution enjeux et perspectives, colloque du CREDA, *op.cit.*, p.1

<sup>3</sup> L.GAREIL-SUTTER, *période précontractuelle*, J.-CL.com.contrats distribution, V.1,éd.2009, fasc.20, p.13, n°72 :selon PH.leTOURNEAU : « *la terminologie employée suggère qu'à l'instar d'une loi- cadre( qui autorise le pouvoir exécutif à prendre des décrets d'application dans les limites fixées par le législateur), la convention- cadre contenant des normes abstraites a pour but de favoriser des contrats d'application, dont elle définit partiellement le contenu et qui vont progressivement et concrètement, remplir, en quelque sorte, ce cadre* ».

<sup>4</sup> CA. Paris 26 jan.1966, D.1966, II, 295, cité par : J.GYÉNOT, *les contrats de concession commerciale*, sous la direction de R.HOUIN SIREY, 1968, p.35, n°26.

<sup>5</sup> J.GYÉNOT, *préc.*, p. 35, n°26.

<sup>6</sup> D. MAINGUY, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd., 2008, p.408, n°433.

d'application c'est-à-dire les ventes successives auxquelles «*de simples bons de commande ou ordres de service fourniront leur support*»<sup>1</sup>. Le contrat cadre constitue donc la convention de base et la loi des parties qui a pour but de standardiser les relations d'affaires dans la durée, c'est une mode de régularisation des relations d'affaires entre les parties<sup>2</sup>.

Les parties peuvent aussi préciser les objectifs dont ils sont convenus d'atteindre en déterminant les conditions les moyens de réaliser ces objectifs. L'objet du contrat cadre ne se limite pas donc dans la conclusion des contrats d'application, mais les parties unissent leurs efforts pour atteindre un but commun profitable et avantageux à chaque partie<sup>3</sup>.

Cependant, les parties ne peuvent préciser à l'avance les éléments essentiels de ces ventes notamment la chose et le prix, cette indétermination trouve sa raison dans la nature complexe et la durée du contrat, les parties afin d'éviter le risque grave d'imprévision ne déterminent pas ces éléments lors de la conclusion du contrat cadre. Le contrat cadre donc se caractérise comme un contrat «*dont les objectifs sont généralement définis, mais sans que les termes essentiels de l'échange, et spécialement l'objet et/ou le prix, soient encore déterminés*»<sup>4</sup>.

Ces éléments donnent au contrat cadre un caractère original et spécifique. Afin de mieux cerner la notion de contrat cadre de distribution, il importe de déterminer la nature juridique du contrat cadre de distribution (section1), avant de montrer le lien entre le contrat cadre de distribution et les contrats d'application (section2).

---

<sup>1</sup> J-M. MOUSSERON et A.SEUBE, *À propos des contrats d'assistance et de fourniture*, cité par J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.cit.*, p.1.

<sup>2</sup> S.L-DERRIEN, *distribution*, J.-Cl., concurrence- consommation, Vol.,1 éd.2009, fasc.600, p.4, n°6.

<sup>3</sup> J.GYÉNOT, *préc.*, p. 35, n°26.

<sup>4</sup> J.GHESTIN, *op.cit.*, p.2.

## Section 1 : Nature juridique du contrat cadre de distribution

Le contrat cadre a pour objet de préparer les contrats d'application entre les parties, cet ensemble contractuel constitue un tout complexe, « *l'exécution de chacun devant s'apprécier au regard du but global défini dans le contrat cadre* ». <sup>1</sup> De plus le contrat cadre pour des raisons extrêmement économiques ne peut déterminer définitivement les termes essentiels de l'échange à l'avance. Ces éléments rendent le contrat cadre de distribution un contrat original disposant d'un régime spécifique et propre dans la catégorie des contrats innomés et donc une nature juridique qui le distingue des autres notions voisines<sup>2</sup> (paragraphe 1).

Ainsi l'accord cadre de distribution est une relation liant deux professionnels de puissance économique différente et, dont l'objet du contrat est la commercialisation des produits de nature particulière tel est le cas dans la distribution sélective. Ces deux éléments donnent aux accords cadres de distribution des caractéristiques par rapport aux autres méthodes de distribution (paragraphe 2).

### Paragraphe 1 : Délimitation du contrat cadre de distribution

Le contrat cadre est un contrat qui a pour objet de fixer les conditions de conclure les contrats d'application à l'avance afin d'éviter la répétition des négociations des ventes ultérieures<sup>3</sup>.

Le contrat cadre comme l'indique son nom encadre les relations d'affaires des parties dans la durée en précisant à l'avance leurs modalités d'application comme la négociation, les modes d'exécution ...etc.<sup>4</sup>

Cependant, le caractère préparatoire du contrat cadre de distribution, et l'insuffisance dans la détermination des termes essentiels de l'échange rendent la nature du contrat cadre discutée dans la doctrine, certains considèrent ce contrat comme une promesse

---

<sup>1</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, op.cit., p. 1.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1*, op.cit., p. 81, n° 113.

<sup>3</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, op.cit., p.1.

<sup>4</sup> P. PUIG, op.cit., p. 115, n° 144.

de vente, d'autres auteurs analysent ce contrat comme un contrat à exécution successive. Mais l'accord cadre est un contrat autonome et parfait qui a son régime propre<sup>1</sup>. En effet, cette formule originale doit être distinguée de ces notions voisines.

## **A/Distinction entre le contrat cadre et la promesse de vente**

L'objet principale du contrat cadre de distribution est de fixer les conditions de conclusion des contrats d'application. Selon les principes du droit commun, on trouve qu'un tel lien n'est pas ignoré dans la théorie générale des contrats, puisque le code civil prévoit la promesse de contrat<sup>2</sup>. La promesse de contrat se définit comme une convention par laquelle l'une ou les deux parties promettent de conclure un contrat dans le futur, cette promesse peut être unilatérale ou synallagmatique<sup>3</sup>. Certains auteurs analysent le contrat cadre comme une promesse unilatérale ou synallagmatique de contrat, selon cette analyse l'accord cadre peut être considéré comme une promesse unilatérale de contrat lorsque l'une des parties « *donne son consentement à l'exécution de contrats futurs, formés au fur et à mesure que le bénéficiaire lèvera l'option qui lui à été consentie* »<sup>4</sup>. En revanche, le contrat cadre peut être une promesse synallagmatique de contrat si les deux parties « *donnent leur consentement à l'exécution des contrats d'application* »<sup>5</sup>.

L'accord cadre se rapproche de la promesse car ces deux conventions engendrent une obligation de contracter dans le futur. Cependant, la plus part de doctrine distinguent entre le contrat cadre de distribution et la promesse de contrat<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1, op.cit.*, p.81 n°113.

<sup>2</sup> Art.71 al.1 c.civ « *la convention par laquelle les parties ou l'une d'elles promettent de conclure dans l'avenir un contrat déterminé n'a effet que si les points essentiels du contrat envisagé et le délai dans lequel ce contrat doit être conclu, sont précisés..* ».

<sup>3</sup> L.BELHADJ, *théorie générale des obligations en droit algérien, T. 1, l'acte juridique(le contrat et la volonté unilatérale)*, p87, n°58.

<sup>4</sup> Rapport du 79è congrès des notaires de France, Avignon, Litec, 1983, n° 57 cité par: M. L.CHERADI, *op.cit.*, p.20.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> PH. MALAURIE, L. AYNÉS et P. GAUTIER, *Les contrats spéciaux*, Defrénois, 3<sup>è</sup>éd., 2007, p.471, n°829 « *ces contrats ne sont ni des ventes, ni des promesse de vente, unilatérales ou synallagmatiques; ils sont des contrats cadres, destinés à fixer les conditions générales de contrats d'application, matérialisés par les commandes ultérieurs, qui seules constituent des ventes* » ; R. BOUT, M. BRUSCHI,

La promesse de contrat se caractérise par une identité d'objet avec le contrat qui la concerne. Cependant, le contrat cadre et ses contrat d'application sont des contrats parfaits et bien distincts ; l'objet de l'accord cadre ne peut se confondre avec l'objet des contrats d'application, car chaque contrat a son objet propre. À cet effet le contrat cadre ne peut en aucun cas être analysé comme une vente ou une promesse de vente, « car il ne fait pas naître les obligations de donner (obligation de livrer et obligation de payer le prix) caractéristiques du contrat de vente »<sup>1</sup>.

L'accord cadre de distribution se distingue aussi de la promesse de contrat car cette dernière se borne à fixer pendant un délai déterminé les termes d'une telle offre dont l'acceptation doit être déclarée avant l'expiration du délai. La levé de l'option qui a été consentie par le promettant formera le contrat<sup>2</sup>. Cependant, le contrat cadre se caractérise comme un contrat de longue durée. De plus, ce contrat peut se conclure pour une durée indéterminée ce qui le distingue de la promesse de vente<sup>3</sup>.

Il est nécessaire de préciser également que la promesse de contrat doit déterminer ou rendre déterminable sans nouvelle intervention les termes essentiels du contrat qu'ils préparent, sous peine de nullité<sup>4</sup>. Quant au contrat cadre, l'indétermination des éléments des ventes successives est de nature de l'accord cadre, ce qui nécessite pour réaliser l'objet du contrat cadre une nouvelle intervention de volontés distinctes pour la passation de chaque contrat de vente<sup>5</sup>.

Le contrat cadre se distingue aussi de la promesse de vente par le fait que cette dernière suppose la conclusion d'un certain contrat dans un délai déterminé<sup>6</sup>, en

---

M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1455, n°4020 ; J. GHESTIN, *la notion de contrat cadre, et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.ci.t*, p.4.

<sup>1</sup> *Lamy droit économique, éd., Juin 2001, Cdrom, n° 3716.*

<sup>2</sup> J. GHESTIN, *traité du droit civil, la formation du contrat*, L.G.D.J.1993, p.150, n° 99.

<sup>3</sup> J. GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *préc.*p.4

<sup>4</sup> Art.71, *préc.*, c. civ. Alg. ; Cour suprême, 21 fév.2007, R.J., 2007, n°1, p.249.

<sup>5</sup> A. SAYAG, *le contrat cadre 2, op.cit.*, p. 439 n° 643.

<sup>6</sup> Art.71 al.1c.civ, *préc.*

revanche, le contrat cadre a pour objet d'organiser un courant d'affaires dont plusieurs contrats de vente seront conclus pendant la durée de ce contrat .

Enfin le contrat cadre se caractérise par une originalité car la conclusion des contrats d'application n'entraîne pas la disparition de ce contrat. En effet, l'exécution de chaque contrat de vente doit être appréciée au regard du but global défini dans le contrat de base, contrairement à la promesse de vente par exemple qui est seulement une vente en cours de formation, le contrat cadre se distingue de ses contrats d'application. Son but global n'est pas de devenir un contrat définitif mais la préparation des ventes successives<sup>1</sup>.

## **B/ Distinction entre le contrat cadre de distribution et la vente à exécution successive**

Le droit commun connaît aussi les relations de long terme, il en résulte en principe que le contrat à exécution successive peut répondre à ces relations de distribution<sup>2</sup>.

Le contrat est à exécution successive lorsqu'il prévoit que l'obligation de l'une ou les deux parties sera exécutée dans le temps<sup>3</sup>. De plus à première vue sur la signification du terme contrat cadre, toute convention visant à encadrer les ventes ultérieures entre les parties dans le temps dont l'exécution se réaliserait par l'envoi de simples bons commandes, et par des livraisons facturées selon les prix convenus, il apparaît que le contrat cadre répond à la nature d'un contrat à exécution successive et à cet effet, certains auteurs analysent l'accord cadre de distribution comme une simple vente à exécution successive<sup>4</sup>.

Cependant, la théorie classique des obligations exige dans toute convention de déterminer les éléments essentiels du contrat, le contrat à exécution successive soumis à cette exigence, ce qui ne répond pas à la nature du contrat cadre.

---

<sup>1</sup> P.PUIG, *op.cit.*, p. 115 n° 145.

<sup>2</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2 op.cit.*, p.4, n°7.

<sup>3</sup> L.BELHADJ, *op.cit.*, p.51, n°28.

<sup>4</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.160. Selon l'auteur les contrats cadres de distribution « sont des contrats à exécution successive, c'est là un de leurs traits essentiels puisqu'ils sont précisément conclus pour assurer une stabilité et organiser dans le temps les relations des parties » ; R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1455, n°4021.

Le fournisseur et le distributeur s'engagent dans une relation de longue durée, en effet, « *dès l'instant où ils savent qu'ils ne peuvent dominer l'écoulement du temps et les aléas qu'il implique, on franchit les limites de la conception du contrat fut-il à exécution successive. Il faut alors se rendre à opter pour un mécanisme à double détente en scindant la structure contractuelle de l'opération économique en un contrat cadre* »<sup>1</sup>. Il en résulte que les parties dans l'accord cadre à la différence du contrat à exécution successive, ne peuvent pas déterminer les termes de l'échange, c'est l'une des raisons de l'apparition de cette technique contractuelle<sup>2</sup>.

Le contrat à exécution successive organise une relation dans le temps, sans nouvelle intervention des parties, et chaque livraison n'est qu'un acte d'exécution. En revanche, dans le contrat cadre de distribution, un accord de volonté devra intervenir pour la passation de chaque contrat de vente. Ainsi chaque bon de commandes établi par les parties constitue un véritable contrat de vente, et non pas un seul acte d'exécution<sup>3</sup>.

Il résulte de cette distinction que le contrat cadre ne peut être considéré comme une vente à exécution successive.

Il faut noter aussi que le contrat cadre malgré son indétermination des termes essentiels de l'échange doit être distingué aussi des conditions générales de vente. Le contrat cadre a des points communs avec ces conditions de ventes dès lors que ces dernières ont pour objet de définir à l'avance les ventes ultérieures dans lesquelles ces conditions seront intégrées sans déterminer les termes de l'échange, notamment la chose et le prix. Cependant, le contrat cadre de distribution se distingue de ces conditions de vente dans le fait que ce contrat est un contrat parfait, alors que les conditions générales de vente constituent des modèles de contrat, ce sont « *des morceaux de papier* »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2, préc.*, p.4, n°7.

<sup>2</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2, op.cit.*, p.4, n°8.

<sup>3</sup> J. GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, préc.*, A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2 op.cit.*, p.439, n° 643 et p. 441, n° 646.

<sup>4</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, op.cit.*, p.5.



Il résulte de cette distinction de l'accord cadre de distribution des autres notions voisines, que le contrat cadre est un contrat parfait, autonome, doté d'une force obligatoire immédiate, même avant la conclusion des contrats d'application<sup>1</sup>, en engendrant des obligations à la charge des parties, des obligations bien déterminées qui réalisent l'entrée du distributeur dans le réseau du fournisseur, mais en raison de la détermination insuffisante des termes essentiels de l'échange, son objet ne peut être réalisé sans la conclusion des contrats d'application<sup>2</sup>.

Enfin, le contrat cadre est un contrat faisant naître une obligation de faire et non une obligation de donner, en effet le contrat cadre de distribution ne peut être analysé comme une vente à exécution successive ou une promesse de vente, c'est un contrat cadre, destiné à fixer les conditions générales des contrats d'application<sup>3</sup>, Ainsi comme le souligne un auteur le contrat cadre « *s'inscrit dans en mis chemin entre le contrat unique à exécution successive et la suite de contrats indépendants sans lien juridique ; il ne saurait donc en aucun cas être confondu avec l'un ou les autres, ni même rapproché d'eux* »<sup>4</sup>. À cet effet la Cour de cassation à propos d'un contrat de concession affirmait que le contrat de concession « *ne s'identifie pas avec les contrats de ventes successifs portants sur ces produits* »<sup>5</sup>, elle a également affirmé à propos de l'exigence du prix dans un contrat de distribution exclusive que ce contrat ne s'analysait pas comme une vente mais comme une obligation de faire<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> I.J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, préc.*

<sup>2</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2- op.cit.*, p. 441, n°645.

<sup>3</sup> Ph. MALAURIE, L. AYNÉS et P. GAUTIER, *préc.*, p.471, n°829.

<sup>4</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2, préc.*, p.4, n°8.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1455, n°4020

<sup>6</sup> Cass.com. 9 nov. 1987: Bull. civ. IV, no 237; D. 1989. 35, note Malaurie, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –*, 2007, Cdrom. n°20.

L'autonomie du contrat de distribution nécessite aussi la distinction du contrat cadre de distribution de ses contrats d'application, le premier constitue un contrat de distribution, alors que les derniers sont des contrats d'achat/ vente<sup>1</sup>.

le contrat cadre de distribution a pour objet d'organiser les relations à venir en laissant les éléments des ventes successives à une détermination ultérieure<sup>2</sup>, les parties prévoient les modalités générales mais pas toutes les conditions des ventes ultérieures dites contrats d'application<sup>3</sup>. Il constitue le plus souvent un contrat type<sup>4</sup> élaboré par une instance professionnelle ce qui en fait un contrat d'adhésion, cependant, ces contrats peuvent également faire l'objet d'une rédaction commune entre des contractants de puissance comparable<sup>5</sup>.

## **Paragraphe 2 : Les caractéristiques du contrat cadre de distribution**

Les contrats cadres de distribution concernent le plus souvent des produits d'une valeur particulière, ou d'une marque notoire, il peut s'agir aussi d'un transfert de savoir faire, ces contrats sont conclus « *intuitu personae* » (A). Ainsi les contrats de distribution lient le plus souvent deux puissances déséquilibrées, ce qui met l'un –le plus souvent le distributeur- sous la dépendance économique de l'autre partie malgré son indépendance juridique (B).

### **A/ L'accord cadre de distribution est un contrat conclu intuitu personae**

Les contrats de distribution par rapport aux autres contrats sont marqués par l'intuitu personae, autrement dit, ces contrats sont conclus en considération de la

---

<sup>1</sup> S. POILLOT-PERUZETTO, et M. LUBY, *Les contrats de distribution*, Rev. Soc. 2001, p. 235.

<sup>2</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.65, n°103.

<sup>3</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p. 235, n°534.

<sup>4</sup> « *Le contrat type peut être considéré comme le modèle du contrat rédigé par un contractant dans le but de rationaliser le contenu de tous ceux qu'il s'apprête à conclure mais, à la différence des conditions générales, sans qu'il envisage que ce contrat soit susceptible de modification : le contrat type alors un contrat d'adhésion* » : D.MAINGUY, *conditions générales de vente et contrats types*, J.-CL.com. contrats-distribution, éd.2009, V.1, fasc.60, p.2, n°2.

<sup>5</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.cit.*, p.3.

personne des contractants, ils impliquent en effet une réelle confiance entre partenaires<sup>1</sup>. Ces contrats cadres sont conclus *intuitu personae* par leur nature, il résulte que même en l'absence de toute stipulation contractuelle, le contrat cadre de distribution est conclu en considération de la personne du fournisseur et celle du distributeur. Cependant, les parties peuvent préciser dans le contrat cadre de distribution, par une clause spéciale, que le contrat est conclu en considération de la personne des contractants<sup>2</sup>.

Ainsi le distributeur conclue le contrat cadre de distribution en considération non seulement de la personne de son fournisseur mais également de son réseau. En effet, le distributeur ne peut se lier qu'avec un fournisseur qui l'aura informé de son réseau, et l'initiateur du réseau ne peut intégrer dans son réseau qu'un candidat ayant certains critères de compétence, et d'installation de son point de vente<sup>3</sup>.

Quant au fournisseur, et quelque soit le type du réseau de distribution, concession, franchise, distribution sélective ou achat exclusif, le choix des distributeurs est toujours fait en considération de la personne des distributeurs, et de leurs aptitudes<sup>4</sup>.

Cependant, l'*intuitu personae* se trouve dans les contrats de distribution avec un degré différent selon chaque type du contrat de distribution<sup>5</sup>, le contrat de franchise par exemple est fortement marqué par l'*intuitu personae*, le franchiseur sélectionne le futur franchisé en fonction de ses qualités professionnelles et ses capacités financières. En revanche, le franchisé choisit son contractant en considération de la personne du franchiseur, son réseau, et notamment de son savoir faire. Le contrat de concession aussi présente un fort *intuitu personae* notamment en matière de commercialisation d'automobiles<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY *op.cit.*, p. 18 et 19, n°33.

<sup>2</sup> D. BASCHET, *La franchise –Guide pratique, conseils juridiques-*, GUALINO éditeur, 2005, p.430, n°921 ; M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.287et 288, n°574 et 576.

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.287et 288, n°, 577.

<sup>4</sup> *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, n° 4399.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.288, n°577.

<sup>6</sup> *Lamy droit économique*, Cdrom, *préc.*, n°4399.

L'intuitu personae se manifeste dans le contrat cadre de distribution lors de la formation du contrat ainsi qu'au cours de son exécution, le fournisseur qui va se lier avec un distributeur doit lui fournir une série de renseignements essentiels qui constituent des secrets professionnels de l'entreprise du fournisseur, ce dernier ne peut contracter avec un candidat quelconque, mais avec un professionnel qui présente des critères déterminés<sup>1</sup>. De plus, l'obligation de renseignement imposé par exemple en droit commun doit être limitée dans les contrats cadres de distribution tenant à « *la légitime confiance que peut avoir le futur contractant* »<sup>2</sup>. L'intuitu personae joue aussi un rôle intéressant au cours pendant toute la durée du contrat. En effet, « *La perte d'une qualité jugée essentielle ou la perte de confiance dans le distributeur entraîne par voie de conséquence la rupture du contrat de distribution liant le fournisseur au distributeur* »<sup>3</sup>.

Ainsi, le franchisé ne peut céder le contrat de franchise sans l'accord préalable du franchiseur sauf disposition contractuelle insérée dans le contrat. À cet effet la Cour de Paris a rappelé l'impossibilité du franchisé de céder le contrat de franchise sans l'accord du franchiseur, sauf clause contraire<sup>4</sup>.

Le décès du fournisseur ou du distributeur porte atteinte aussi à l'intuitu personae dans le contrat cadre de distribution. Lorsque les contractants sont des personnes morales, la fusion ou de la société portera aussi atteinte à l'intuitu personae dans le contrat en cause. Le même résultat existe en cas de changement de contrôle ou de direction par suite du décès du dirigeant, en ce sens la jurisprudence française à jugé à propos d'un contrat de distribution sélective que le changement justifier de majorité intervenu dans le capital de la société de ce détaillant, alors que l'être moral que constitue la société est affecté par une telle modification<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.18, n°33.

<sup>3</sup> Lamy droit économique, Cdrom, *préc.*, n°4399.

<sup>4</sup> Paris, 24 juin 1998, cité par: D. BASHET, *op.cit.*, p. 431, n° 922. la Cour de Paris jugé que « *en l'absence de clause spécifique, les contrats passés entre deux personnes ne peuvent produire d'effet à l'égard des tiers, en application de l'article 1165 du code civil...le principe d'intransmissibilité s'applique d'autant plus au contrat de franchise que, comme tout contrat comportant une obligation de faire, il est conclu en considération de la personne, et particulièrement de celle du franchisé qui apporte son savoir faire* ».

<sup>5</sup> T.com. Nanterre, 23 déc. 1987, *Gaz. Pal.* 1988, 1, jur., p. 175, cité par : Lamy droit économique, Cdrom, *op.cit.*, n° 4318

Enfin, il en résulte de cette analyse que les contrats cadres de distribution et quelque soit le type choisi présentent un caractère d'intuitu personae. Cependant il faut souligner qu'avec l'intervention du droit de la concurrence et son consécration du principe non discrimination<sup>1</sup> et l'interdiction du refus de vente<sup>2</sup>, la puissance de l'intuitu personae a connu certaines limites. En effet le choix du distributeur se fondant sur des critères imprécis peut constituer droit discrétionnaire<sup>3</sup>. À cet effet un auteur a dit que " *la non-discrimination est la négation de l'intuitu personae ressentie comme un sacrifice de la liberté individuelle au profit de celle de la concurrence*"<sup>4</sup>.

## **B/Le contrat cadre de distribution est un contrat de dépendance économique**

Les contrats de distribution se concluent le plus souvent entre des parties de puissance économique déséquilibrée, ce qui met l'une des parties sous la domination de l'autre -le distributeur le plus souvent-, les contrats cadres de distribution sont qualifiés par la plupart de doctrine<sup>5</sup> comme des contrats de dépendance économique, dont l'une des parties -le plus souvent le distributeur- se trouve dans une position d'infériorité vis à vis à son fournisseur<sup>6</sup>, le fournisseur sélectionne ses revendeurs et les intègre dans ses réseaux en leur imposant ses clauses telle que la clause d'exclusivité, de quotas qui restreignent leur liberté contractuelle. En revanche, on trouve la

---

<sup>1</sup> D.ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire, sous la direction de B.SENTOURENS et D.ZENNAKI, PUB, 2011, pp. 18 et s.

<sup>2</sup> Art. 11 al. 2 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence qui prévoit que « *Est prohibée...un refus de vente sans motif légitime...* ».

<sup>3</sup> Cass. com., 25 janv. 2000, no 97-15.292, Contrats, conc., consom. 2000, no 64, obs. M. Malaurie-VIGNAL, cité par : *Lamy droit économique*, Cdrom, op.cit., 4012.

<sup>4</sup> N. BRUNETTI, op.cit., p.6.

<sup>5</sup> J.GHESTIN *traité du droit civil, la formation du contrat*, op.cit., p.49, n°71 et s. ; A. BÈNABENT, *Droit civil, Les contrats spéciaux civils et commerciaux*, Montchrestien, 8<sup>ème</sup> éd., 2008, p.190, n°442. D.LEGEAIS, op.cit., p.451, n°759.

<sup>6</sup> D. MAINGUY, *Contrats spéciaux*, op.cit., p410, n°434.

dépendance du fournisseur à l'égard de son distributeur dans les contrats conclus entre le fabricant et les puissances d'achat, dans ce genre de contrat se sont les distributeurs qui dominent<sup>1</sup>.

Les contrats dépendance économique se définissent comme «*des contrats régissant une activité professionnelle dans laquelle, l'un des partenaires, l'assujetti, se trouve tributaire pour son existence ou sa survie, de la relation régulière privilégiée ou exclusive qu'il a établie avec son cocontractant, le partenaire privilégié, ce qui a pour effet de placer dans sa dépendance économique et sous sa domination* »<sup>2</sup>.

Le législateur algérien a défini la dépendance économique comme «*la relation commerciale dans laquelle l'une des entreprises n'a pas de solution alternative comparable si elle souhaite refuser de contracter dans les conditions qui lui sont imposées par une autre entreprise, client ou fournisseur* »<sup>3</sup>.

Cette notion empruntée du droit français<sup>4</sup> a été inspiré du droit allemand<sup>5</sup>, lequel<sup>6</sup> distingue entre trois types de dépendance économique en matière de distribution, la dépendance économique pour cause d'assortiment et dans ce type le distributeur ne peut exercer son activité sans commercialiser des produits d'une marque notoire, il ya la dépendance pour cause de puissance d'achat dont le fournisseur réalise un fort chiffre d'affaire auprès d'une centrale d'achat, et enfin il ya la dépendance économique pour cause de relations d'affaires où le distributeur ne peut pas trouver un autre partenaire<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> A. BÈNABENT, *préc.*, p.190, n°442 ; D.MAIGWAY, *préc.*, p410, n°434.

<sup>2</sup> G.VIRASSAMY *les contrats de dépendance*, L.G.D.J., 1986, p.49, n°52.

<sup>3</sup> Art.3-d de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Art .L.420-2-1, 2° c.com.fr.

<sup>5</sup> E.CLAUDEL, *Abus de dépendance économique : absence de solution équivalente or not absence de solution équivalente ?*, RTDCom., 2003, p. 75.

<sup>6</sup> Loi du 27 juillet 1957 § 26 al.2, cité par : *Lamy droit économique* Cdrom, *op.cit.*, n° 925.

<sup>7</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.71, n° 124.

La dépendance économique n'est pas sanctionnée par le droit de la concurrence mais l'abus de cette dépendance qui l'est<sup>1</sup>.

Aux termes des dispositions du droit de la concurrence la relation est qualifiée comme un état de dépendance économique lorsque l'entreprise ne dispose pas d'une solution équivalente si elle refuse de contracter avec son partenaire<sup>2</sup>, Il s'agit de « *la situation d'une entreprise qui ne dispose pas de la possibilité de substituer à son ou à ses fournisseurs un ou plusieurs autres fournisseurs répondant à sa demande d'approvisionnement dans des conditions techniques et économiques comparables* »<sup>3</sup>. Cependant cette notion consacrée par le législateur est très large<sup>4</sup>, le conseil de la concurrence français à la différence du conseil de la concurrence algérien est intervenu pour l'interprétation de cette notion en posant certains critères qualitatifs de cet état de dépendance économique, en ce sens il a connu une évolution considérable.

Pour établir la situation d'un état de dépendance économique, le conseil de la concurrence français a posé en 1987 certains critères, selon cette décision pour établir l'existence d'un état de dépendance d'un distributeur il faut tenir en compte :

- 1-de la notoriété de la marque du fournisseur pour certains produits.
- 2-de l'importance de la part du fournisseur sur le marché de ces produits.
- 3-de la part que ces produits représentent dans le chiffre d'affaires du revendeur (distributeur).
- 4- enfin de l'impossibilité pour le distributeur d'obtenir un autre fournisseur dans des conditions équivalentes<sup>5</sup>.

Le Conseil de la concurrence a ajouté que ces critères ne doivent pas être réunis pour établir la situation de dépendance économique en prévoyant qu' « *il suffit qu'un nombre suffisant d'entre eux soit réunis* »<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Art.11 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> J.B.BLAISE, *op.cit.*, p. 428, n° 825.

<sup>3</sup> E. CLAUDEL, *Abus de dépendance économique : la notion se précise*, RTDCom., 2004, p. 463.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, 71, n° 124.

<sup>5</sup> Déc. du 25 mars 1987 entre la société SEDA et C/J.V.C, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.72, n°125.

<sup>6</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p. 72, n° 125.

Cependant, la position du conseil de la concurrence est devenue plus rigoureuse dans sa décision du 2 mai 1989 où il a exigé que « ces critères doivent être simultanément présents pour entraîner cette qualification »<sup>1</sup>. Ces critères ont été adoptés par les juridictions<sup>2</sup>, et notamment la Cour de cassation dans son arrêt du 12 octobre 1993 en jugeant « que si l'existence d'un état de dépendance économique s'apprécie en tenant compte de la notoriété de la marque du fournisseur, il convient également de tenir compte de l'importance de sa part dans le marché considéré et dans le chiffre d'affaires du revendeur ainsi que l'impossibilité pour ce dernier d'obtenir d'autres fournisseurs des produits équivalents », il résulte de cet arrêt que la Cour de cassation a également consacré le cumul de ces critères pour établir la situation d'un état de dépendance du distributeur<sup>3</sup>.

Cependant, cette position a été critiquée par la doctrine, en considérant que ces critères ne présentent pas le même intérêt, selon cette analyse les critères intéressants pour la qualification d'un état de dépendance économique sont ceux relatifs à la part du produit dans le chiffre d'affaire du distributeur et l'impossibilité de trouver une solution équivalente, alors que les autres critères ont pour objet de renforcer cet état de dépendance économique. Il résulte que même si le fournisseur n'est pas titulaire d'une marque notoire ou a une faible part sur le marché, il suffit que le distributeur réalise 90% ou 100% en cas d'exclusivité de son chiffre d'affaires par la vente du produit de son fournisseur, ce qui rend la commercialisation de ce produit essentielle pour l'entreprise du distributeur. Mais pour établir la situation d'un état de dépendance économique, il faut aussi que le distributeur ne trouve pas une solution équivalente<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Déc. n°89-D-S6 du 2 mai 1989, cité par : *Lamy droit économique* Cdrom, *op.cit.*, n° 928: dans cet arrêt le conseil de la concurrence a rejeté une demande du distributeur en estimant que le fournisseur possédait « des parts de marché faibles ».

<sup>2</sup> CA. Paris, section concurrence, 23 oct. 1991, J.C.P.1991, éd., panorama, 1378, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p. 73, n°126 : « la Cour de Paris dans son arrêt du a refusé par exemple d'ordonner la poursuite des livraisons d'un produit antérieurement commercialisé par le distributeur, lorsqu'il est apparu que cette commercialisation ne représentait qu'une part de son chiffre d'affaires ... ».

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p. 74, n°127.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.* p. 74,75 et, n°128.



Il reste à s'interroger sur la notion de la solution alternative, autrement dit comment apprécier la solution alternative ?

Il est à noter que le législateur algérien a utilisé une formulation plus large à la différence du législateur français puisque ce dernier a utilisé le terme « *équivalente* » qui est plus restrictif<sup>1</sup>.

En l'absence de toute interprétation par la jurisprudence et le conseil de la concurrence algériens, il convient de recourir au droit français pour répondre à la question.

En droit français même si cette condition a été réaffirmée comme élément essentiel pour établir l'existence d'un état de dépendance économique mais cet élément reste « *inédit* » il peut s'agir des conditions techniques et économiques comparables<sup>2</sup>. La jurisprudence française dans un arrêt a considéré que le distributeur est en impossibilité de trouver une solution équivalente lorsqu'il ne peut pas s'approvisionner auprès d'un autre fournisseur en produits équivalents ou « *substituables* »<sup>3</sup>, mais la question se pose de déterminer ce qu'on entend par un produit ou une solution substituable. Le conseil de la concurrence français a jugé sur ce point que constitue une solution équivalente le fait pour le concessionnaire de trouver une solution de conversion<sup>4</sup>.

Selon une doctrine, l'appréciation de cette solution équivalente doit être soumise au principe de la proportionnalité. En effet le fait pour le distributeur de trouver un autre fournisseur n'exclut pas l'existence d'une dépendance, mais la solution doit être proportionnée permettant au distributeur d'exposer des frais raisonnables et dans un délai non exorbitant<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> D.ZENNAKI, *droit de la concurrence*, Cours de magister, université d'Oran, faculté de droit, 2010-2011 ; L.420-2-1, 2° c.com.fr. *Préc.*

<sup>2</sup> E. CLAUDEL, *Abus de dépendance économique : la notion se précise, préc.*

<sup>3</sup> Cass.com. 12 oct. 1993, *Bull.civ.*, IV, n°337, p.243, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.75, n°128.

<sup>4</sup> Déc., n°89-D- 16 du 2 mai 1989, *aff. Mercedes Benz France*, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.* p. p.75, n°128 « *les concessionnaires peuvent passer d'un réseau de constructeur à un autre, qu'il existe d'autres solution de conversion pour le concessionnaire évincé* ».

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.76, n°128.

Enfin la partie qui se plaint d'une dépendance doit prouver qu'elle ne dispose pas d'une solution équivalente<sup>1</sup>, le distributeur par exemple peut prouver l'existence d'un état de dépendance par la notoriété de la marque du fournisseur, de l'importance de la part du fournisseur dans le chiffre d'affaires du distributeur, en ce sens la jurisprudence française a refusé d'établir l'existence de dépendance économique pour la non justification concernant le pourcentage des produits d'un des fabricants dans son chiffre d'affaires<sup>2</sup>, enfin de la difficulté pour le distributeur d'obtenir d'autres fournisseurs des produits équivalents<sup>3</sup>.

## **Section2: L'intensité du lien entre le contrat cadre de distribution et les contrats d'application**

Entre la convention de base qu'est le contrat cadre et ses contrats d'application existe un lien spécifique et caractéristique. À partir de l'analyse de ce lien il sera possible de mieux préciser la notion de contrat cadre<sup>4</sup>, cependant, ce lien ne supprime pas toute autonomie du contrat cadre de ses contrats d'application (paragraphe 1). Ce lien unissant les deux conventions produit aussi des conséquences importantes (paragraphe2) sur l'ensemble contractuel.

### **Paragraphe 1 : La nature du lien et ses limites**

Certes, le contrat cadre constitue avec ses contrats d'application un tout complexe dont la réalisation du premier nécessite la conclusion des derniers(A), cependant ce lien connaît des limites (B).

---

<sup>1</sup> D.ZENNAKI, *droit de la concurrence, préc.*

<sup>2</sup> Cass.com. 12 janv. 1999, no 96-21.644, BRDA 1999, no 3, p. 10, cité par : *Lamy droit économique Cdrom, op.cit.*, n° 927.

<sup>3</sup> E. CLAUDEL, *Abus de dépendance économique : la notion se précise, préc.*

<sup>4</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, op.cit.*, p.2.

## A/ La nature du lien

Le recours au droit commun des contrats, fait apparaître que le rapport unissant un contrat à un autre n'est pas totalement ignoré, tel est le cas dans les avants contrats<sup>1</sup> ou sous contrat<sup>2</sup>. Cependant la spécificité du contrat cadre de distribution ne tient pas seulement de l'existence d'un tel lien. Dans l'ensemble formé par le contrat cadre et les contrats d'application, existe un lien tout à fait spécifique, original et étroit<sup>3</sup>. D'une part, les contrats d'application ne peuvent se conclure sans l'existence du contrat cadre. D'autre part, à la différence des avants contrats, l'objet des prestations nées par le contrat cadre et ses contrats d'application sont bien distincts et différents<sup>4</sup>. Le lien unissant Le contrat cadre et ses les ventes successives est de nature juridique et économique.

### 1-Un lien juridique

Le contrat cadre et ses contrats d'application constituent un ensemble complexe, cet ensemble formé par ces convention apparaît comme un tout indivisible dont la réalisation de chaque convention doit être appréciée au regard du but défini dans le contrat cadre, autrement dit, le contrat cadre d'une part ne peut être exécuté sans la conclusion des contrats d'application, d'autre part les contrats d'application doivent être conclus et exécutés au regard des conditions fixées dans la convention de base. Il en résulte que la non passation des contrats d'application rend le contrat cadre vide de son contenu<sup>5</sup>, et il perd donc sa cause au sens du droit commun. Cet ensemble contrat cadre et contrats d'application constitue donc un groupe de contrat original et

---

<sup>1</sup> V. supra, distinction entre le contrat cadre et la promesse vente, pp.15 et s.

<sup>2</sup> Le sous contrat ne fait l'objet d'aucune définition légale même si le législateur utilise ce terme dans le code civil sans qu'il définisse ce contrat par exemple le contrat de sous location (art.505 c.civ) sous traitante (art.564 c.civ), c'est un contrat innommé, ce contrat se définit comme « *un contrat secondaire conclu avec un tiers par l'un des contractants à un contrat principal et destiné à l'exécution de celui-ci* » : R.BONHOMME, *sous contrat et co-contrat*, J.-CL.com, *contrat- distribution*, éd. 2009, V. 1, fasc.105, p.3, n°5.

<sup>3</sup> F.P-DULLIAN et A. RONZANO, *Le contrat-cadre, par delà les paradoxes*, RTD com. 1996, Chroniques p. 179, n°32.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.3 n°5 ; F.P-DULLIAN et A. RONZANO, *préc.*

<sup>5</sup> J. GUYÉNOT, *op.cit.*, p.50, n°39.

spécifique<sup>1</sup>.c'est un lien de complémentarité de dépendance et de hiérarchie<sup>2</sup>, il résulte que chacun complète l'autre et se réalise en suivant l'existence de l'autre.

De plus, les termes contrat cadre et contrats d'application traduisent ce lien caractéristique, cet ensemble contractuel constitue un tout indissociable même s'il existe un tiers tel est le cas dans le contrat de bière<sup>3</sup>. Le contrat cadre et les contrats d'applications sont unis aussi économiquement<sup>4</sup>.

## 2- Un lien économique

Entre le contrat cadre de distribution et ses contrats d'application existe un lien économique très important. Dès lors, l'opération économique consistant dans la commercialisation des produits du fournisseur ne peut être réalisée sans la conclusion des contrats d'application. En effet le distributeur ne peut exercer son activité sans s'approvisionner auprès de son fournisseur, en revanche, le fournisseur ne peut vendre ses produits sans livrer ses produits son revendeur<sup>5</sup>.

Le refus de passer les commandes par distributeur lui interdit aussi de s'intégrer dans le réseau du fournisseur, ainsi le refus d'exécution de l'obligation d'exclusivité territoriale par le franchiseur par exemple peut conduire le franchisé de se libérer de son franchiseur le franchisé va donc vider son fonds de commerce de sa substance<sup>6</sup>.

### B/Les limites du lien :

Bien que l'ensemble de ces contrats (contrat cadre / contrats d'application constituent un « *tout indivisible l'exécution de chacun devant s'apprécier au regard du but global défini dans le contrat cadre* »<sup>7</sup>, les contrats d'application sont bien

---

<sup>1</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.161.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1454, n°4021.

<sup>3</sup> A.SAYAG, *contrat cadre 1, op.cit.*, p. 87, n° 123.

<sup>4</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de concession –Distribution sélective. Concession exclusive. Distribution automobile. Droit interne et communautaire-*, LITEC., 2003, p.15, n°32.

<sup>5</sup> F. P.DULIAN et A. RONZANO, *op.cit.*, n°24.

<sup>6</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.161, A.SAYAG *contrat cadre 1, préc.*, p 87, n° 123.

<sup>7</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, op.cit.*,

distincts du contrat de base ; ces contrats prennent le plus souvent la forme des contrats de vente et ils sont soumis aux règles propres au domaine auquel ils appartiennent qui est différent du régime du contrat cadre, même s'ils sont soumis aux règles fixées par le contrat cadre <sup>1</sup>.

Les contrats cadres de distribution sont des contrats parfaits, chacun a son objet propre. Dans le contrat cadre l'objet c'est la création d'un courant d'affaires par la conclusion des contrats d'application, alors que l'objet des contrats d'application est la vente, il s'agit d'une obligation de donner. Cette indépendance entre les deux contrats constitue une autre spécificité du contrat cadre, qui se traduit par la coexistence de deux types de contrats biens distincts pour la réalisation d'une même opération économique<sup>2</sup>.

## **Paragraphe 2 Les conséquences du lien**

Le lien entre le contrat cadre et ses contrats d'exécution produit des conséquences juridiques importantes, le contrat cadre fait naître à la charge des parties des obligations relatives aux contrats d'application. Ces obligations varient selon chaque type du contrat cadre, mais le but principal du contrat cadre c'est la conclusion des contrats d'application. À cet effet, le contrat cadre peut impliquer une simple obligation de négocier la conclusion des contrats d'application (A), mais le plus souvent le contrat cadre notamment en matière de distribution fait naître à la charge des parties une véritable obligation de conclure des contrats d'application<sup>3</sup>(B).

### **A/L'obligation de négocier la conclusion des contrats d'application**

Le contrat cadre dans certains cas peut ne comporter aucune obligation de conclure des contrats d'application<sup>4</sup>, il peut s'agir d'une simple obligation de négocier de bonne

---

p.1.

<sup>1</sup>A. SAYAG, *Le contrat-cadre 1*, *op.cit.*, p81, n°113.

<sup>2</sup>F. P.DULIAN et A. RONZANO, *op.cit.*, n°7.

<sup>3</sup>J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.cit.*, p.6.

<sup>4</sup>L.G-SUTTER, *période précontractuelle*, contenu, J.-CL. Com, Contrats, Distribution, V.1, fasc.20, p.13, n°73 : dans *le contrat cadre de maintenance par exemple, le client n'appelle pas la société d'entretien que s'il aura besoin de ses services* ».

foi des contrats d'application, dans ce cas le cadre est analysé comme un accord de principe, cet accord de principe fait donc naître à la charge des deux parties une obligation contractuelle de négocier, et qui doit s'exécuter de bonne foi. En effet la sanction ne serait qu'une condamnation à des dommages intérêts en cas d'inexécution de cette obligation de négocier de bonne foi. Ainsi il faut noter que lorsque le contrat cadre implique une obligation de négocier, aucune des parties n'est obligée de conclure des contrats d'application, il n'y a aucune risque donc d'atteinte à la liberté contractuelle<sup>1</sup>.

## **B/L'obligation de conclure des contrats d'application**

Le contrat cadre implique le plus souvent l'obligation de conclure des contrats d'application, une telle obligation constitue « *une nécessité organique du contrat cadre* »<sup>2</sup>, l'indétermination des termes essentiels de l'opération économique rend la conclusion des ventes successives obligatoire pour la réalisation de l'opération économique envisagée par le contrat de base<sup>3</sup>. Cette obligation peut être introduite expressément par une clause de « *quota ou de minima* » imposant au distributeur d'acquiescer d'une quantité déterminée et pendant une durée déterminée des produits visés dans le contrat cadre, et en effet de réaliser un certain chiffre d'affaires<sup>4</sup>.

Ainsi l'insertion d'une clause d'exclusivité qui fait naître à la charge du débiteur une obligation d'approvisionnement exclusif constitue une véritable obligation indirecte de conclure des contrats d'application. La clause d'exclusivité comme on le verra peut faire peser sur le revendeur une obligation de ne s'approvisionner qu'auprès de son fournisseur ou un autre vendeur visé par le fournisseur, la clause d'exclusivité territoriale peut engager aussi le fournisseur de ne vendre sur un territoire déterminé qu'à un seul revendeur.

---

<sup>1</sup> J.GHESTIN, J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, préc.p.6.

<sup>2</sup> L.G-SUTTER, *op.cit.*, p.14, n°77.

<sup>3</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.115, n°144.

<sup>4</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.cit.*, P. PUIG, préc., J, BEAUCHARD, *op.cit.*, p.162.

La clause d'exclusivité peut être réciproque dans certains contrats imposant au distributeur l'exclusivité d'approvisionnement et au fournisseur celle de fourniture, c'est l'une des caractéristiques du contrat de concession exclusive<sup>1</sup>.

Enfin, le contrat cadre peut impliquer d'autres obligations tel les clauses de coopération, des clauses relatives à la licence de marque, des clauses de contrôle...etc. Cependant, l'obligation générale et essentielle c'est la préparation des contrats d'application<sup>2</sup>.

Après avoir tenté de cerner la notion de contrat cadre de distribution, il faut s'attacher à la diversité de contrats cadres de distribution.

## **Chapitre 2 : Diversité de contrats cadres de distribution**

Les contrats cadres de distribution se caractérisent par leur diversité, l'absence de toute réglementation, et la distribution qui constitue le domaine le plus développé par rapports aux autres domaines ont permis à enrichir leur contenu. Mais pour des raisons tenant à la différence d'organisation des réseaux, la doctrine distingue généralement deux catégories : les contrats cadres organisés sur un territoire, c'est-à-dire conclus avec une exclusivité territoriale (section 2), et ceux qui sont organisés sans protection territoriale (section1)<sup>3</sup>.

### **Section1 : les contrats cadres conclus sans exclusivité territoriale**

Dans certains domaines, bien que le fournisseur organise la diffusion de ses produits en réseau, ces derniers ne reposent sur aucune exclusivité territoriale, il résulte que le distributeur ne dispose d'aucune protection territoriale sur la vente des produits contractuels, tel est le cas dans les contrats d'approvisionnement exclusif (paragraphe1), et la distribution sélective (paragraphe2). Cependant, il est à noter que

---

<sup>1</sup>V. infra, p. 53 et s.

<sup>2</sup> J, BEAUCHARD, *préc.*, p.162.

<sup>3</sup> Cette classification est consacrée par A.SAYGG, mais la plus part de doctrine consacre la même typologie et distinguent entre quatre types de contrat cadre ; le contrat d'approvisionnement exclusif, la distribution sélective, la concession exclusive et la franchise : J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p178 et s.; D.LEGEAIS, *op.cit.*, p. 457 et s.

rien n'interdit aux parties de stipuler une telle exclusivité, mais cette dernière n'est pas l'essence de ces contrats cadres<sup>1</sup>.

## Paragraphe 1 : Le contrat d'approvisionnement exclusif

Le contrat d'approvisionnement ou d'achat exclusif est un contrat cadre<sup>2</sup> issu de la pratique commerciale, et qui a pour objet d'organiser les achats exclusifs entre le fournisseur et le distributeur, c'est le plus simple et le plus ancien des réseaux de distribution, il est apparu dans la distribution de bière. À cet effet, une doctrine considère que les autres contrats cadre ne sont que des variantes de ce type originaire<sup>3</sup>. Ces contrats sont appliqués le plus souvent dans la distribution de bière et des carburants<sup>4</sup>.

L'accord d'approvisionnement exclusif a été défini par le règlement CEE n°1984/83, du 22 juin 1983 concernant l'application de l'article 85,§3, du traité de Rome à des catégories d'achat exclusif comme les accord « *auxquels ne participent que deux entreprises, et dans lesquels l'une, le revendeur, s'engage vis-à-vis de l'autre, le fournisseur, à n'acheter dans le but de la revente certains produits spécifiés dans l'accord qu'à celui-ci, à une entreprise liée à lui ou à une entreprise tierce qu'il a chargée de la distribution de ses produits* ». Cependant, cette définition a été abandonnée avec l'intervention du règlement du 1999, aux termes des dispositions de

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 1 *op.cit.*, p.61, n°96.

<sup>2</sup> PH. le TOURNEAU, *exclusivités unilatérale (exclusivité unilatérale de vente, exclusivité unilatérale d'achat*, JCL. Contrat- distribution, éd.2009, V.2, fasc.1000, p.6, n°32.

<sup>3</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.178, alors que selon une autre doctrine ces différent type de contrat cadre sont des variations du contrat de concession exclusive : PH. MALAURIE, L. AYNÉS et P. GAUTIER *op.cit.*, p.479, n°838.

<sup>4</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.116n°146, <sup>4</sup> J. BEAUCHARD, *préc.* : « *le contrat de bière est un contrat liant un brasseur à un débitant de boissons. Dans cette convention, le débitant s'engage à se fournir uniquement auprès de ce brasseur sur un produit particulier. A son tour, le brasseur s'engage le plus souvent en contrepartie à l'égard de son débitant, soit d'une aide matérielle pour s'installer (par exemple un prêt de mobilier ou le cautionnement d'un prêt d'argent), soit le bail d'un immeuble ou d'un débit de boissons dont il reste lui-même le propriétaire. Le contrat de « pompiste de marque » est appelé aussi le contrat de station-service lie compagnie conclu entre ses pompistes dans le cadre de distribution des carburants* ».



ce règlement, le contrat d'approvisionnement exclusif est un contrat dans lequel le distributeur s'engage à se fournir les produits directement auprès de son fournisseur<sup>1</sup>.

Le contrat d'approvisionnement est donc un contrat par lequel un revendeur s'engage à ne se fournir qu'auprès de son fournisseur ou une autre personne désignée par celui-ci<sup>2</sup>.

Le contrat d'approvisionnement exclusif ou d'achat exclusif repose sur l'engagement d'approvisionnement exclusif de la part du revendeur vis à vis à son fournisseur, cet engagement constitue la base du contrat<sup>3</sup>.

Cette obligation d'achat exclusif de la part du distributeur est acceptée par fois sans contrepartie<sup>4</sup>, mais le plus souvent cet engagement est accompagné d'une obligation d'assistance et de fourniture de la part du fournisseur, le distributeur n'accepte fréquemment de contracter exclusivement qu'en contrepartie de l'engagement d'exclusivité qui trouve donc sa cause dans l'obligation d'assistance. Dans ce sens la jurisprudence française a estimé que le contrat cadre d'achat exclusif a une cause dès lors que le fournisseur accepte de se porter caution<sup>5</sup>, le distributeur demande en effet à son fournisseur une assistance technique et/ ou financière pour s'installer et c'est à partir de cette obligation d'assistance que le contrat d'achat exclusif a été qualifié de contrat d'assistance et de fourniture<sup>6</sup>.

Afin de mieux préciser la notion du contrat cadre d'achat exclusif, il importe d'analyser le contenu de l'engagement d'approvisionnement exclusif(A), puis la

---

<sup>1</sup> Règlement (CE) N° 2790/1999 de la commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

<sup>2</sup> J. BLAISE, *op.cit.*, p.539, n°1006.

<sup>3</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.178.

<sup>4</sup> *Les distributeurs parfois constituent un poids économique suffisant pour être indépendant et libre de son fournisseur et d'exercer son activité sans l'aide du fournisseur* : D. FERRIER, *op.cit.*, p.234, n°531.

<sup>5</sup> Cass.com du 08 fév2005, *Juris- Data* n°026901 ; D.2005, p.639pan2836 cité : par D.LEGAIS, *le contrat d'assistance et de fourniture*, J.-Cl. Com., éd., 2009, volume 3, Fasc. 306, n°10 ; A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p.64, n°98.

<sup>6</sup> D.LEGAIS, *le contrat d'assistance et fourniture*, *op.cit.*, n°1, selon l'auteur : la qualification contrat d'approvisionnement est plus exacte, car l'expression –contrat de fourniture est utilisé aussi pour désigné autres contrats par lesquels une entreprise s'engage à se fournir exclusivement qu'auprès son fournisseur pour leurs besoins ces contrat s'appellent aussi les contrats d'abonnement (le contrat fourniture d'eau, d'électricité...etc.) .

contrepartie de cet engagement qui se traduit par l'obligation d'assistance et de fourniture (B).

## **A/Le contenu de l'obligation d'achat exclusif**

Le contrat cadre d'approvisionnement se conclue autour d'un engagement de la part du distributeur qui s'engage à ne s'approvisionner qu'auprès de son fournisseur, ce contrat doit être bien distingué de la clause d'approvisionnement exclusif, cette dernière peut se rencontrer dans n'importe quel contrat de distribution, alors que l'engagement d'approvisionnement constitue l'obligation essentielle et caractéristique du contrat d'achat exclusif<sup>1</sup>.

L'obligation d'approvisionnement exclusif a fait couler beaucoup d'encre des juges et de doctrine, et la question a été posée sur le caractère de cet engagement, s'agit-il d'une obligation positive de s'approvisionner auprès du fournisseur, ou une obligation négative de ne pas se fournir chez un autre concurrent<sup>2</sup>.

Une partie de la doctrine définit cette obligation comme une simple obligation de la part du distributeur de ne s'approvisionner les produits de la marque du fournisseur qu'auprès de celui-ci, le distributeur peut donc revendre des produits concurrents, il résulte que cet engagement se distingue de l'obligation de non concurrence qui interdit au distributeur de commercialiser des produits concurrents même si dans la pratique le contrat d'achat exclusif comprend les deux engagements<sup>3</sup>.

Cependant, la plupart de la doctrine analyse cette obligation comme une obligation positive et négative en même temps, dont distributeur s'engage à ne s'approvisionner que chez son fournisseur, et également de pas commercialiser des produits concurrents.

Certes, les parties au contrat cadre d'approvisionnement exclusif veulent réaliser un but commun, organiser une coopération commerciale par la conclusion d'un courants

---

<sup>1</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p. 178 et J.B. BLAISE, p.539, n°1007.

<sup>2</sup> A. SAYAG le contrat cadre 2, *op.cit.*, pp.64 et 65, n°101

<sup>3</sup> J. BLAISE, *op.cit.*, p.539, 1006.

d'affaires pendant tout la durée de leur relation. En effet plusieurs contrats de vente seront conclus, il est fréquent donc que ce contrat cadre comporte une obligation positive imposant au distributeur de s'approvisionner directement auprès de son fournisseur, cette obligation positive peut se traduire par les clauses de quota<sup>1</sup> appelées aussi clauses de rendement imposant au distributeur d'acquérir une quantité minimale de marchandises, ou bien de réaliser un certain chiffres d'affaires dans la revente des produits contractuels<sup>2</sup>. En revanche, cette obligation peut être analysée comme une obligation négative de ne pas vendre des produits concurrents<sup>3</sup>, il résulte que le revendeur s'oblige à ne pas concurrencer son fournisseur par la commercialisation de certains produits de même type que les des produits du fournisseur. Ainsi pour centaine doctrine, cette obligation négative peut suffire elle même à prouver l'exclusivité d'approvisionnement<sup>4</sup>, cependant, les parties doivent limiter l'objet d'exclusivité à un produit ou un assortiment de produits<sup>5</sup>.

D'autre part, la question se pose de savoir si l'engagement d'achat exclusif constitue une obligation de passer des contrats d'application<sup>6</sup>.

Le contrat cadre d'approvisionnement exclusif est un contrat par lequel s'engage un revendeur de ne s'approvisionner que chez son fournisseur. Cette obligation peut être souscrite directement dans le contrat cadre ou indirectement par les clauses de quota ou de minima. Sans doute le contrat cadre d'achat exclusif comporte l'obligation de passer des contrats d'application dès lors qu'il engage le revendeur à ne

---

<sup>1</sup> A.SAYAG le contrat cadre2, *op.cit* p, 64 et 65n°102.

<sup>2</sup> v. infra, p. 108.

<sup>3</sup> Art.1-d du Règlement(CE) N°330/2010 de la commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées : «(obligation de non-concurrence), toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels, ou toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur l'obligation d'acquérir auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur ou, si cela est de pratique courante dans le secteur, du volume des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente » , v. aussi : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1629, n°4620.

<sup>4</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p. 178.

<sup>5</sup> A. SAYAG le contrat cadre2, *op.cit.*, p. 65n°102, J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.178.

<sup>6</sup> A.SAYAG, le contrat cadre2, *op.cit.*,p. 64n°101.

s'approvisionner que chez son fournisseur, à cet effet un auteur a considéré que l'accord cadre d'achat exclusif ne se borne pas à préparer la conclusion de ventes ultérieures, mais il impose la conclusion de ces contrats<sup>1</sup>.

L'obligation d'achat exclusif peut constituer une stipulation pour autrui, dont le distributeur s'engage à s'approvisionner auprès d'un autre commerçant, c'est le cas fréquent dans les contrats de bière de distribution de bière.

Dans ce contrat, les parties au contrat cadre ne sont pas les mêmes parties que dans les contrats d'application, le distributeur débiteur de boisson s'engage dans le contrat cadre de s'approvisionner non pas chez son contractant qui est le fabricant mais auprès d'un autre fournisseur désigné par le fabricant<sup>2</sup>, la question posée en doctrine était sur la difficulté de l'intervention d'une troisième partie pour l'exécution du contrat de base, notamment quant à la détermination du prix, cependant, « *la jurisprudence n'en tire aucune conséquence pratique, notamment pour l'application des règles relatives à la détermination ultérieure du prix et le schéma contractuel analysé n'en est pas considérablement modifié* »<sup>3</sup>.

Le contrat d'approvisionnement peut constituer un risque pour le distributeur, la question se pose donc sur la durée maximale du contrat comportant ces clauses d'exclusivité ?

Aucune limitation n'est prévue par le législateur algérien, la durée du contrat est soumise donc à la liberté des parties en revanche le législateur français, dans le but de protéger le distributeur a limité le contrat qui comporte un engagement d'exclusivité à une durée de dix ans<sup>4</sup>.

Enfin l'engagement unilatéral d'approvisionnement exclusif de la part du distributeur n'interdit pas que le contrat reste un contrat synallagmatique, même si le

---

<sup>1</sup> D. FERRIER *op.cit.*, p.235, n°534.

<sup>2</sup> B.CALLIEU *Les contrats de distribution de bière*, Université Lille 2, mémoire, DEA, Droit des contrats des affaires, 1997-1998, p23.

<sup>3</sup> A.SAYAG, le contrat cadre<sup>2</sup>, *op.cit.*, p. 65, n°102.

<sup>4</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, 540 et 541, n°1009 ; D.LEGEAIS *le contrat d'assistance et de fourniture*, *op.cit.*, p.5, n°13.

fournisseur n'est tenu d'aucune exclusivité , car il est libre de fournir ses produit « à qu'il le juge bon »<sup>1</sup> , cependant, il doit approvisionner son distributeur régulièrement, il ne «lui saurait opposer un refus de vente sans être passible de sanction »<sup>2</sup>, ainsi le fournisseur s'engage le plus souvent à une obligation d'assistance et de fourniture en contrepartie de l'engagement d'achat exclusif<sup>3</sup>.

## **B/ La contrepartie de l'engagement d'achat exclusif**

Cette contrepartie consiste en une assistance de la part du fournisseur, le fournisseur aide le distributeur à s'installer ou améliorer son commerce<sup>4</sup>. Cette assistance constitue la contrepartie de l'engagement d'achat exclusif, l'absence de cette assistance promise par le fournisseur peut entraîner la nullité du contrat pour absence de cause<sup>5</sup>. L'obligation d'assistance peut prendre plusieurs formes, elle peut être une assistance financière ou assistance matérielle.

### **1-Une assistance financière :**

Par cette obligation le fournisseur apporte un prêt d'argent qui doit être remboursé par le distributeur soit à l'occasion d'achats des produits contractuels dont le distributeur doit payer un prix majoré, soit à la fin du contrat<sup>6</sup>. Le plus souvent ce prêt est consenti à titre gratuit. L'assistance financière peut consister aussi dans un cautionnement par lequel le fournisseur cautionne les dettes contractées par le distributeur dans le cadre de l'installation de commerce. Le cautionnement peut être souscrit par l'entrepositaire dans les contrats de bière<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, p. 542, n°1012.

<sup>2</sup>A.SAYAG, *le contrat cadre2 préc.*, p. 65, n°102.

<sup>3</sup> D.LEGEAIS *le contrat d'assistance et de fourniture, op.cit.*, p.2, n°1.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Cass.com. 8 fév.2005, n° *Juris-Data*, 2005-026901, cité par : D.LEGEAIS, *le contrat d'assistance et de fourniture, op.cit.*, p.7, n°25.

<sup>6</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.253, n°575.

<sup>7</sup> D.LEGEAIS *le contrat d'assistance et de fourniture, op.cit.*, p.6, n°19 et 20.

## 2- Une assistance matérielle :

Il est fréquent que le fournisseur dans le contrat d'achat exclusif, notamment dans les contrats de pompiste et les contrats de bière, fournisse à son revendeur un local sous la forme d'un bail ou d'un fonds de commerce en location gérance, dont le fournisseur reste le propriétaire. Le fournisseur peut prêter au distributeur le matériel qui l'aide dans la distribution. On entend par matériel ici les enseignes, les cuves dans les contrats de pompistes, le matériel de tirage de bière...etc.<sup>1</sup>. C'est un prêt à usage, et il en résulte que le distributeur doit restituer le matériel prêté en fin de contrat, la restitution ne pose pas des problèmes si le matériel « *est aisément restituable* ».

Mais le problème se pose notamment dans les contrats de pompistes où la restitution des cuves impose des travaux coûteux pour le distributeur de carburants, dans ce sens la Cour de cassation, dans son arrêt du 18 février 1992, a estimé que la clause de restitution en nature constitue « *un frein au libre jeu de la concurrence* » dès lors qu'elle interdit au distributeur de s'adresser à d'autres fournisseurs, en revanche, la clause de restitution en nature n'est pas prohibée dès lors qu'elle concerne le matériel de surface<sup>2</sup>. Cependant le problème ne se pose plus si les parties ont convenus, par une promesse, que le matériel sera vendu au distributeur à la fin du contrat<sup>3</sup>.

### Paragraphe 2 Le contrat de distribution sélective

Le contrat de distribution sélective constitue une autre structure issue de la pratique commerciale, cette technique a été apparue dans les années soixante-dix, et qui a été créée pour développer un réseau de commercialisation « *dans des conditions à la fois souple et prédéfinies* »<sup>4</sup>.

Ce mode de distribution contrôlée est plus efficace et vivant dans le marché en permettant aux fabricants de protéger l'image de leurs marques car elle assure une

---

<sup>1</sup> A.SAYAG le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.69, n°110,

<sup>2</sup> Cass.com. 18, 02, 1992, J.C.P.E., 1992, II, 344, note de B. TOUCHAIS, cité par : D.LEGEAIS, *le contrat d'assistance et de fourniture*, *op.cit.*, p.7, n°19 et 23 ; A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p72, n°114,

<sup>3</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.261, n°589.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p78, n°131.

commercialisation dans les meilleures conditions<sup>1</sup>. Ce système est appliqué dans la commercialisation des produits de nature spécifique qui nécessitent ce mode de distribution, il concerne principalement les produits de haute technicité, de prestige ou de luxe tel que les automobiles<sup>2</sup>, les téléviseurs, les parfums, les bijoux certains vêtements, les produits cosmétiques... etc.<sup>3</sup>, cependant, cela ne signifie pas que l'application de ce système est limité à ces domaines. Il peut être étendu à d'autres domaines dans certaines conditions comme la presse écrite<sup>4</sup>.

A la différence du droit français et notamment le droit communautaire -dont la distribution a tiré une grande attention dans le règlement d'exemption<sup>5</sup> et les lignes directrices des restrictions verticales<sup>6</sup>- la distribution sélective ne dispose en droit algérien de définition, malgré l'importance de ce système et ses intérêts économiques. Cependant, le législateur algérien a traité quelques pratiques anticoncurrentielles qui peuvent se trouver dans la distribution sélective, comme le refus de vente, et la discrimination<sup>7</sup>.

Le contrat de distribution sélective a été défini par la Cour de cassation française dans son arrêt du 3 novembre 1982 en considérant que le contrat de distribution sélective est un contrat « *par lequel, d'une part, le fournisseur s'engage à*

---

<sup>1</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *Contrats civils et commerciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd., 2002, p.911, n°961, Y. GUYON, *Droit des affaires- Droit commercial général et sociétés-*, ECONOMICA, T.1, 12<sup>ème</sup> éd., 2003, p.904, n°836 .

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1694, n°482 : *avant l'intervention du règlement 1400/2002 les fournisseurs ont combiné le system de distribution exclusive et la distribution sélective, cependant ce règlement a imposé au fournisseur de choisir entre la distribution exclusive et la distribution sélective.*

<sup>3</sup> A. LECOURT, *Droit des affaires*, Ellipses., 2006, p.224.

<sup>4</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.266, n°600.

<sup>5</sup> Règlement(CE) N°330/2010 relatif aux accords verticaux et pratiques concertées, *préc.*

<sup>6</sup> Lignes directrices n° 2010/C 130/01 du 19 /5/ 2010, sur les restrictions verticales accompagnant le règlement n° 330/2010 concernant les catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

<sup>7</sup> *L'article 18 de la loi n°04-02 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales prohibe les pratiques discriminatoires en disposant que « il est interdit, à un agent économiques, de pratiquer à l'égard d'un autre agent économique, ou d'obtenir de lui, des prix, des délais de paiement des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles conformes aux usages commerciaux loyaux et honnêtes »*

*approvisionner dans un secteur déterminé un ou plusieurs commerçants qu'il choisit en fonction de critères objectifs de caractères qualitatifs, sans discrimination et sans limitation quantitative injustifiée, et par lequel le distributeur est autorisé à vendre d'autres produits concurrents »<sup>1</sup>.*

Une autre définition plus précise a été retenue par l'ancien règlement d'exemption du 22 décembre 1999 dans son article 1-d<sup>2</sup>, cependant, cet article a été modifiée par le nouveau règlement du 20 avril 2010 qui définit la distribution sélective comme « *un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à ne vendre les biens ou les services contractuels, directement ou indirectement, qu'à des distributeurs sélectionnés sur la base de critères définis, et dans lequel ces distributeurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés dans le territoire réservé par le fournisseur pour l'opération de ce système »<sup>3</sup>.*

Aux termes de cette définition, le fabricant prend l'obligation d'approvisionner le distributeur sélectionné, en lui imposant, divers engagements variables suivant les circonstances, mais parmi ces engagements, l'obligation essentielle est celle qui impose au distributeur de ne pas vendre les produits contractuels à un revendeur non agréé<sup>4</sup>. Il résulte de ces définitions que la distribution sélective repose sur des principes qui la distinguent des autres types de distribution, le fournisseur se lie avec des distributeurs qu'il choisit en fonction de critères définis(A), en revanche, aucune exclusivité n'est imposée à la charge des parties(B), enfin les parties doivent collaborer pour protéger le réseau de distribution sélective(C).

---

<sup>1</sup> Cass. Crim 3 nov. 1982, n°8-90.46, *Gaz. Pal.*, 1982,2, p.658, (Aff. Nina Ricci) cité par: R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1709, n°4862 ; F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.911, n°961 et D. MAINGUY, *op.cit.*, p.458, n°471.

<sup>2</sup> Art.1-d du Règlement (CE) N° 2790/1999 relatif aux accords verticaux et de pratiques concertées, « *la distribution sélective est un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à vendre les biens et les services contractuels directement ou indirectement uniquement à des distributeurs sélectionnés sur la base des critères définis, et dans lequel ces distributeurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés ».*

<sup>3</sup> Règlement(CE) N°330/2010 de la commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, il convient de rappeler qu'à partir du 1 décembre 2009 l'article 81 du traité est devenu l'article 101.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*, p.1709, n°4862.



## A/La sélection des distributeurs

La distribution sélective constitue un système spécifique, dont la nature particulière des produits justifie que leur commercialisation ne peut être confiée à n'importe qui, ou dans n'importe quelles conditions<sup>1</sup>. Elle s'analyse comme un choix stratégique du producteur qui implique une sélection des distributeurs en fonction de références définies, en appliquant sa propre politique commerciale<sup>2</sup>.

La sélection des distributeurs constitue la base du contrat, c'est le principe même, et l'essence du contrat. Chaque fabricant choisit ses revendeurs sur des critères qualitatifs ou quantitatifs relatifs à la nature du produit en question et les exigences de sa commercialisation<sup>3</sup>.

La sélection qualitative a été définie par les lignes directrices sur les restrictions verticales comme celle dont les distributeurs sont choisis sur des « *critères objectifs requis par la nature du produit tel que la formation du personnel de vente, le service fourni dans le point de vente, l'assortiment des produits vendus, etc.* »<sup>4</sup>. Ces critères concernent aussi la qualité des locaux comme la surface, l'apparence, l'emplacement<sup>5</sup>.

Cependant, la sélection quantitative revêt un caractère complémentaire car elle ajoute à la sélection qualitative d'autres critères « *qui limitent plus directement le nombre potentiel de revendeurs agréés en imposant par exemple un niveau de vente minimal ou maximal* »<sup>6</sup>. Par cette sélection quantitative le fabricant peut par exemple limiter la vente à un seul point de vente pour un certain nombre d'habitants<sup>7</sup>.

Le principe de sélection peut produire des effets anticoncurrentiels, à cet effet pour que le contrat de distribution soit valide, le fournisseur doit respecter certaines

---

<sup>1</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2*, *op.cit.*, p. 76, n°121, J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.200.

<sup>2</sup> J.P.VIENNOIS, distribution sélective, JURIS CLASSEUR 2009*préc* fasc.318, p.2, n°1.

<sup>3</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, p.543, n°1014.

<sup>4</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2*, *préc.*, p. 76, n°121

<sup>5</sup> J.B.BLAISE, *préc.*, p.543, n°1014.

<sup>6</sup> Lignes directrices, *op.cit.*, n°185.

<sup>7</sup> J. B.BLAISE, *préc.*, p.543, n°1014.

conditions. En effet, la sélection doit être fondée sur des critères objectifs de caractères qualitatifs<sup>1</sup>, prédéfinis<sup>2</sup>, et sans discriminatoire<sup>3</sup>. Il résulte que la sélection purement qualitative ne produit pas des atteintes au libre jeu de la concurrence<sup>4</sup>.

Le droit communautaire a subordonné l'exemption de la sélection qualificative à la réunion de trois conditions : premièrement la nature du produit en question doit nécessiter le système de distribution sélective afin de préserver la qualité du produit et un bon usage, deuxièmement les revendeurs doivent être choisis sur des critères objectifs, troisièmement les critères doivent rester limités aux nécessités du produit en cause, de caractères qualitatifs fixés préalablement de manière uniforme pour tous les distributeurs et sans discrimination<sup>5</sup>.

La discrimination constitue une pratique restrictive à la concurrence, elle est prohibée par le droit des ententes<sup>6</sup>, et les dispositions relatives aux pratiques commerciales<sup>7</sup>.

La pratique discriminatoire peut concerner une seule condition de vente ou toutes les conditions de vente<sup>8</sup>, l'objet de la pratique discriminatoire est aussi divers il peut s'agir des prix, des délais de paiement les conditions de ventes ou les modalités de ventes ou d'achat<sup>9</sup>, cependant, la discrimination dans la sélection concerne les critères objectifs établis par le fournisseur dans la sélection des revendeurs<sup>10</sup>.

Le fournisseur ne peut aussi limiter le nombre des revendeurs sans justification, il résulte que le fournisseur ne peut refuser de sélectionner les distributeurs qui

---

<sup>1</sup> Cass. Crim 3 nov. 1982, *préc.*

<sup>2</sup> Art.1-d du Règlement (CE) N° 2790/1999, *préc.*

<sup>3</sup> Art 18 de l'ordonnance 04-02 relative aux pratiques commerciales.

<sup>4</sup> Point.175 des lignes directrices sur les restrictions verticales *préc.*

<sup>5</sup> Point.175 des lignes directrices sur les restrictions verticales, *préc.*

<sup>6</sup> Art.6, al.6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>7</sup> Art. 18 de la loi 04-02 relatives aux pratiques commerciales.

<sup>8</sup> D.ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien op.cit.*, p.23.

<sup>9</sup> D.ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien, op.cit.*, p.24.

<sup>10</sup> V. *supra*, p.44.

présentent les conditions définies par celui-ci<sup>1</sup>. Cette pratiques est appelée la sélection quantitative, cette sélection consiste dans la limitation d'un nombre potentiel des revendeurs agréés en imposant par un niveau de vente minimal ou maximal<sup>2</sup>.

Il est à noter que la sélection quantitative peut être sanctionnée en droit algérien sur le fondement de l'interdiction de refus de vente sanctionné par le droit de la concurrence<sup>3</sup>, Cependant, cette sélection peut bénéficier d'une exemption sur le fondement d'un progrès économique<sup>4</sup>.

En revanche le refus de vente en droit français et communautaire a évolué notamment en matière de distribution sélective.

En droit français, l'interdiction de refus de vente entre professionnel a été supprimé en effet, le refus d'agrément d'un distributeur qui remplit les conditions établies par le fournisseur peut être admis sauf s'il est abusif<sup>5</sup>, dans ce sens le conseil de la concurrence a refusé de qualifier la limitation d'un nombre de revendeurs, le conseil de la concurrence a admis cette sélection sur le fondement de l'absence de toute discrimination<sup>6</sup>.

En droit communautaire, la sélection quantitative est prohibée parce qu'elle constituait une entente restrictive, la commission européenne dans sa décision *Omega* a considérée que la limitation d'un nombre maximum de revendeurs par ville ou par région peut produire des effets anticoncurrentiels en affectant le commerce entre les membres du réseau<sup>7</sup>. Mais la commission dans cette affaire pour des raisons de « *quantité restreinte de montres qu'Omega a la possibilité matérielle de fabriquer et de l'étroitesse de la clientèle potentielle pour des articles durables de ce prix* » a exempté la sélection

---

<sup>1</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.267, n°604 ; Cass. Crim. 03 nov 1982 *préc* : supra, p. 42.

<sup>2</sup> Points.179 des lignes directrices, *préc*.

<sup>3</sup> Art. 6 et art.al.2 de l'ordonnance °03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> V. infra, pp.121et s.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.* , p.1707, n°4857.

<sup>6</sup> Déc. n° 00-D-61, 13 déc. 2000. Société Bijouteries 6paradis, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*, p.1707, n°4857.

<sup>7</sup> Dé.Comm n°70/488/ CEE. 28 oct.1970, JOCE5 nov. 242 cité par <sup>7</sup>R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1702, n°4845.

quantitative, cependant cette décision n'a autorisée la limitation que pour une période limitée<sup>1</sup>.

En ce sens les lignes directrices européennes dispose qu'une telle limitation est autorisée lorsqu'elle « *ne peut dépasser un plafond qui dépend du nombre d'habitants de la zone considérée* »<sup>2</sup>.

Enfin il faut souligner que le droit communautaire va plus loin quant à l'exemption de distribution sélective en disposant que le système de distribution sélective peut bénéficier de l'exemption par catégories dès lors que la part du fournisseur dans le marché ne dépasse pas 30% même si ce contrat comporte des restrictions à la concurrence telle que obligation de non concurrence ou clauses d'exclusivité<sup>3</sup>.

## **B/L'absence de toute exclusivité**

Ce qui caractérise le contrat cadre de distribution sélective par rapport aux autres formes de contrat cadre de distribution, c'est l'absence d'engagement d'exclusivité<sup>4</sup>, mais cela ne permet pas d'analyser le contrat de distribution sélective comme un simple contrat de distribution agréée, car les deux types sont distincts et différents<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Ibid.

<sup>2</sup> Point 187 des lignes directrices, *préc.* D.FERRIER, *op.cit.*, p.267, n°604.

<sup>3</sup> Points 176 des lignes directrices, *préc.* : « *La distribution sélective, qu'elle soit qualitative ou quantitative, bénéficie de l'exemption prévue par le règlement d'exemption par catégorie lorsque les parts de marché du fournisseur et de l'acheteur n'excèdent pas chacune 30 %, même si elle est associée à d'autres restrictions verticales qui ne sont pas caractérisées, telles qu'une obligation de non-concurrence ou la distribution exclusive, sous réserve que les distributeurs agréés puissent procéder à des ventes actives sans restriction tant entre eux qu'aux consommateurs finals* ».

<sup>4</sup> BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZETTO, *op.cit.*, p.1694, n°4825 : la sélection des distributeurs se trouve aussi dans le contrat de concession par: ex. sur laquelle le distributeur dispose d'un monopole de commercialisation des produits du fournisseur mais la différence entre les deux formules, c'est ce que les distributeurs sélectionnés sont non exclusifs, ils ne disposent donc d'aucune protection territoriale.

<sup>5</sup> La différence entre ces deux contrats réside dans le fait que la distribution agréée suppose d'une part, une sélection moins stricte, d'autre part dans la distribution agréée le revendeur agréé n'est pas le seul qui peut revendre les produits contractuels, en revanche, le fournisseur peut fournir tout distributeur qui en fait la demande : J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.201.

L'absence d'exclusivité constitue le caractère essentiel de la distribution sélective, il en résulte qu'aucune exclusivité n'est imposée à la charge des parties<sup>1</sup> ; le distributeur de sa part, n'est tenu à aucun engagement d'approvisionnement exclusif, il est libre de commercialiser des produits concurrents<sup>2</sup>, en outre, « *il est de la nature de ce mode de distribution d'organiser une confrontation avec les produits d'autres marques* »<sup>3</sup>. À cet effet la distribution sélective est considérée comme un contrat « *multimarquisme* », dont le distributeur représente plusieurs marques, en ce sens le règlement d'exemption stipule qu' il ne s'applique pas à l'obligation directe ou indirecte interdisant au distributeur sélectionné de vendre des produits concurrents<sup>4</sup>.

Cependant, selon certains, ce principe n'est pas absolu, il ya quand même une quasi exclusivité dès lors que le distributeur ne peut s'approvisionner qu'auprès de son fournisseur ou un autre distributeur agréé<sup>5</sup>. Le fournisseur peut imposer à son distributeur sélectionné un engagement de quasi exclusivité en exigeant de lui qu'il consacre une part très importante de son activité essentiellement aux produits du fournisseur, ou de réaliser un certain chiffre d'affaires avec les produits en cause<sup>6</sup>.

En revanche le distributeur ne bénéficie d'aucune protection territoriale -c'est pour cela qu'une certaine doctrine considère la liberté du distributeur de vendre des produits concurrents comme une contrepartie ou une protection du distributeur contre l'absence d'une protection territoriale- le fournisseur peut en effet approvisionner plusieurs distributeurs agréé sur le même territoire<sup>7</sup>. Toutefois il s'interdit de vendre ses produits à des distributeurs non agréés. Une doctrine analyse la distribution sélective comme une fourniture exclusive dans la mesure où le fournisseur s'engage de

---

<sup>1</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2*, *op.cit.*, p. 78, n°123.

<sup>2</sup> M. MALAURIE-VIGNAL, *clause de non concurrence (validité)*, J.-CL, *contrats distribution*, Vol.1. 2<sup>éd.</sup>2009, fasc.120, p.6, n°22.

<sup>3</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 2*, *op.cit.*, p. 78, n°124.

<sup>4</sup> Art.5.1-c du règlement CE 330/2010 relative aux accords verticaux et pratiques concertées.

<sup>5</sup> J. BEAUCHE, *op.cit.*, p.201.

<sup>6</sup> J.P.VIENNOIS, *distribution sélective*, *op.cit.*, p.6, n°10.

<sup>7</sup> A.SAYAG, *le contract cadre2*, *op.cit.*, p.79, n°125.

n'approvisionner que les distributeurs agréés<sup>1</sup>. Cependant, la plus part de la doctrine affirme que la distribution sélective se caractérise par l'absence de toute exclusivité de fourniture, car une telle obligation suppose l'engagement du fournisseur envers un seul distributeur sur un territoire déterminé, or le fournisseur dans la distribution sélective peut fournir plusieurs distributeurs agréés sur le même territoire<sup>2</sup>.

Enfin le caractère non exclusif de la distribution sélective n'interdit pas dans des limites l'existence d'une clause d'exclusivité, selon la commission européenne le cumul entre la distribution sélective et de distribution exclusive n'est pas un obstacle à l'exemption<sup>3</sup>, et c'est dans ce sens que les lignes directrices stipulent que lorsque la part du fournisseur ne dépasse pas 30% dans le marché, le contrat de distribution sélective bénéficie de l'exemption même si elle est *associée avec la distribution exclusive*<sup>4</sup>.

### **C/ La protection du réseau**

Les réseaux de distribution sélective revêtent une grande importance dans la création et la préservation de nombreuses valeurs de la concurrence comme l'image de marque, la rationalisation de distribution, la réputation. À cet effet il importe au fournisseur et aux membres des réseaux de protéger ces réseaux et d'assurer une efficacité du système de distribution sélective, cette dernière se réalise en premier lieu par le respect des obligations contractuelles par les parties, puis par la protection du réseau contre « *les distributeurs parallèles* »<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.262, n°593 ; *l'auteur a classé la distribution sélective avec la concession exclusive dans la catégorie de s accord de fourniture exclusive : p.261 et suit*, J.P.VIENNOIS, distribution sélective, *op.cit*, p.6, n°12.

<sup>2</sup> J. BEAUCHARD, *préc.*, p. 201 ; D. MANGUY, *op.cit.*, p.459 n°472.

<sup>3</sup> J.P.VIENNOIS, *distribution sélective, op.cit.*, p.6, n°10.

<sup>4</sup> Point 176 des lignes directrices, *préc.* ; J.BEAUCHARD, *op.cit.*, p. 202.

<sup>5</sup> On entend par la distribution parallèle toute commercialisation des produits contractuelles réalisée par un ou des commerçants extérieurs aux réseaux, ces derniers ne bénéficient d'aucun agrément du fournisseur organisateur du réseau de distribution sélective : J.P.VIENNOIS, distribution sélective, *op.cit.*, p.20, n°55, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1721, n°4899.

Le réseau de distribution sélective repose sur un ensemble de contrats- cadres, dont chaque contrat lie d'une part le fournisseur et d'autre part un distributeur sélectionné<sup>1</sup>. Pour une meilleure efficacité du système de distribution sélective les parties doivent respecter leurs obligations contractuelles établies dans le contrat de base, le distributeur pour sa part doit respecter ses obligations qui ont pour but d'assurer une commercialisation des produits contractuels dans les meilleures conditions. En effet plusieurs clauses peuvent être incluses dans le contrat cadre, parmi ces obligation le distributeur doit maintenir « le *standing* » et l'environnement du point de vente<sup>2</sup>, présenter les produits dans les vitrines, disposer d'un personnel compétant, constituer un stock minimal.etc<sup>3</sup>. Cependant, l'obligation essentielle du distributeur sélectionné est l'interdiction de revendre les produits contractuels à un ou des distributeurs hors réseau de distribution sélective, cette obligation se retrouve dans tous les contrats de distribution sélective, c'est l'essence du contrat car elle assure l'identité du réseau, et la violation de cette obligation est sanctionnée<sup>4</sup>.

En droit Algérien, le refus de vente dans la distribution sélective est soumise à aux règles du droit de la concurrence qui exigent une justification de tout refus de vente<sup>5</sup>. En effet le fournisseur peut justifier son refus de vente à distributeur non agréé par la nécessité de la protection du réseau de distribution sélective.

Le droit français et communautaire sont plus rigoureuse par rapport le droit algérien dans la matière de l'interdiction de vente des produits hors réseau ; dans ce sens l'article L.442-6,I, 6° du code de commerce français sanctionne la violation de l'interdiction de revente hors réseau de distribution sélective et engage la responsabilité dans la participation directe ou indirecte de tout « *producteur, commerçant, industriel, ou personne immatriculé au répertoire du métier* » dans la

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1709, n°4862.

<sup>2</sup> Cass. crim.11 mai 1987, no 85-96.240, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1713, n°4877.

<sup>3</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.914, n°963.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1718, n°4889.

<sup>5</sup> art.11 al.2 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence.

violation de cette interdiction<sup>1</sup>. Cependant, le législateur français a subordonné l'application de cet article au cumul de trois conditions : premièrement, le réseau doit être étanche<sup>2</sup>, deuxièmement le système doit être exempté, et enfin le fournisseur doit prouver la licéité du contrat<sup>3</sup>. La préservation de cette obligation peut être assurée par une clause résolutoire<sup>4</sup>.

Cette interdiction est consacrée par le droit communautaire lors la définition du système de distribution sélective, ce règlement a considéré que cette interdiction ne s'oppose pas à l'exemption du contrat de distribution sélective<sup>5</sup>.

Le fournisseur doit aussi respecter ses obligation contractuelles, il doit donc approvisionner régulièrement ses distributeurs sélectionnés, le fournisseur est tenu également de s'interdire d'approvisionner les commerçants hors réseau en respectant les conditions de sélection qualitative et quantitative<sup>6</sup>, en effet « *dés lors que le principe de distribution sélective est admis, des organisateurs peuvent refuser de contracter avec tiers au réseau* »<sup>7</sup>.

Cependant, l'ouverture du réseau aux seuls distributeurs sélectionnés ne doit pas dépasser le « *but recherché qui est celui de la promotion de la marque* »<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup> J.P.VIENNOIS, *distribution sélective, op.cit.*, p.20, n°57.

<sup>2</sup> « *Le réseau de distribution sélective est étanche lorsque le fournisseur situé en tête du réseau parvient à réserver aux distributeurs qu'il a sélectionné la vente de ses produits les distributeurs extérieurs du réseau ne parvenant pas à s'en procurer* » : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1721, n°4899.

<sup>3</sup> J.P.VIENNOIS, *distribution sélective, op.cit.*, p.20 et 21, n° 57 et 58.

<sup>4</sup> CA Versailles, 21 avr. 1988, cité par F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.914, n°963 : « *ne constitue pas un abus de droit la clause d'un contrat de distribution sélective, qui interdit à un détaillant de vendre ou d'exposer les produits d'un fabricant de parfums en dehors du magasin agréé à ce effet sous peine de sous résiliation immédiate, dès lors quelle a pour objet, non d'interdire les ventes à certaines catégories de consommateurs tels que les comités d'entreprise, mais d'assurer aux produits de luxes des conditions de commercialisation protectrices de la réputation des marques, de la qualité de la marchandise offerte et des services proposés et donc, en fin de compte, des, et des intérêts des consommateurs* ».

<sup>5</sup> V. supra, p. 43.

<sup>6</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.912, n°962, J.BEAUCHARD, *op.cit.*, p.201.

<sup>7</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1721, n°4900.

<sup>8</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.912, n°962.



L'identité du réseau de distribution sélective nécessite de le protéger contre la distribution parallèle. Cette protection peut être assurée par plusieurs voies, le fournisseur organisateur du réseau peut invoquer plusieurs moyens contre les « *revendeurs sauvages* » : la concurrence déloyale et le droit de marques<sup>1</sup>, la publicité trompeuse<sup>2</sup> l'action en responsabilité délictuelle<sup>3</sup>, le distributeur aussi peut fonder son action sur les règles du droit commun et notamment l'article 124 du code civil pour obliger le distributeur hors réseau à réparer les préjudices causés par la vente des produits contractuels sans agrément du fournisseur<sup>4</sup>.

## **Section 2 : Les accords cadres de distribution organisés sur un territoire**

Certains contrats cadres de distribution sont organisés sur un territoire déterminé, c'est-à-dire que le distributeur est chargé sur une zone géographique déterminée dans le contrat cadre de promouvoir la vente des produits contractuels, la distribution donc dans ces contrats est accordée à un seul distributeur, et le fournisseur s'engage à fournir exclusivement ce distributeur sur ce territoire. Cependant, cette exclusivité n'est pas sans contrepartie et plusieurs obligations sont imposées à la charge du distributeur<sup>5</sup>.

La protection territoriale est dans la concession l'élément qualifiant (paragraphe 1), cependant, ce n'est pas le cas dans le contrat de franchise (paragraphe 2), mais il se fonde le plus souvent sur une protection territoriale<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> J.BEAUCHARD, *op.cit.*, p.203.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1728, n°4921, J.P.VIENNOIS, distribution sélective, *op.cit.*, p.21, n°61.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1723, n°4907.

<sup>4</sup> Art. 124 c.civ.alg.

<sup>5</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p. 9, n °14.

<sup>6</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p. 10, n °15

## Paragraphe 1 : Le contrat de concession exclusive

Le contrat cadre peut reposer sur une obligation imposant au fournisseur de ne fournir ses produits qu'à un seul revendeur sur un territoire déterminé, cette technique contractuelle est couramment appliquée sous le non de concession exclusive<sup>1</sup>. Le contrat de concession<sup>2</sup> est relativement nouveau en droit commercial, la concession était reconnue seulement en droit administratif, puis la pratique commerciale a créé un autre type de contrat de distribution, c'est le contrat de concession exclusive<sup>3</sup>.

En droit Algérien, la concession exclusive comme les autres contrats de distribution ne dispose d'aucune définition légale, le décret exécutif relatif à l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs a considéré que le concessionnaire exerce son activité sur la base de contrat de concession, mais il n'a pas défini le contrat de concession<sup>4</sup>.

Le droit français n'a pas aussi réglementé ce type de contrat<sup>5</sup>, une seule définition a été proposée par la loi Fontanet qui a défini ce contrat comme « *une convention liant le fournisseur à un nombre limité de commerçants auxquels il réserve la vente d'un produit sous condition qu'ils satisfassent à certaines obligations* »<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1575, n°4426.

<sup>2</sup> L'origine du terme « *concession en matière de distribution vient du droit public relayé par la lex mercatoria* » : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1575, n°4427.

<sup>3</sup> Y. GUYON, *op.cit.*, p.889, n°823 : à la différence de la concession exclusive la concession en matière administrative se rapproche d'une location, le concessionnaire a le droit d'utiliser « *une partie du domaine public* ».

<sup>4</sup> L'art. 2 du décret exécutif n° 07-390 du 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs dispose que « *au sens des dispositions du présent décret, il est entendu par : -activité de concessionnaire, toute activité consistant en l'importation et la vente de véhicules automobiles neufs, sur la base d'un contrat de concession liant le concessionnaire au concédant* ».

<sup>5</sup> Y. GUYON, *préc.*, P. 889, n°823.

<sup>6</sup> La circulaire du 31 mars 1960, cité par :M. PÉDAMON, *Droit commercial, op.cit.*, p.600, n°649.

En droit communautaire, aucune définition ne figure dans les deux nouveaux règlements<sup>1</sup>, alors que l'ancien règlement a visé seulement l'obligation de fourniture exclusive<sup>2</sup>. Ce derniers n'a pas défini le contrat de concession il vise seulement l'accord de distribution exclusive<sup>3</sup>.

La concession exclusive se définit comme un contrat par lequel « *un commerçant appelé concessionnaire, met son entreprise de distribution au service d'un commerçant ou industriel appelé concédant pour assurer exclusivement, sur un territoire déterminé pendant une période limitée et sous la surveillance du concédant, la distribution des produits dont le monopole de revente lui est concédé* »<sup>4</sup>.

Aux termes de cette définition, le contrat de concession repose sur l'obligation d'un titulaire de la marque qui est le concédant d'approvisionner exclusivement sur un territoire déterminé un commerçant appelé le concessionnaire<sup>5</sup>, ce type de contrat est pratiqué dans la commercialisation des différents produits de masse tel que le contrat de bière, limonade, produits pétroliers matériels agricoles.etc<sup>6</sup>, cependant, le domaine privilège est la commercialisation des automobiles<sup>7</sup>.

Le contrat de concession dit de distribution exclusive se rapproche des autres formules de contrat ce qui peut entraîner une confusion avec un contrat voisin, qui est

---

<sup>1</sup> Règlement n°330/2010, relatif aux accords verticaux et de pratiques concertées, *préc.*, et le règlement (UE) n°461, 2010 du 27 mai 2010 relatif aux accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobiles.

<sup>2</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de concession, Les contrats de concession –Distribution sélective. Concession exclusive. Distribution automobile. Droit interne et communautaire-*, LITEC., 2003, p.09, n°20 : L'art. 1<sup>er</sup> –c du règlement n° 2790/99 *préc.*, dispose que: « *obligation de fourniture exclusive signifie toute obligation directe ou indirecte imposant au fournisseur de ne vendre les biens ou les services désignés dans l'accord qu'à un acheteur à l'intérieur de communauté en vue d'un usage déterminé ou de la revente* », le règlement(CE) n° 1400/2002du 31 juillet 2002 relative aux accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile a consacré la même définition dan l'article 1-e.

<sup>3</sup> PH. le TOURNEAU, *préc.*, p.09, n°20.

<sup>4</sup> CI.CHAMPAUD, *la concession exclusive*, cité par R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1576, n°2427.

<sup>5</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.448, n°464.

<sup>6</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.881, n°935.

<sup>7</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.448, n°464.

la vente dans la mesure où le concédant s'engage à approvisionner son concessionnaire ses produits d'une façon régulière<sup>1</sup>. L'activité du concessionnaire rapproche le contrat de concession aussi d'une représentation<sup>2</sup>, cependant, le contrat de concession se distingue de la représentation par l'indépendance juridique du concessionnaire qui agit en son nom et pour son propre compte, à la différence du représentant qui agit pour le compte du fabricant<sup>3</sup>.

Le contrat de concession est un contrat cadre<sup>4</sup> « *faisant des obligations de faire* », il ne peut être analysée comme une vente, ou assimilée à la vente<sup>5</sup>, et dans ce sens la Cour de cassation a confirmé que le contrat de concession n'est pas une vente<sup>6</sup>.

Le contrat cadre de concession exclusive pose presque les mêmes problèmes que tous les différents contrats cadres de distribution<sup>7</sup>, cependant, ce contrat comporte un élément essentiel qui lui caractérise, c'est l'exclusivité territoriale qui pèse sur le concédant(A), le contrat de concession pose aussi de nombreuses obligations à la charge des parties(B).

---

<sup>1</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p881, n°936.

<sup>2</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive*, J.-CL.com, éd., 2009, Vol.3, Fasc.307, p.3, n°6 : le concessionnaire et le représentant exercent leur activités de même manière, ils prennent les produits du stock et les revendent à une clientèle attirée par la publicité de la marque du fabricant.

<sup>3</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive*, *op.cit.*, p.3, n°7.

<sup>4</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.882, n°936 ; Ph. le TOURNEAU, *La concession commerciale exclusive*, ECONOMICA, 1994, p.35.

<sup>5</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *préc.*, p.881, n°936.

<sup>6</sup> Cass. civ.1<sup>er</sup> 15 mars 1988, *Bull. civ. L*, n°83 cité par : PH. MALAURIE, L. AYNÉS et P. GAUTIER, *op.cit.*, p.471, n°829, *préc* : « *puisque ce ne sont pas des ventes, la convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels ne s'applique pas à la concession exclusive* ».

<sup>7</sup> J. BEAUCHARD. *op.cit.*, p184.

## A/Le régime de l'exclusivité

Le contrat cadre de concession exclusive se caractérise d'abord par une exclusivité territoriale<sup>1</sup>, cette exclusivité constitue non seulement l'essence du contrat et l'élément qualifiant, mais « *il s'agit d'une condition de validité et d'un critère d'existence du contrat de concession* »<sup>2</sup>.

La clause territoriale consiste dans l'engagement du concédant à ne contracter qu'avec un seul distributeur sur un secteur déterminé, cette clause constitue le cœur du contrat<sup>3</sup>. La question se pose de savoir si l'exclusivité dans le contrat de concession est unilatérale ou réciproque.

Une certaine doctrine considère que le contrat de concession dans son état pur contient une double exclusivité dont le fournisseur réserve le monopole de revente à un seul distributeur sur un secteur déterminé, en revanche, le concessionnaire s'engage pour sa part de ne s'approvisionner qu'auprès de son concédant et il s'oblige en même temps de ne pas commercialiser des produits concurrents<sup>4</sup>. Pour une autre doctrine, le contrat de concession peut comporter seulement un engagement d'approvisionnement exclusif par le distributeur, tel est le cas dans les contrats de bière, et les contrats concernant les produits pétroliers<sup>5</sup>.

Certes, les contrats de concession reposent le plus souvent sur une exclusivité réciproque, où le concessionnaire s'oblige à ne s'approvisionner qu'auprès de son concédant<sup>6</sup>, cependant, la plupart de la doctrine et la jurisprudence françaises

---

<sup>1</sup> L'exclusivité territoriale dite encore exclusivité de fourniture ou exclusivité de distribution, tous ces termes signifient le même sens, ils traduisent l'obligation du concédant de fournir exclusivement son concessionnaire dans un secteur géographique déterminé : M. PÉDAMON, *Droit commercial, op.cit.*, p.600, n°649.

<sup>2</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.3, n°1.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1575, n° 4426.

<sup>4</sup> M. PEDAMON, *droit commercial, op.cit.*, p.601, n°649.

<sup>5</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, p.883, n°937, Y. GUYON, *op.cit.*, p. 888, n°828 : « *bien que n'ayant pas un caractère juridiquement essentiel car il ya des concessions non exclusive, l'exclusivité constitue le noyau dur du contrat* »

<sup>6</sup> M. PÉDAMON, *commercial, op.cit.*, p.601, n°649.

considèrent que l'exclusivité territoriale constitue l'obligation fondamentale du contrat<sup>1</sup>. Cette obligation suffit à caractériser le contrat de concession<sup>2</sup>, contrairement à l'engagement d'approvisionnement exclusif qu'on peut ne pas trouver dans le contrat cadre de concession<sup>3</sup>. En l'absence de l'exclusivité territoriale, le contrat perd sa qualification de contrat de concession et devra être disqualifié<sup>4</sup>, le contrat cadre qui contient la seule obligation d'approvisionnement exclusif, s'analyse comme un contrat d'achat exclusif, et non comme une concession exclusive<sup>5</sup>. Il résulte que l'obligation essentielle du contrat de concession est celle de l'exclusivité territoriale, cependant, rien n'interdit que le contrat contienne une exclusivité réciproque, l'obligation d'approvisionnement constitue donc une contrepartie normale d'exclusivité<sup>6</sup>.

La portée de l'exclusivité territoriale est très variable en pratique, l'exclusivité peut être étendue plus ou moins dans le contrat cadre. Elle peut être limitée à une ville, un département, une commune, ou un pays entier, cependant, le territoire doit être bien défini dans le contrat de concession<sup>7</sup>. L'exclusivité peut être limitée à une clientèle précise dans ce cas la clientèle doit être précisée dans le contrat cadre<sup>8</sup>, le concédant

---

<sup>1</sup> M. PÉDAMON, *commercial, op.cit.*, p.600, n°649, J.B. BLAISE, *op.cit.*, p538, n°1004 : « la doctrine et la jurisprudence françaises ont souvent tendance à confondre le contrat d'exclusivité de vente et « la concession exclusive de vente », en liant dans tous les cas les deux types d'exclusivité, de vente et d'approvisionnement. Cela s'explique parce que, autrefois, pour que la concession de vente soit jugée conforme à l'interdiction de vente, la Cour de cassation exigeait que l'exclusivité fut réciproque. Le problème ne se pose plus depuis que l'interdiction du refus de vente a disparu du droit positif », sur ce point v. aussi : A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.15, n°25

<sup>2</sup> Cass.com 22 jan1991 : J.CP.E. 1991, II, 201, cité par D.LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.3, n°2.

<sup>3</sup> CA- Aix-en Provence, 8.juin 2000, *Juris-Data* n° 2000-124286, cité par D. LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.3, n°3, : la Cou d'appel a jugé que « si l'exclusivité de revente au profit du concessionnaire constitue un élément caractérisant la convention de concession, l'exclusivité d'approvisionnement n'en n'est pas un et il est loisible au concessionnaire, sauf disposition contraire de son contrat, réserver sa liberté d'approvisionnement ». SAYAG le contrat cadre2, *op.cit.*,p.15, n°25. *préc.*

<sup>4</sup> Cass.com 9 fév1976, GCPG1977, II, 18598, note J.H., cité par : D. LEGEAIS, *concession exclusive, préc.*, p.3, n°3 : la Cour de cassation a disqualifié un contrat en contrat d'agrégation.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1576, n° 4427.

<sup>6</sup> A.SAYAG, *op.cit.*, p.19, n°30.

<sup>7</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1587, n° 4478.

<sup>8</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1588, n° 4482.

peut aussi réserver par une clause contractuelle le droit de vendre ses produits à certaine clientèle, cette clause est appelée «*clause de clientèle réservée* »<sup>1</sup>.

Le concessionnaire peut en revanche agréer sur son territoire concédé des mandataires pour représenter la marque du concédant. Cette technique est appliquée dans la commercialisation d'automobiles, le contrat prévoit le plus souvent que les agents doivent être agréés, dans ce sens, il a été jugé dans une affaire où le contrat prévoyait que l'agrément du concédant des agents du concessionnaire ne s'analyse pas comme une reprise des engagements souscrits par le concessionnaire.<sup>2</sup> Les parties doivent aussi préciser sous peine de nullité les produits objet de l'exclusivité<sup>3</sup>.

L'exclusivité territoriale dans le contrat cadre de concession exclusive pose la question de la validité du contrat au regard du droit de la concurrence.

Aux termes des dispositions du droit de la concurrence, les clauses d'exclusivité constitue une restriction à la concurrence et quelques soit la nature du contrat<sup>4</sup>. Cependant, la convention peut bénéficier d'une exemption si elle peut contribuer au progrès économique.

Le droit français et communautaire, n'interdisent pas toute les clauses d'exclusivité, mais ne sont interdites que celles dont l'effet sur la concurrence est excessif<sup>5</sup>. En effet l'exclusivité simple dont le concédant s'engage à approvisionner un seul distributeur sur un territoire déterminé tandis que le concessionnaire reste libre de

---

<sup>1</sup> D.LEGEAIS, concession exclusive, *op.cit.*,p.3, n°2, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p. 14-588, n°4483, : cette clause est stipulé le plus souvent au profit du personnel de certain association ou des client qui viennent des secteurs concédés au siège du concédant pour s'approvisionner elle concerne aussi les administrations, les hôtels, les restaurants etc.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1588, n° 4480.

<sup>3</sup> Cass. Com. 7 nov. 1983 no 82-13.651, *Bull. civ. IV*, no 292, p. 255, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1588, n°4484 : la Cour de cassation dans son arrêt du a considérée que le non détermination dans le contrat cadre des produits dont l'exclusivité de revente est concédée au concessionnaire sur un territoire déterminé et « *la liste des produits susceptible d'être modifiés au cours de l'exécution du contrat* » rendent la convention nulle.

<sup>4</sup> Art. 10 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence, v. aussi infra, pp. 102 et s.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1593, n°4506.

s'approvisionner auprès des autres fournisseurs et de vendre ses produits hors du territoire concédé ne pose pas de difficultés en droit de la concurrence<sup>1</sup>.

En revanche l'exclusivité territoriale absolue est interdite tant par le droit communautaire que par le droit français. Cependant, l'exclusivité renforcée peut être valide dans certaines conditions<sup>2</sup>.

Enfin la question se pose de savoir si la vente par internet constitue une atteinte à l'exclusivité territoriale, la jurisprudence française a considéré que la création d'un site d'internet par le concédant ne constitue pas une violation à la clause d'exclusivité territoriale<sup>3</sup>.

La commission européenne estime aussi que la commercialisation par internet peut être considérée comme une forme de vente passive, cependant, la validité d'une telle commercialisation électronique exige du concédant de respecter l'exclusivité territoriale, c'est-à-dire de ne pas accepter les commandes non sollicitées des clients résidant sur une zone concédée à un autre concessionnaire<sup>4</sup>.

## **B/Les obligations des parties**

Bien que l'obligation de l'exclusivité territoriale constitue l'obligation essentielle qui caractérise le contrat de concession exclusive, le contrat de concession impose aux parties plusieurs obligations notamment pour le concessionnaire. À cet effet, l'exclusivité territoriale a été considérée comme une contrepartie des lourdes obligations qui pèsent sur le concessionnaire<sup>5</sup>.

### **1-Les obligations du concédant**

-Le concédant doit fournir les produits contractuels selon les modalités et les délais prévus dans le contrat<sup>6</sup>, il doit aussi assurer la garantie de ces produits, le concédant ne

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1594, n°44506.

<sup>2</sup> V. infra, p. 102 et s.

<sup>3</sup> Cass.com. 14 mars 2006, GCP G2006, II, 1832, cité par : PAR : D.FERRIER, *op.cit.*, p.285, n°634.

<sup>4</sup> D.FERRIER, *préc.*, p.285, n°436.

<sup>5</sup> Y. GUYON, *préc.*, p. 888, n°828.

<sup>6</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.888, n°942.



peut en effet modifier les produits contractuels, sauf clause contractuelle autorisant le concédant de modifier ces produits<sup>1</sup>.

- Le concédant doit également respecter son obligation essentielle d'exclusivité territoriale, il résulte qu'il ne peut approvisionner un autre distributeur dans le même territoire, cependant, le concédant peut réserver le droit de vente à certaine clientèle<sup>2</sup>, le concédant ne peut également modifier l'étendue du territoire sans l'accord du concessionnaire<sup>3</sup>.

- Dans le contrat cadre de concession le concédant autorise le concessionnaire à utiliser les signes de ralliement de la clientèle que son la marque<sup>4</sup> et l'enseigne<sup>5</sup>, il s'agit d'un droit d'usage<sup>6</sup>. En effet, il doit assurer l'exclusivité du droit d'utiliser ces signes sur le territoire concédé, il doit garantir la jouissance de ces droits<sup>7</sup>.

Le concédant apporte le plus souvent à son concessionnaire une assistance matérielle ou technique, les parties peuvent prévoir dans le contrat cadre la nature et les modalités de cette assistance<sup>8</sup>, cependant, même si cette assistance est importante dans le contrat de concession, elle n'est pas essentielle pour l'existence du contrat. La Cour de cassation a affirmé ce principe en relevant dans son arrêt du 7 avril 2004 que

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1589, n°4485.

<sup>2</sup> V. supra ,p.57.

<sup>3</sup> Cass.com 9 mars 1970 cité par R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1587, n° 4479 : cependant le concédant peut lors le renouvellement du contrat à durée déterminé réduire le territoire concédé, ce principe a été affirmé par la Cour d'appel de Versailles dans son arrêt du 18 nov. 2004.

<sup>4</sup> Sur le régime juridique des marques v. : F. ZÉRAOUI-SALAH, *Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2006, p.201, n°215 et s.

<sup>5</sup> Sur le régime de l' enseigne , v : F. ZÉRAOUI-SALAH, *Traité de droit de commercial algérien, Le fonds de commerce et les droits intellectuels*, éd. EDIK,2001,p.100, n°87 et 89.

<sup>6</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.8, n°36. ; F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *préc.*, p.888, n°942 : « le concédant accorde au concessionnaire le droit d'utiliser la marque. Il en garantit la jouissance, mais Il ne concède pas pour autant une licence de sa marque, car le concessionnaire n'a pas le droit d'apposer lui-même la marque sur le produit. L'utilisation de la marque est simplement prêtée ».

<sup>7</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1582, n°4452.

<sup>8</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.882, n°936 et J.BEAUCHARD, *op.cit.*, p.185.

le concédant n'est pas obligé d'une assistance à l'égard de son fournisseur « *en vue de sa conversion* »<sup>1</sup>.

## 2- Les obligations du concessionnaire

Les obligations du concessionnaire sont plus lourdes que celles du concédant, mais les principales obligations rencontrées fréquemment dans les contrats cadre de concession sont :

-Le concessionnaire doit acquérir les produits du concédant en respectant les clauses de quota ou de minima<sup>2</sup> prévues dans le contrat cadre.

-Le concessionnaire doit respecter l'exclusivité concédée par le concédant, il ne peut attirer les clients résidants hors de son territoire concédé. Le concédant peut interdire à son concessionnaire de démarcher la clientèle située dans un autre territoire concédé, cependant, il ne peut lui interdire d'accepter les commandes « *non sollicité provenant de clients extérieurs de la zone* »<sup>3</sup>.

L'exclusivité réciproque n'est pas l'essence du contrat de concession, mais si le contrat comporte une telle réciprocité le concessionnaire doit respecter son engagement d'approvisionnement exclusif, à défaut d'une telle obligation le concessionnaire reste libre de s'approvisionner chez d'autres fournisseurs<sup>4</sup>.

Le contrat de concession se caractérise par une véritable collaboration que constituent les parties, le concessionnaire doit se concentrer sur l'unité du réseau et de défendre l'image de la marque du concédant, dans ce but il doit respecter la politique commerciale du concédant, et assurer les services après vente.

### Paragraphe 2 Le contrat de franchise

La franchise est une technique contractuelle d'origine Anglo-Saxonne « *franchising* » apparue aux États-Unis puis elle a été exportée aux autres pays du

---

<sup>1</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.8, n°35.

<sup>2</sup> D.LEGEAIS, *concession exclusive, op.cit.*, p.3, n°2.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1594, n°4507.

<sup>4</sup> D. MAINGUY, *contrats spéciaux, op.cit.*, p.451, n°466.

monde<sup>1</sup>. Cette technique est très développée, et affecte de nombreux secteurs tels la production<sup>2</sup>, les services<sup>3</sup>, et la distribution.

Le contrat de la franchise de distribution est une autre variété de contrat cadre de distribution<sup>4</sup>, c'est une création de la pratique commerciale, l'absence d'une réglementation spécifique donne à ce contrat une souplesse<sup>5</sup>. Selon des auteurs une telle réglementation peut affaiblir le caractère dynamique et évolutif de la franchise<sup>6</sup>.

La notion de franchise a été consacrée en droit français par l'arrêté du 29 novembre 1973<sup>7</sup>. Cependant, cette définition ne précise pas tous les éléments de la franchise notamment la transmission du savoir faire qui constitue un élément caractéristique du contrat de franchise<sup>8</sup>.

La franchise se définit comme un contrat « *par lequel deux personnes juridiquement indépendantes s'engagent à collaborer, l'une- le franchiseur- mettant à la disposition de l'autre –le franchisé- ses signes distinctifs et un savoir faire original, éprouvé et constamment perfectionné, moyennant une rémunération et l'engagement*

---

<sup>1</sup> N. MGHABGHAB, *La franchise – étude en droit comparé* –, Librairie juridique, Al- Halabi 2006, p.7.

<sup>2</sup> La franchise de production ou industrielle consiste dans la licence de production fondée sur un brevet d'invention et ou un savoir faire ce type a été défini par la Cour de justice de la communauté européenne comme le contrat dont « *le franchisé fabrique lui-même, selon l'indication du franchiseur des produits qu'il vend sous la marque de celui-ci* » : D. BASCHET, *op.cit.*, p.39, n°57 ; en peut prendre par exemple la marque Coca-Cola, Yoplait : N. MGHABGHAB, *préc.*, p. 46.

<sup>3</sup> Ce type de franchise est développé dans plus sieurs secteurs économiques notamment dans l'hôtellerie, il est appliqué aussi dans la le domaine de coiffure, location automobiles le travail tonporaire.etc. : D. BASCHET, *op.cit.*, p.39, n°56.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1656, n°4714.

<sup>5</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage*, LITEC., 2003, p.15, n°36.

<sup>6</sup> F. COLLART DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *op.cit.*, p.899, n°951.

<sup>7</sup> Arrêté du 29 novembre 1973, JO 3 janvier 1974, relatif à la terminologie économique et financière, cité par : *Lamy droit économique*, CD-Rom, *op.cit.*, n°4183 : c'et arrêté a consacré le terme français franchisage et a remplacé les termes anglo-saxons « franchisee » et « franchisor » par ceux de « franchisé » et « franchiseur ».

<sup>8</sup> *Lamy droit économique*, CD-Rom, n°4183 ; *pré.*

*du franchisé de les utiliser selon une technique commerciale uniforme, avec l'assistance du franchiseur et sous son contrôle »<sup>1</sup>.*

La franchise de distribution a été définie aussi par la jurisprudence européenne comme celle « *en vertu desquelles le franchisé se borne à vendre certains produits dans un magasin qui porte l'enseigne du franchiseur »<sup>2</sup>.*

Aux termes de ces définitions, la franchise contient trois éléments : la mise à disposition du franchisé des signes de ralliement (une enseigne, un nom commercial, ou une marque..), la transmission d'un savoir faire, et une assistance qui permette au franchisé d'utiliser ce savoir faire<sup>3</sup>.

La franchise de distribution comporte deux types, dans la première, le franchiseur est un fabricant<sup>4</sup>, cette franchise permet au fabricant d'écouler ses produits auprès des ses franchisés, cette technique est notamment en matière, des chaussures et de chocolat.

Dans le deuxième type, le franchiseur n'est pas un fabricant, mais un commerçant qui achète les produits pour les revendre ses franchisés<sup>5</sup>.

En matière de distribution, le franchiseur est un fournisseur qui engage un distributeur- le franchisé –à vendre ses produits à une clientèle finale<sup>6</sup>. La franchise de distribution est remarquée par sa souplesse<sup>7</sup>, c'est la forme la plus simple parmi les autres contrats de franchise<sup>8</sup>, sa réussite consiste non seulement dans la mise à

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, op.cit.*, p.37, n° 56.

<sup>2</sup> CJCE. 28 jan.1986, aff.161/84, n°33, *Gaz. Pal.*, 1996, I. 1989.

<sup>3</sup> Y. GUYON, *op.cit.*, p900, n°835.

<sup>4</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage, préc.*, p.29, n76, dans la première catégorie le franchiseur qui est un fabricant ou un importateur exclusif qui crée un réseau de distribution en utilisant son original savoir-faire, ce contrat est dénommé par la doctrine comme une franchise de production cependant ce contrat est un contrat de franchise de distribution car elle contient une méthode de distribution et non pas de production.

<sup>5</sup> D.BASCHET, *op.cit.*, p.36, n°52 ; PH. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage, préc.*, p.29, n°76 et N.MGHABGHAB ,*op.cit.*, p.47.

<sup>6</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, préc.*, p.37, n° 56

<sup>7</sup> Y. GUYON, *op.cit.*, p903 n°835-1.

<sup>8</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage, op.cit.*, p.29, n76

disposition de signes de ralliement mais aussi dans une « *collection de produits et services renouvelés régulièrement, voire à chaque saison selon les besoins du commerce et les capacités du marché* »<sup>1</sup>.

Le contrat de franchise se caractérise par une phase très importante préalable à la conclusion du contrat, qui permet au franchiseur de choisir son futur franchisé (A), ainsi le contrat cadre de franchise se distingue par un contenu spécifique qui détermine les obligations des parties(B).

## **A/ Le choix du franchisé**

En raison de l'importance du savoir faire qui sera transmis, le contrat de franchise passe par une phase préparatoire qui précède la conclusion du contrat final, le franchiseur sélectionne le futur franchisé et en conséquence fait une étude complète du projet. Cette étude constitue une analyse « *macroéconomique* » du territoire où le candidat veut s'installer, son magasin, et l'emplacement de ce magasin<sup>2</sup>. Concernant le choix du distributeur, le franchiseur recrute ses candidats par voies d'annonces, il faut souligner que le contrat de franchise même s'il se caractérise par un fort intuitu personae, le franchiseur choisit ses candidats sur la base des critères objectifs en respectant les dispositions interdisant les pratiques discriminatoires<sup>3</sup>. Dans ce but les parties peuvent conclure un contrat dite contrat de réservation qui a pour objet de définir les obligations des parties pendant que le franchiseur et son candidat sont en pourparlers<sup>4</sup>.

## **B/Le contenu du contrat cadre de franchise**

Le contrat de franchise comporte deux types de clauses, les premières sont essentielles et constituent les caractères essentiels du contrat et qui distinguent le

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.36, n° 55.

<sup>2</sup> D. LEGEAIS, *Droit commercial et des affaires*, *op.cit.*, p.316, n°537, et p.318, n°541 et D. LEGEAIS, *la franchise*, J.-Cl. Com. éd. 2009, Vol.3, p.7, n°14.

<sup>3</sup> D. LEGEAIS, *la franchise*, *op.cit.*, p.7, n°15.

<sup>4</sup> D. LEGEAIS, *franchise*, *op.cit.*, p.7 n°16.

contrat de franchise des autres notions voisines et les autres qui sont facultatives ou accessoires<sup>1</sup>.

## 1-Les clauses essentielles

Toutes les définitions retenues de la franchise reposent sur trois éléments essentiels du contrat de franchise, ces clauses sont relatives à la mise à disposition du franchisé des signes de ralliement de clientèle, la transmission de savoir-faire, et l'assistance du franchisé<sup>2</sup>.

La franchise repose en premier lieu sur la mise à disposition du franchisé des signes de ralliement ; le franchiseur d'abord doit être titulaire d'un droit de propriété ou d'usage sur ces signes de ralliement, dans les deux cas le contrat cadre doit préciser le numéro de la marque et sa date d'enregistrement, aussi lorsque le franchiseur dispose seulement d'un droit de jouissance sur les signes de ralliement le contrat cadre doit préciser la durée d'exploitation de ces signes ralliement<sup>3</sup>.

La marque et l'enseigne constituent l'un des éléments essentiels dans le contrat de franchise, à défaut de ces deux éléments le contrat perd son qualification. Dans ce sens la jurisprudence française a considéré que lorsque le contrat cadre ne comporte pas la mise à disposition des signes distinctifs, il ne s'agit pas d'un contrat de franchise<sup>4</sup>, la notoriété de la marque<sup>5</sup> est aussi importante dans la réussite de la franchise. La Cour de Cassation française a annulé un contrat dans son arrêt du 9 octobre 1990 pour absence d'originalité du savoir faire, et insuffisance de notoriété de la marque du franchiseur. Mais il faut souligner que la seule absence de notoriété de la marque ne peut constituer une cause d'annulation du contrat<sup>6</sup>. Cependant, la notoriété porte un

---

<sup>1</sup> Lamy droit économique, Cdrom, *op.cit.*, n°4230.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1664, n°4742.

<sup>3</sup> G.THIRIEZ et J-P. PAMIER, *Guide pratique de la franchise*, Edition d'Organisation, 3<sup>é</sup>éd., 2001, p.185.

<sup>4</sup> Cass.com 6 mai 2003 cité par, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p.1664, n°4742, *préc.*

<sup>5</sup> Sur la définition de la marque notoire, v. F. ZÉRAOUI-SALAH, *Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2006, p.221 et s, n°221-3.

<sup>6</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.42, n° 66.

grand avantage pour le franchisé car elle peut attirer une clientèle désireuse de celui-ci<sup>1</sup>.

Le franchisé doit respecter ses droits d'utilisation tel que stipulés dans le contrat, sinon engage sa responsabilité contractuelle qui entraîne la résiliation du contrat, et même sa responsabilité pénale<sup>2</sup>.

Enfin, les signes de ralliement jouent un rôle considérable dans la réussite des réseaux de la franchise et du franchisé, c'est ce qui conduit la plupart des franchiseurs à imposer à leurs franchisé de payer ce qu'on appelle les « *royalties* » ou redevance c'est la contrepartie d'utilisation des signes de ralliement sans oublier la transmission du savoir faire<sup>3</sup>.

Le deuxième élément essentiel dans le contrat de franchise consiste dans la transmission d'un savoir faire au franchisé par le franchiseur.

Le savoir faire<sup>4</sup> ou « *know-how to do it* »<sup>5</sup> constitue l'élément le plus important et caractéristique qui distingue le contrat de franchise des autres contrats cadres de distribution<sup>6</sup>. A défaut de ce savoir faire le contrat ne saurait être un contrat de franchise. L'existence d'une seule mise à disposition des signes distinctifs ne peut suffire à qualifier le contrat cadre en contrat de franchise<sup>7</sup>, le savoir-faire constitue

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.43, n° 67.

<sup>2</sup> Cass.crim.30 sep 1992 cité par, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1665, n°4744 : « *la responsabilité pénale d'un franchisé peut être engagée en cas de substitution de produit, délit prévu par l'article L. 716-10, b du Code de la propriété intellectuelle, lorsque les produits vendus par le franchisé ne sont pas ceux commercialisés, sous sa marque, par le franchiseur* ».

<sup>3</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.43, n° 68.

<sup>4</sup> Art.26-3 de la loi n° 04-02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales. A interdit la pratique par laquelle un agent économique « *...exploite un savoir -faire technique ou commercial sans l'autorisation de son titulaire..* ».

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1667, n°4748 et N.MGHABGHAB, *op.cit.*, p.81.

<sup>6</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.38, n° 58.

<sup>7</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1667, n°4749.

aussi l'élément distinctif de la franchise du contrat de concession ou du marque ou du contrat de licence de marque<sup>1</sup>.

Le savoir faire a été défini par le règlement d'exemption (330/2010) comme « *un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci* »<sup>2</sup>. Dans la franchise de distribution, le savoir-faire consiste dans les Connaissances qui concerne la commercialisation des produits ou services, c'est « *un fruit de la recherche ou d'expérience du franchiseur* »<sup>3</sup>, le savoir-faire constitue donc les informations concernant la commercialisation des produits, il peut s'agir aussi d'une présentation particulière de produits, de méthodes d'organisation ou de gestion, ou même une simple sélection fondée sur des critères de choix spécifiques<sup>4</sup>.

Au terme de sa définition, le savoir-faire pour être valide à la transmission, il doit remplir trois conditions :

-Le savoir-faire doit être substantiel, c'est-à-dire que le savoir faire doit constituer des « *méthodes ou procédés* » que le franchisé ne peut découvrir qu'avec une recherche longue et coûteuse, il doit être en effet original<sup>5</sup>.

-Il doit aussi être identifié, cette identification impose au franchiseur la description du savoir-faire d'une façon complète au franchisé permettant de vérifier qu'il remplisse les conditions de secret et de substantialité<sup>6</sup>.

Enfin le savoir-faire doit être secret, autrement dit ; « *non immédiatement accessible au public* »<sup>1</sup>, c'est-à-dire le savoir dans ensemble n'est pas connu ou facilement accessible<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> D. LEGAIS, *franchise, op.cit.*, p.11, n°35.

<sup>2</sup> Art.1-g du règlement 330/2010, *préc.*

<sup>3</sup> R. GUILLIEN et J. VINCENT, « *Lexique juridique* », Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –, 2007, Cdrom.

<sup>4</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.305, n°683.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1667, n°4750.

<sup>6</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1668, n°4751 : généralement le franchiseur décrit le savoir-faire sur un document appelé « *bible* » ce document doit être mis à la disposition du futur franchisé avant la signature du contrat, pour répondre au caractère évolutif, ce document doit être mis à jour en cours d'exécution du contrat pour tenir compte des perfectionnements apportés par le franchiseur.



Les parties sont libre en principe de préciser les modalités de transmission du savoir faire, le franchiseur peut transmettre les informations constituant le savoir faire par écrit dans le contrat cadre, ou par la formation du franchisé ou de son personnel.etc. La transmission du savoir –faire est imposée au franchiseur pendant toute la durée du contrat<sup>3</sup>.L’absence du savoir –faire peut être sanctionné par deux voies, soit par la nullité pour absence de cause ou par la requalification du contrat<sup>4</sup>.

Le dernier élément essentiel qui caractérise la franchise est l’obligation du franchiseur à l’égard de son franchisé à une assistance technique ou commerciale. Il faut souligner que l’obligation d’assistance imposée à la charge du franchiseur est de la nature du contrat même si le contrat ne prévoit pas une telle obligation, mais il est préférable d’inclure une clause relative à l’assistance pour déterminer l’étendue et les modalités d’assistance<sup>5</sup>.

En général, l’assistance se réalise par diverses prestations, elle peut consister notamment dans la formation continue du franchisé et de son personnel, par l’élaboration de campagnes promotionnelles et de publicité, par des conseils, des aides, la fourniture d’un compte d’exploitation et garanties financières accordées aux franchisés<sup>6</sup>.

Le franchiseur est tenu de l’obligation d’assistance pendant toute la durée du contrat, et l’assistance peut intervenir même avant que le franchisé commence son activité<sup>7</sup>. L’absence d’une telle obligation peut entraîner la résiliation du contrat<sup>8</sup>, cependant

---

<sup>1</sup> Mousseron J.-M., *Problèmes juridiques du know-how*, Cah. dr. entreprise 1972, fasc.1 ; TGI Bressuire, 19 juin 1973, D. 1974, jur., p. 105, note Bories F, cité par : *Lamy droit économique*, Cd. Rom, *op.cit.*, n° 4239.

<sup>2</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.305, n°684.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1669, n°4755.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.40, n°62.

<sup>5</sup> PH. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage*, *op.cit.*, p.37, n°96.

<sup>6</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1670, n°4758.

<sup>7</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1670 et 1671, n°4759 et 4760.

<sup>8</sup> D. LEGEAIS, *franchise*, *po.cit.*, p.12, n°46.

l'obligation d'assistance à des limites, le franchiseur engage sa responsabilité selon les stipulations du contrat cadre de franchise<sup>1</sup>.

Enfin, la mise à disposition des signes de ralliement, la transmission d'un savoir-faire et l'assistance technique ou commerciale constituent un ensemble qualifiant du contrat cadre de franchise. En leur absence il faut procéder à un changement de qualification du contrat cadre de franchise en un autre contrat, et la nullité du contrat de franchise peut produire des effets en tant qu'un contrat cadre de distribution<sup>2</sup>.

## 2- Les clauses accessoires

La deuxième catégorie comporte les clauses dites accessoires ou complémentaires. Ces clauses concernent le plus souvent des obligations d'exclusivité. Le contrat cadre de franchise peut comporter une exclusivité territoriale ou d'approvisionnement exclusif, cependant, les clauses d'exclusivité ne constituent pas des éléments essentiels du contrat de franchise<sup>3</sup>. Mais, il est fréquent que les contrats cadres de franchise soient organisés sur un territoire déterminé<sup>4</sup> dont le franchiseur accorde au franchisé le droit exclusif d'utiliser, dans une zone géographique déterminée, ses signes de ralliement et son savoir-faire<sup>5</sup>.

Le franchiseur peut imposer à son franchisé une obligation d'approvisionnement exclusif par laquelle le franchisé s'interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseur<sup>6</sup>, cependant, les clauses d'exclusivité peuvent restreindre le libre jeu de la concurrence. Des telles obligations « *ne sont admissibles qu'à la condition d'être économiquement justifiées* »<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> D. LEGEAS, *franchise, po.cit.*, p.12, n°45.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1665, n° 4743 .

<sup>3</sup> A. SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.44, n°71.

<sup>4</sup> A.LECOURT, *op.cit.*, p.238.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1665, n° 4743.

<sup>6</sup> A. SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.46, n°73.

<sup>7</sup> Sur la validité de ces clauses v. infra, pp. 106 ; R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1665, n° 4743.

Enfin le contrat de franchise en général peut restreindre le libre jeu de la concurrence et la liberté du franchisé<sup>1</sup>, cependant, le contrat peut bénéficier d'une exemption s'il contribue au progrès économique<sup>2</sup>. La jurisprudence française a considéré que la franchise peut être justifiée par un progrès économique si en prend en compte le profit que peuvent retirer les consommateurs d'un réseau de franchise. De plus, la franchise peut réaliser un développement économique avantageux par « la qualité des produits proposés et les conseils prodigués<sup>3</sup>».

Il reste à rappeler que le contrat de franchise comme on vient de le voir pour les autres contrats cadres de distribution, doit respecter les conditions de validité relevant du droit commun des contrats et les règles du droit de la concurrence.

En conclusion de l'analyse de diversité des contrats cadres de distribution, il est à noter que la distinction entre les différents types de ce contrat n'est pas sans soulever de nombreuses difficultés de qualification pour les juges du fond, car ces types peuvent se combiner dans le même contrat cadre de distribution, le contrat de concession par exemple implique une exclusivité réciproque, l'une d'achat exclusif et l'autre territoriale<sup>4</sup>.

En définitive, si l'absence de toute réglementation et la distribution donnent aux contrats cadres des spécificités, la question qui se pose maintenant c'est quel est le régime commun de ces contrats cadres comme mode d'organisation de distribution.

---

<sup>1</sup> D. LEGAIS, *franchise, op.cit.*, p.5, n°8.

<sup>2</sup> Art.9 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> CA Paris, 5e ch., 13 juil. 1993, D. 1993, I.R., p. 239, cité par : BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1674, n° 4765.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.* p.1452, n°4011, J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.1452.

## **DEUXIEME PARTIE : LE REGIME COMMUN DES CONTRATS CADRES DE DISTRIBUTION**

Les contrats cadres sont diversifiés, cependant, ces contrat et quelque soit leur objet ont un régime commun, ils doivent en effet respecter les conditions de validité pour leur conclusion (chapitre 1). Ainsi les contrats cadres de distribution posent de nombreuses difficultés lors de leur exécution et même lors leur rupture (chapitre 2).

### **Chapitre 1 : La formation du contrat cadre de distribution**

Le contrat cadre de distribution est un contrat innommé il est soumis donc au règles générales du droit commun (section1). Cependant, les contrats de distribution affectent par leur nature le libre jeu de la concurrence<sup>1</sup>, ces accords doivent donc respecter les règles du droit de la concurrence (section2).

#### **Section 1 : la validité du contrat cadre de distribution au regard du droit commun**

Les contrats cadres de distribution sont soumis donc au droit commun et posent la même question de formation, cependant, ces contrats cadres se caractérisent par leur complexité, car ils préparent la conclusion des contrats d'application. En effet la question se pose de savoir si la nullité du contrat cadre affecte la validité des contrats d'application ?

Après avoir analysé les conditions de validité du contrat cadre de distribution (paragraphe1), seront envisagées les conséquences de nullité du contrat cadre sur la validité des contrats d'application (paragraphe2).

---

<sup>1</sup> J. BEAUCHARD, *op.cit.*, p.164 ; v. supra, p.3.

## **Paragraphe1 : Les conditions de validité du contrat cadre de distribution**

Selon les règles du droit commun, quatre conditions doivent être respectées pour la validité du contrat cadre de distribution, une capacité pour contracter, intégrité du consentement des parties (A), un objet certain et une cause licite (B).<sup>1</sup>

### **A/ Capacité et consentement**

Le consentement constitue la base essentielle dans la formation du contrat, cependant, la validité du consentement nécessite une capacité de contracter.

#### **1-Capacité**

Le contrat cadre de distribution suppose comme tout contrat une capacité de contracter<sup>2</sup>. Cependant, pour exercer leurs activités commerciales, les parties au contrat cadre doivent avoir la capacité d'exercer les actes de commerce pour avoir en effet la qualité du commerçant, en ce sens les dispositions relatives aux pratiques commerciales disposent que *«il est interdit à toute personne d'exercer des activités commerciales sans qu'elle ait la qualité définie par les lois en vigueur»*<sup>3</sup>. Le fournisseur ou distributeur peuvent aussi être une des personnes morales ou physiques, cependant, le décret exécutif relatif à la commercialisation de véhicules neufs<sup>4</sup> impose au concessionnaire d'exercer son activité sous la forme d'une société commerciale<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> L.BELHADJ, *op.cit.*, p.55, n°32.

<sup>2</sup> Art 40 et 78 c.civ. alg., cette dernière dispose: *« toute personne est capable de contracter à moins qu'elle ne soit déclarée totalement ou partiellement incapable en vertu de la loi »*.

<sup>3</sup> Art. 14 de la loi n°04-02 relatives aux pratiques commerciales.

<sup>4</sup> Art.3 du décret exécutif n°390-07 *préc* : *« l'activité d'importation des véhicules automobiles neufs est ouverte aux agents économiques constitués sous forme de société commerciale, conformément à la législation en vigueur »*.

<sup>5</sup> Sur le régime des sociétés commerciales, v. M. SALAH, *Les sociétés commerciales*, T.1, EDIK, 2005, p.33, n°44 et s.

## 2- Consentement

Selon les principes du droit commun, la validité du consentement suppose un accord de volonté « *suffisamment éclairé* » et « *libre* »<sup>1</sup>, le contrat cadre peut être donc annulé pour erreur sur un élément substantiel<sup>2</sup>, le dol<sup>3</sup>, ou la violence<sup>4</sup> qui peut résulter, de l'abus position de force du fournisseur pour obliger le distributeur à conclure un contrat d'exclusivité par exemple<sup>5</sup>.

Cependant, le consentement donné par les parties notamment par le distributeur attire une attention particulière<sup>6</sup>. D'une part, les contrats de distribution sont conclus entre deux parties de puissance économique différente, ce qui met le distributeur le plus souvent sous la dépendance de son fournisseur<sup>7</sup>. D'autre part, ces contrats ne sont que rarement le résultat d'une négociation entre les parties, leur contenu est fixé préalablement et unilatéralement par le fournisseur, ce qui fait l'objet d'un contrat d'adhésion<sup>8</sup>, ou contrat type<sup>1</sup>. L'autre partie n'a donc que de refuser de contracter

---

<sup>1</sup> Art. 59 c.civ.alg., J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.447, n°479. « *Le consentement pour être valable suppose un accord entre des volontés suffisamment éclairées. Traditionnellement on considère qu'il n'en est pas ainsi lorsque le consentement de l'une des parties a été vicié par une erreur, que celle –ci soit spontanée ou provoquée par des manœuvres constitutives d'un dol. Il faut également que le consentement ait été libre. Ici encore il est admis de façon traditionnelle que la contrainte résultant de la violence est incompatible avec cette liberté nécessaire* ».

<sup>2</sup> Art.81 c.civ.alg « *l'annulation du contrat peut être demandée par la partie qui, au moment de le conclure, a commis une erreur essentielle* » v. aussi R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1462, n°4042: « *la jurisprudence fonde parfois la nullité pour vice de consentement sur l'erreur du franchisé relativement à la rentabilité de l'exploitation qui affectait une qualité substantielle de l'objet du contrat (TGI Carcassonne 2 mai 2002, D 2002, p 2597, note Tiquant* ».

<sup>3</sup> Art. 86 du c. civ. alg. ; R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p.1462, n°4042, *préc.*

<sup>4</sup> Art.88 c.civ.alg. « *Le contrat est annulable pour cause de violence, si l'une des parties a contracté sous l'empire d'une crainte fondée que lui aurait inspirée sans droit, l'autre partie* ».

<sup>5</sup> Cass. civ. 1re, 30 mai 2000: *Bull. civ. I*, n° 169; D. 2000. 879, note Chazal; D. 2001. Somm. 1140, obs. D. Mazeaud, cité par : X. HENRY et F. BARATON, *Code Dalloz Expert – Code civil 2007 –* ; Cdrom. V. aussi : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1461, n°4038 : la Cour de cassation a jugé que « *La contrainte économique se rattache à la violence et non à la lésion* ».

<sup>6</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.418, n°441.

<sup>7</sup> V. supra. p.25.

<sup>8</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1462, n°4043 ; sur les contrats d'adhésion, v. : D. ZENNAKI, *droit des obligations*, cours de licence 2<sup>ème</sup> année. 2010-2011.

ou adhérer à toutes les conditions établies par le fournisseur et imprimées dans des documents pré rédigés<sup>2</sup>. À cet effet, la théorie des vices du consentement n'est pas toujours suffisante pour protéger le consentement du distributeur, qui est la partie faible dans le contrat cadre de distribution<sup>3</sup>, ce dernier doit être bien renseigné pour peut s'engager en connaissance de cause.

### **a) La place de l'obligation précontractuelle d'information dans la protection du consentement**

L'obligation d'information précontractuelle trouve son origine dans la théorie des vices du consentement, notamment en matière de l'erreur et le dol, cette théorie suppose une information suffisante sur les éléments essentiels et le contenu du contrat à conclure permettant aux parties de contracter en connaissance de cause<sup>4</sup>. Cette obligation a aussi pour objet « *d'interdire à l'une des parties de donner, même de bonne foi des informations inexactes* »<sup>5</sup>, dans ce sens les dispositions du code civil disposent que « *le contrat peut être annulé pour cause de dol, lorsque les manœuvres pratiqués par l'une des parties ou par son représentant ont été telles que, sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté Le silence de l'une des parties au sujet d'un fait ou d'une modalité, constitue un dol quand il est prouvé que le contrat n'aurait pas été conclu, si l'autre partie en avait eu connaissance* »<sup>6</sup>.

Cependant, cette obligation générale qui concerne le contenu du contrat, a donné lieu à un développement considérable en matière de distribution, notamment en droit français.

---

<sup>1</sup> V. supra. p.21, v. aussi art. 3 al.4 de la loi n° 04-02 relatives aux pratiques commerciales qui définit le contrat comme « *...tout accord ou convention, ayant pour objet la vente d'un bien ou la prestation d'un service, et rédigé unilatéralement et préalablement par l'une des parties à l'accord et auquel l'autre partie adhère sans possibilité réelle de le modifier* ».

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*, p.1462, n°4043.

<sup>3</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.419, n°441 ; D. LEGAIS, *op.cit.*, p.455, n°765.

<sup>4</sup> G. GHESTIN, *Traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p. 446, n°477et p.585, n°599.

<sup>5</sup> G. GHESTIN, *Traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.577, n°593.

<sup>6</sup> Art.86 c.civ. ; En matière de l'erreur, v. art.81 c.civ.alg. *préc.*, en droit français v. arts. 1110 et 1116 c. civ.fr.

Les dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciale impose au fournisseur une obligation précontractuelle d'information concernant les prix et tarifs<sup>1</sup>, Cependant, ces dispositions inspirées du droit français<sup>2</sup> restent insuffisantes, car d'une part comme l'observe un auteur l'obligation de communiquer les prix et les tarifs n'est pas obligatoire, le fournisseur n'est pas obligé de se doter d'un barème de prix, mais c'est seulement dans le cas où il a ces prix et ces tarifs, il doit les communiquer au distributeur<sup>3</sup>. Et d'autre par le fournisseur n'est pas obligatoire de communiquer ses prix et ses tarifs qu'au distributeur qui en fait la demande<sup>4</sup>.

Ainsi le contrat cadre de distribution comme une relation inscrite dans la durée se caractérise par son indétermination du prix des ventes successives, en effet, le fournisseur ne peut communiquer ses prix et tarifs sans courir un risque grave d'imprévision.

En droit français, le législateur est intervenu par la loi dite loi « *Doubin* » pour imposer au fournisseur une obligation précontractuelle d'information dans son article premier qui dispose que *«Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des*

---

<sup>1</sup> Art.7 de la loi n°04-02 relative aux pratiques commerciales : *« dans les relations entre agents économiques, tout vendeur est tenu de communiquer ses prix et ses tarifs au client qui en fait la demande ».*

<sup>2</sup> Art. L. 441-6 c. com. Fr. (ex- art. 33 al.1 de l'ordonnance n°86 1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à Relative à la liberté des prix et de la concurrence *qui plus clair dispose que «Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produits ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle, qui en fait la demande, ses conditions générales de vente. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent:*

- «— les conditions de vente;*
- «— le barème des prix unitaires;*
- «— les réductions de prix;*
- «— les conditions de règlement... ».*

<sup>3</sup> J.B.BLAISE, *op.cit.*, p.504, n°945.

<sup>4</sup> F.NACEUR, *le prix dans le contrat de distribution, in les contrats de distribution*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire sous la direction de D. ZENNAKI et B. SAINTOURENS, 2011, p.182.



*deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause »<sup>1</sup>.*

Le contenu de l'obligation a été précisé par l'alinéa 2 de l'article 1<sup>er</sup> de la même loi et son décret exécutif<sup>2</sup>. Ces informations concernent le contrat à conclure, l'identification de l'entreprise du fournisseur, le marché, l'expérience du fournisseur, et le réseau de distribution<sup>3</sup>, cependant, une partie de la doctrine considère que cette obligation s'applique aux contrats de concession et aux contrats de franchise sans les autres contrats cadres de distribution<sup>4</sup>.

La jurisprudence française a joué aussi un rôle de plus en plus important dans la protection du consentement<sup>5</sup>, par l'élargissement de la théorie des vices du consentement par la création d'une obligation précontractuelle de renseignement<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Art. 1<sup>er</sup> de la Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales qui est devenu art. L. 330-3 c.com.fr.

<sup>2</sup> Décret n° 91-337 du 4 avril 1991 Portant application de l'art. 1er de la loi no 89-1008 du 31 décembre 1989 [C. com., art. L. 330-3].

<sup>3</sup> Art.1.al.2 de la loi Doubin et art. 1. Du décret exécutif *préc.* ; M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.36 et s.

<sup>4</sup> A. SAYAG, *Le contrat-cadre 1*, *op.cit.*, p.93, n°133.

<sup>5</sup> « Longtemps, les tribunaux ont considéré que chacune des parties avait le devoir de s'informer elle-même, avant de s'engager, sur le contenu et la portée des engagements souscrits. Puis s'est développée, à partir des années soixante-dix, une jurisprudence mettant à la charge de la partie ayant la maîtrise de la rédaction du contrat (vendeur professionnel, banquier, concédant, franchiseur...) une obligation de renseigner l'autre partie » : *Lamy droit économique, CD-Rom, op.cit.*, n° 3727, v. par exemple : cass.com. 25 fév. 1986, Bull. civ.IV, n° 33, p.28, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.17, n°32.

<sup>6</sup> Versailles, 21 mai 1986: D. 1986. 560, note Jeantin, cité par : *Lamy droit économique op.cit*, n°168 et N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –*, 2007 Cdrom, n°19 : selon cette jurisprudence, le silence volontaire (réticence) de l'une des parties sur un élément dont l'autre partie doit le reconnaître constitue un dol ce qui entraîne l'annulation du contrat, en effet la jurisprudence a jugé que « *Le dol ne peut être invoqué par l'acquéreur que dans la mesure où le vendeur lui a caché sciemment l'existence d'une situation susceptible d'influer dans des conditions notables sur le chiffre d'affaires des fonds et où, par sa réticence ou son silence volontaire, il a manqué à la bonne foi sur laquelle l'autre partie était en droit de compter* » ; dans une autre affaire la jurisprudence française a affirmé que « *qu'en l'absence de clause d'exclusivité un fabricant peut écouler sa production auprès de tout acheteur sans devoir en informer les autres* » : CA Nîmes, 2e ch., 22 mars 1989, aff. SARL Magasins Blanc c/ Furnon cité par : *Lamy droit économique, préc.*

L'obligation précontractuelle d'information revêt une grande importance dans les contrats cadres de distribution, notamment pour le distributeur<sup>1</sup>, dont l'entrée dans un réseau « *d'une grande renommée* » constitue pour celui-ci qui est peut être un simple commerçant une aventure, la difficulté pour ce distributeur est de savoir comment faire le bon choix sur le futur contractant, son réseau, et le moment de son adhésion. Le candidat dans la franchise par exemple doit verser lors de l'entrée dans le réseau une somme appelée « *le droit d'entrée* », et ce candidat nécessite d'être renseigné pour que son consentement soit éclairé et libre<sup>2</sup>.

L'obligation précontractuelle d'information joue donc un rôle très intéressant dans la protection du consentement du distributeur, ce qui justifie la sanction pour l'absence de cette obligation d'information<sup>3</sup>.

Le législateur français sanctionne aussi la violation de cette obligation, non seulement pour l'absence, mais aussi pour toute information erronée, ou incomplète<sup>4</sup>.

Ainsi le délai imposé par le législateur français<sup>5</sup> permet de rendre le consentement « *plus réfléchi* », car il retarde le moment où l'offre peut être valablement acceptée<sup>6</sup>, de plus, le non respect de cette obligation peut entraîner la nullité du contrat, cependant, la Cour de cassation jugé que le contrat ne peut être annulé que si le

---

<sup>1</sup> Ch. BOURGEON, *L'indétermination du prix : les apports économiques*, R TD.com. 1997, p. 7 « *la communication de certaines informations est essentielle pour le distributeur ; en particulier, celles relatives aux perspectives de développement du marché des produits ou services concernés, largement fonction des objectifs que le fournisseur s'assigne et des moyens (politique de gamme, prix, budgets publicitaires) qu'il prévoit d'y consacrer* ».

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, pp.14 et 15, n°29.

<sup>3</sup> Sur les sanctions de la violation de cette obligation v. art. 31 de la loi n° 04-02 relative aux pratiques commerciales.

<sup>4</sup> Art 2 du décret n° 91-337, préc. : « *Sera punie des peines d'amendes prévues pour les contraventions de la 5e classe toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial , une marque ou une enseigne en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité sans lui avoir communiqué, vingt jours au moins avant la signature du contrat, le document d'information et le projet de contrats mentionnés à l'article 1er de la loi du 31 décembre 1989 susvisée [C. com., art. L. 330-3].*

*En cas de récidive, les peines d'amendes prévues pour la récidive des contraventions de la 5e classe sont applicables* », le fournisseur sera puni donc d'une amende de 1500 euros pour l'absence de fourniture d'information ou pour la fourniture incomplète ou erronée:

<sup>5</sup> Art.330-3, al .4 « *Le document prévu au premier alinéa ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours minimum avant la signature du contrat, ou, le cas échéant, avant le versement de la somme mentionnée à l'alinéa précédent* ».

<sup>6</sup> J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat*, *op.cit.*, p.444, n°476.

consentement du distributeur est affecté par l'absence de l'obligation précontractuelle d'information<sup>1</sup>. Ce principe a été confirmé par suite dans plusieurs arrêts<sup>2</sup>.

Il résulte que le distributeur pour demander l'annulation du contrat<sup>3</sup>, doit prouver que l'absence d'une information préalable à la signature du contrat a affecté son consentement. Le distributeur peut demander une réparation du préjudice<sup>4</sup> s'il peut le prouver<sup>5</sup>.

## b) La forme du contrat cadre de distribution

Le contrat cadre de distribution est un contrat consensuel, il se forme par l'échange des volontés du fournisseur et distributeur<sup>6</sup>, aucune forme n'est requise<sup>7</sup>. Les parties peuvent utiliser aussi la voie électronique<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup> Cass.com. 10 février 1998 : *D.*, 1998, Sommaires commentés p. 334, dans cette affaire la Cour de cassation a cassé un arrêt de la Cour d'appel de Paris rendu le 7 juillet 1995 25 ch e B, R. D, S. commentés, p.334) qui a annulé six contrats de location gérance pour défaut de communication du projet des avants contrats au débiteur de l'exclusivité, la Cour de cassation a jugé que : pour prononcer la nullité il faut « *rechercher si le défaut d'information a eu pour effet de vicier le consentement des locataires gérants* », sur ce points v. aussi : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.48, n°69.

<sup>2</sup> V. par exemple Cass.com. 19 oct. 1999, RJDR. 2000, n°258 ; Cass.com.21 nov. 2001, contrats, onc. cons.2001, comm. 2001, obs. L.LEVENEUR et Cass. Com. 4 fév. 2004, Juris- Data n°2004-022354, cités par : J.P.VIENNOIS, *op.cit.*, p. 10, n°25.

<sup>3</sup> Arts.81, 86, et 88, *préc.*, c.civ. alg.

<sup>4</sup> Art.124 modifié par la loi n°05-10 du 20 juin 2005, J.O n°44, p.18 : « *Tout acte quelconque de la personne qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il a arrivé, à le réparer* » de l'ordonnance n°75-58 du 26 septembre 1975 portant Code civil, J.GHESTIN, traité de droit civil, *op.cit.*, p.444, n°475.

<sup>5</sup> Cass.com...16 mai 2000, n°97-16.386, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1466, n°4058 : « *les damages intérêts ne son accordé que si le préjudice est prouvé, si bien que la seule preuve du vice de consentement ne suffit pas* ».

<sup>6</sup> Art.59 c.civ.alg. : « *Le contrat se forme dés que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales* » ; BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1461, n°4039.

<sup>7</sup> G.LEGLER, *contrats*, J.-CL.com., contrats –distribution, éd.2009, Vol.1,fasc.100, p.4, n°2.

<sup>8</sup> « *À l'opposé de la signature manuscrite qui est réalisée par l'apposition du patronyme, éventuellement du prénom, sur un support tangible (papier, toile), la signature électronique « consiste en l'usage d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle s'attache ». Il s'agit d'un code personnel comprenant des lettres, chiffres ou logos installé sur une carte à puce qu'il suffit à l'internaute d'insérer dans un lecteur connecté à un ordinateur pour opérer signature. La fiabilité du procédé doit être attestée par une autorité de certification : « Lexique juridique » Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –, 2007 ; Cdrom.*

Ainsi le contrat de distribution est un contrat commercial liant deux commerçants. D'une part le fournisseur qui peut être un fabricant, producteur, ou un autre commerçant (importateur, commerçant grossiste.etc), et le distributeur qui est aussi un commerçant, cet accord est soumis donc à la liberté de preuve prévue par le code de commerce<sup>1</sup>.

Cependant, cette liberté de formes et de preuves subit des exceptions, à cause de la spécificité du contrat cadre comme une relation inscrite dans la durée, et la multiplication des obligations qu'engendre ce contrat à la charge des contractants, ce dernier fait l'objet le plus souvent d'un acte « *sous seing privé* »<sup>2</sup>, ainsi les contrats cadre de distribution constituent des opérations importantes, à cet effet il est constaté par des formules de contrat type, dont les contractants se bornent à remplir<sup>3</sup>, le législateur algérien aussi a défini les contrats conclus entre professionnels comme des contrats rédigés préalablement par l'une des parties<sup>4</sup>. Cet écrit joue un rôle important dans les contrats cadres de distribution car il facilite la preuve du contrat et permet de bien préciser les obligations de chaque partie au contrat<sup>5</sup>.

Par ailleurs, certaines dispositions impératives constituent une restriction au principe du consensualisme telle que l'exigence d'une obligation précontractuelle d'information<sup>6</sup>. Une telle exigence donne en effet un contenu légal au contrat, en le conformant avec un modèle type obligatoire<sup>7</sup>. D'autres dispositions imposent aux parties de rédiger un contrat, tel est le cas dans le contrat de concession ; le décret

---

<sup>1</sup> Art.30 c.com.alg. « *Tous contrats commerciaux se constatent :*

1) *par actes authentiques,*

2) *par actes sous signature privée,*

3) *par une facture acceptée,*

4) *par la correspondance,*

5) *par les livres des parties,*

6) *dans le cas ou le tribunal croira devoir l'admettre, par la preuve testimoniale ou tout autre moyen »*.v. aussi : Cass. com., 5 juill. 1962, n° 59-10.298, *Bull. civ.* III, p. 283, *RTD com.* 1963, p. 352, obs. Hémard J.

<sup>2</sup>R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1461, n°4039.

<sup>3</sup> D. LEGEAIS, *op.cit.*, p423, n°724.

<sup>4</sup> Art.4 al.4 de la loi n° 40-02 relative aux pratiques commerciales.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*, p.1461, n°4039.

<sup>6</sup> V. supra. pp.73 et s.

<sup>7</sup> J.GHESTIN, *traité du droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.585, n°601.

exécutif relatif à la commercialisation d'automobiles neufs exige des concessionnaires pour obtenir d'un agrément de déposer une copie du contrat de concession<sup>1</sup>.

La rédaction d'un écrit s'impose aussi pour la validité des conventions qui comportent une licence de marque tel est le cas dans contrat de franchise<sup>2</sup>.

Il résulte que les contrats de distribution revêtent le plus souvent la forme écrite, en ce sens M<sup>e</sup>. J.M.MOUSSERON ajoute que «à un titre ou un autre, les contrats de distribution doivent revêtir la forme écrite »<sup>3</sup>.

## **B/ L'objet et la cause**

Le contrat cadre est un contrat qui se caractérise par le fait que les parties ne peuvent déterminer à l'avance les termes essentiels de l'échange économique notamment la chose le prix, ce qui pose la question de la validité du contrat cadre face à cette indétermination de l'objet de la vente (1), en revanche le contrat doit avoir une cause licite(2).

### **1- la nécessité d'une cause licite dans le contrat cadre de distribution**

La cause constitue une condition de validité du contrat<sup>4</sup> et, un élément très intéressant dans les contrats cadres de distribution<sup>5</sup>. La notion de cause est variée<sup>6</sup>, elle peut recouvrir la contre partie de l'engagement, ou le but poursuivi par la conclusion d'un contrat cadre de distribution qui consiste dans « *le courant d'affaire avec les avantages comme les contraintes qui en découlent ; ou si l'on veut l'intégration dans une série de cas, la coopération dans une autre* »<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> Art .7 du décret exécutif n°07-390 du 12 décembre 2007 relative à la commercialisation des véhicules automobiles neufs dispose que « *le dossier requis pour l'obtention de l'agrément provisoire prévu par l'article 7 ci-dessus comprends ....-une copie du contrat de concession liant le concédant au concessionnaire établi conformément au droit algérien...* ».

<sup>2</sup> V. supra, p.65.

<sup>3</sup> Cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1461, n°4039.

<sup>4</sup> Art.97du c. civ. Prévoit que «*le contrat est nul lorsqu'on s'oblige sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs* ».

<sup>5</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*<sup>1</sup>, *op.cit.*, p.107, n°150.

<sup>6</sup> J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat*, *op.cit.*, p., n°818, n°813.

<sup>7</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*<sup>1</sup>, *op.cit.*, p.108, n°150.

La cause sous l'une ou l'autre notion doit exister dans le contrat cadre de distribution. À défaut d'une cause de l'obligation le contrat sera nul<sup>1</sup>. L'absence de savoir faire par exemple dans un contrat de franchise peut entraîner la nullité du contrat pour absence de cause<sup>2</sup>, l'assistance continue constitue aussi dans le contrat d'approvisionnement exclusif la contrepartie de l'engagement d'achat exclusif. En ce sens la Cour de cassation française a annulé un contrat d'achat exclusif pour l'absence de cause, en considérant que la caution prise par le brasseur à concurrence de 20% constitue une contrepartie « *dérisoire* » au regard de des obligations de l'exploitant<sup>3</sup>.

Enfin la validité du contrat nécessite que la cause soit licite et conforme à l'ordre public en ce qui concerne tout les contrats<sup>4</sup> et à l'ordre économique « *qui est visé en premier chef* »<sup>5</sup>.

## **2-La détermination de l'objet dans le contrat cadre de distribution**

Les règles du droit commun désignent comme condition de validité du contrat l'existence d'un objet certain<sup>6</sup> qui forme la matière de l'engagement<sup>7</sup>. Cet objet doit être déterminé, et cette détermination a pour objet de protéger l'une des parties contre l'arbitraire de l'autre, de fixer unilatéralement le prix, ou de déterminer ou modifier l'objet du contrat<sup>8</sup>.

Le contrat cadre en général est un contrat qui a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles seront conclus les contrats d'application, l'objet global donc de ce

---

<sup>1</sup> Art. 97, *préc.*, c. civ.alg.

<sup>2</sup> V.Supra. p. 68.

<sup>3</sup> Cass.com. 8 fév .2005: *Bull. civ.* IV, n° 21; D. 2005. Pan. 2841, obs. Amrani Mekki.

<sup>4</sup> Art. 97 *préc.*, c.civ. alg.

<sup>5</sup> J.P.VIENNOIS, *contrats de distribution, op.cit.*, P.12, n°35.

<sup>6</sup> Arts.92 et s. c.civ.

<sup>7</sup> J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.658, n°682.

<sup>8</sup> J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.666, n°689.

contrat c'est l'organisation d'un courant d'affaires<sup>1</sup>. En matière de distribution l'achat pour revendre est l'élément caractéristique du contrat cadre, les contrats d'application donc prennent nécessairement la forme de ventes<sup>2</sup>. Cependant, les parties ne peuvent déterminer lors de la conclusion du contrat cadre les éléments des contrats d'application, c'est-à-dire la chose et notamment le prix, la question se pose donc sur la validité du contrat au regard de l'exigence de détermination de l'objet.

### **a)La chose**

Aux termes des dispositions du code civil, si l'objet n'est pas un corps certain, sa détermination doit être déterminée en son espèce, sa qualité et sa quotité<sup>3</sup>.

Parce que le contrat cadre a pour objet de préparer la conclusion des contrats d'application, parce qu'en matière de distribution ces contrats sont des ventes, la question se pose de savoir si le contrat cadre doit nécessairement déterminer la chose en sa qualité et sa quotité, autrement dit, si les parties doivent déterminer dans le contrat cadre de distribution les produits qui seront vendus pendant la durée du contrat cadre.

L'indétermination des éléments essentiels notamment la chose et le prix est de la nature même du contrat cadre de distribution, cette indétermination s'impose aux parties. Les parties au contrat cadre de distribution ne peuvent préciser à l'avance les produits qui seront vendus pendant des années. Devant cette position, la question se pose sur la solution retenue par le juge, soit appliquer les dispositions du droit commun qui exigent que l'objet soit déterminé et annuler le contrat pour indétermination de l'objet, le contrat donc est analysé dans ce cas comme une simple vente, soit admettre la validité du contrat cadre avec cette indétermination et dans ce cas « *il faut déduire que le contrat de distribution peut n'engendrer aucune obligation de payer le prix et de prendre livraison de la chose, engagement qui sont propres à la vente* »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre1, op.cit.*, p.94, n°135.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p.441, n°647.

<sup>3</sup> Art. 94c.civ. alg. ; J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat, op.cit.*, p.667, n°691.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p.459, n°679.

La jurisprudence française dans une affaire a jugé que dès lors que le contrat manque un élément des éléments essentiels de la vente, cette convention ne peut être qualifiée en une vente<sup>1</sup>.

Il résulte donc que l'indétermination de la qualité de la chose vendue ultérieurement n'affecte pas la validité du contrat cadre de distribution dès lors que la jurisprudence n'exige pas que la chose qui sera finalement requise par le distributeur « *y soit définit* »<sup>2</sup>.

Quant à la quotité de la chose, selon les principes du droit civil, la chose doit être déterminée en sa quotité ou déterminable<sup>3</sup>, c'est à dire que les parties aient indiqué les moyens qui permettent de déterminer la quantité de l'objet.

La question se pose donc sur la validité du contrat cadre de distribution en absence de détermination de quotité des marchandises qui seront vendues ultérieurement<sup>4</sup>.

Le contrat cadre de distribution est un contrat inscrit dans la durée par sa nature, il est impossible donc de lier le distributeur par l'acquisition d'une quantité précise de produits sans courir un risque grave d'imprévision<sup>5</sup>. Il est fréquent que le contrat cadre ne comporte aucune détermination de la quotité des marchandises, et même les moyens qui permettent de fixer cette quotité<sup>6</sup>.

Certains contrats cadres de distribution comportent des clauses dites « *clauses de quota* », dont le distributeur s'engage d'acquiescer à une quantité minimale pour chaque commande, cette quantité minimale peut-elle remplir la condition exigée par le droit commun ?

---

<sup>1</sup> Paris 4 janv. 1929, *Gaz. Pal.* 1929, 1, jur. p. 710. Cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre*, *op.cit.*, p.459, n°680.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*, *op.cit.*, p. 462, n°486.

<sup>3</sup> Art.94 c.civ. alg.; J.GHESTIN, *traité de droit civil, la formation du contrat*, *op.cit.*, p.667, n°691.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*, *op.cit.*, p. 464, n°689.

<sup>5</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre, et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent* *op.cit.*, p.2 et A.SAYAG, *le contrat cadre*, *op.cit.*, p. 465, n°691.

<sup>6</sup> *Ibid.*



Selon une doctrine, une telle clause ne peut déterminer le « *quantum* » des produits contractuels livrés dans le futur, ces clauses « *n'ont pas pour effet de déterminer la quantité de marchandise visée par le contrat d'achat-vente qui peut être supérieure à ce minimum* »<sup>1</sup>. L'accord cadre de distribution ne fixe pas donc de quotité, dans ce cas, est-il possible d'admettre que le contrat sera annulé pour indétermination de l'objet des ventes successives<sup>2</sup>?

La jurisprudence française a jugé dans un arrêt que la quotité des choses devant faire l'objet des contrats d'application, et que « *dans ce type de contrats les quantités à acheter n'ont pas à être fixées à l'avance* », le contrat cadre de distribution de concession est valide donc en l'absence d'aucune détermination de la quantité<sup>3</sup>. La Cour de cassation a affirmé ce principe à propos d'un contrat d'approvisionnement exclusif, en jugeant que le contrat liant le fournisseur et le distributeur n'est pas une vente, et que l'imprécision de la quotité ne peut entraîner la nullité du contrat de distribution qui n'est pas une vente<sup>4</sup>.

## **b) La problématique de détermination du prix dans le contrat cadre de distribution.**

Lorsque le contrat cadre de distribution met à la charge des parties une obligation d'achat ou de vendre, et en l'absence de toute disposition spéciale, la question se pose de savoir si ce contrat doit prévoir le prix des marchandises à acquérir ultérieurement<sup>5</sup>. La détermination du prix constitue le plus délicats des problèmes qui gênent les parties lors de la conclusion du contrat cadre de distribution. Ce contrat par sa nature se prolonge dans le temps, les parties ne peuvent déterminer le prix des marchandises qui seront fournies pendant des années « *d'autant que leurs caractéristiques techniques, leur nature même, risquent d'avoir entre temps considérablement évoluées* »<sup>6</sup>, il en résulte que l'exigence aux parties du contrat cadre de déterminer le

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p. 465, n°689.

<sup>2</sup> B. BOULOC, *contrats et obligations*, RTD com., 1995, p. 833.

<sup>3</sup> Cass. Com.7 juin 1983 : JCP éd.ci 1983, II, 14112, p.647, obs. P. Durant, cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p. 465, n°691, et p. 466, n°693.

<sup>4</sup> Cass.com. 21 févr. 1995, *Bull. civ. IV*, n° 50, cité par : B. BOULOC, *contrats et obligations*, *préc.*

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1468, n°4065.

<sup>6</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p. 442, n°649.

prix des ventes ultérieures à l'avance n'est pas naturelle<sup>1</sup>. Cependant, la question se pose sur la validité du contrat cadre avec l'indétermination du prix, notamment en l'absence de tout texte propre aux contrats de distribution.

Le législateur français aussi n'a pas réglementé ces contrats cadres. En revanche, la jurisprudence française a mis fin à une controverse de vingt ans<sup>2</sup> sur le problème de la détermination du prix dans le contrat cadre, et elle a connu sur ce point une évolution considérable en trois étapes<sup>3</sup>.

Pour protéger l'une des parties contre l'arbitraire de l'autre, notamment dans les contrats de distribution qui lient deux parties économique inégales<sup>4</sup>, la jurisprudence a consacré dans un premier temps la nullité du contrat cadre pour défaut de l'indétermination du prix de la marchandise à acquérir, en exigeant à partir des années 1970 que dans les contrats de distribution exclusive, le prix doit être déterminé ou déterminable<sup>5</sup>. La Cour de cassation, sur le fondement de l'article 1591<sup>6</sup>, a prononcé la nullité des contrats d'approvisionnement exclusif pour l'indétermination du prix en considérant que l'indétermination, l'indéterminabilité ou la détermination potestative du prix constituait alors un défaut de formation du contrat. Selon cette jurisprudence, le prix des marchandises doit être déterminé ou déterminable<sup>7</sup>, cependant, cette

---

<sup>1</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.119, n°151.

<sup>2</sup> L.AYNÈS, *Indétermination du prix dans les contrats de longue durée : de la nullité à la responsabilité contractuelle (un revirement radical de la Cour de cassation)*, D.1996, Jurisprudence, p. 13

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.108, n°236.

<sup>4</sup> M. JEOL, *Indétermination du prix dans les contrats de longue durée : de la nullité à la responsabilité contractuelle (un revirement radical de la Cour de cassation)*, D.1996, Jurisprudence p. 13.

<sup>5</sup> Cass.com.12 fév.1974, D. 1974.415, note GHESTIN, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.110, n°240, la Cour de cassation a jugé que « *qu'en se référant ainsi à des accords successifs intervenus pour la fixation du prix d'un certain nombre de fourniture, sans préciser comment, en vertu de la convention originaire, les prix de l'ensemble des fournitures prévues par celles-ci étaient soumis, malgré l'obligation d'exclusivité assumée par les époux Marin- Cachera, au libre jeu de la concurrence et ne dépendaient donc pas de la seule volonté de la brasserie du Coq Hardi, la Cour d'appel n'a pas donné de base égale à sa décision* »

<sup>6</sup> Art.1591 c.civ.fr. : «*Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties* ».

<sup>7</sup> D. FERRIER, *la détermination du prix ; les rapports au droit commun des obligations* ; RTD com., 1997, p.49, P.PUIG, *op.cit.*, p.119, n°153 : « *où près de vingt décisions rendue le même jour, la Cour de cassation prononce la caducité de contrats d'approvisionnement exclusif liant les compagnies pétrolières à leurs*

jurisprudence a été critiquée par la doctrine, qui a considéré qu'une telle analyse entraîne la confusion entre le contrat cadre qui constitue le contrat de base et ses contrats d'application qui constituent des ventes fermes<sup>1</sup>.

Il est à noter sur ce point que le législateur algérien à la différence du législateur français n'exige pas des parties de déterminer le prix lors de la conclusion du contrat de vente, en ce sens les dispositions du code civil dispose que « *la détermination du prix peut se limiter à l'indication des bases sur lesquelles ce prix est fixé ultérieurement* »<sup>2</sup>. De plus, la non détermination du prix n'affecte pas la validité du contrat de vente lorsque les parties sont convenues d'adopter des prix pratiqués dans le commerce, ou dans leurs rapports réciproques<sup>3</sup>.

En 1978, à propos d'un conflit entre les brasseurs et les débiteurs de boissons qui s'étaient engagés exclusivement de s'approvisionner auprès de leur brasseur ou d'un autre fournisseur désigné par celui-ci, la Cour de cassation a abandonné la référence à l'article 1591 propre à la vente pour appliquer l'article 1129 du code civil<sup>4</sup>. En effet le prix qui constitue l'objet monétaire doit être déterminable au moment de la conclusion du contrat cadre par des éléments « *sérieux, précis et objectifs* »<sup>5</sup>.

Cette jurisprudence constitue une évolution considérable, d'une part elle a consacré la distinction entre le contrat cadre et ses contrats d'application qui constituent des ventes en évitant d'appliquer le régime du contrat cadre aux contrats d'application<sup>6</sup>. D'autre part la Cour de cassation a étendu le champ d'application de l'article 1129 non

---

*pompistes de marque au motif que le prix de vente des hydrocarbures, autrefois fixé par l'état, était devenu indéterminable depuis un arrêt de 1963 ayant autorisé les parties à se répartir librement les marges bénéficiaires* ».

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.111, n°241 ;D. FERRIER, *la détermination du prix ; les rapports au droit commun des obligations préc.*

<sup>2</sup> Art.356 al.1 c.civ.alg.

<sup>3</sup> Art.357 c.civ.alg. : « *Lorsque les contractants n'ont pas fixés le prix, la vente n'est pas nulle s'il résulte des circonstances qu'ils ont entendu adopter des prix pratiqués généralement dans le commerce ou dans leurs rapports réciproques* ».

<sup>4</sup> Art.1129 c.civ. fr. « *Il faut que l'obligation ait pour objet une chose au moins déterminée quant à son espèce. La quotité de la chose peut être incertaine, pourvu qu'elle puisse être déterminée* ».

<sup>5</sup> Cass.com.11 oct. 1978 D.1979.135, note R.HOUIN, cité par : P. PUIG, *op.cit.*, p.119, n°154.

<sup>6</sup> P. PUIG, *préc.*, p.119, n°154.

seulement aux contrats de bière mais à tous les contrats conclus pour une longue durée notamment les contrats de franchise<sup>1</sup>.

Cependant, cette jurisprudence a été largement critiquée par la doctrine car elle ne correspond pas à l'intention du législateur<sup>2</sup> qui distingue la chose et le prix. Ainsi en raison de l'application étendue de l'article 1129, cette dernière, s'était trouvée à des contrats «*qui n'avaient plus rien de commun avec l'hypothèse de départ.*»<sup>3</sup>.

Dans la deuxième étape la jurisprudence a changé sa position en tenant compte à la nature des obligations des parties<sup>4</sup>, la Cour de cassation a distingué entre les contrats comportant une obligation de donner c'est-à-dire les ventes et ceux comportant une obligation de faire. Il résulte de cette analyse que seul le contrat qui contient une obligation de donner est soumis à l'exigence de détermination du prix, elle a ajouté que dès lors que le contrat cadre de distribution comporte non une obligation de donner mais une obligation de faire, ce contrat n'est pas soumis à cette exigence<sup>5</sup>. La Cour de cassation a confirmé sa position par suite en distinguant entre les contrats comportant une obligation de donner soumis à l'article 1129, et ceux qui comportent une obligation de faire qui ne sont pas soumis à cet article<sup>6</sup>.

Cependant, la Cour de cassation a ajouté un critère pour échapper à l'application de l'article 1129. En effet, il fallait que les parties soient libres lors de la négociation du prix. Il résulte que le contrat cadre comportant une clause d'exclusivité est soumis à

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.113, n°243.

<sup>2</sup> P. PUIG, *préc.*, p.119, n°154 : « *le raisonnement par analogie sur lequel repose (le prix est, comme la chose, l'objet d'une obligation ou, plus exactement, d'une prestation) ne correspond nullement à l'intention des rédacteurs du code civil. Ceux-ci n'ont jamais voulu viser le prix à l'article 1129 car, s'ils ont confondu l'objet de l'obligation et l'objet de prestation, ils ont toujours nettement distingué la chose et le prix* ».

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.113, n°244.

<sup>4</sup> Cass.civ.9 nov. 1987 ; *Bull. civ*, IV, n°237, p.177, Rev.trim.dr.civ.1988, p.527, obs. MESTRE, cité par : BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.114, n°245.

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> Cass. Com.22 janv. 1991 : *Bull.civ.IV*, n°36, p.22, cité par : <sup>6</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.115, n°245 : la Cour de cassation a cassé un arrêt de la Cour d'appel qui a annulé un contrat de distribution pour l'indétermination du prix en relevant que le contrat de distribution comporte une obligation de faire et en effet ne « *s'identifiait pas avec les contrats de ventes successives* » .

l'article 1129<sup>1</sup>, la Cour de Cassation a continué donc à annuler les contrats de distribution même avec les critiques de doctrine, ce qui a conduit à une désorganisation des réseaux de distribution par cette sanction rigoureuse<sup>2</sup>.

La jurisprudence a admis par la suite la détermination unilatérale du prix des ventes successives<sup>3</sup>.

Enfin en 1995, l'assemblée plénière de la Cour de cassation<sup>4</sup> a décidé par quatre arrêts que l'article 1129 ne s'applique pas à la détermination du prix, cette jurisprudence a considéré que « *lorsqu'une convention prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l'indétermination du prix de ces contrats dans la convention initiale n'affecte pas, sauf disposition légales, la validité de celle-ci* »<sup>5</sup>. L'assemblée a ajouté que « *l'abus dans la fixation du prix ne donnant lieu qu'à résiliation ou indemnisation* »<sup>6</sup>.

Il résulte selon cette jurisprudence que l'indétermination du prix lors de la formation du contrat cadre de distribution ne constitue pas une cause de nullité de ce contrat sauf si ce dernier est soumis aux dispositions imposant la détermination du prix dans le contrat de distribution. Elle a ajouté que le prix peut être déterminé par l'une des parties, mais en cas d'abus le contrat peut être résilié, cependant, cette jurisprudence n'a pas déterminé le critère de cet abus<sup>7</sup>.

la doctrine est divisée sur la détermination du critère de l'abus, certains auteurs considèrent que l'abus consiste dans le niveau du prix lui-même c'est-à-dire « *l'abus résulte d'un déséquilibre significatif, excessif, entre les prestations, caractérisé par*

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre<sup>2</sup>, *op.cit.*, p. 442, n°649.

<sup>2</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.119, n°154.

<sup>3</sup> A.SAYAG, le contrat cadre<sup>2</sup>, *op.cit.*, p. 443, n°649.

<sup>4</sup> Ass.plé, 1<sup>er</sup> déc. 1995, JCP, éd.G, 1996, II 22565, note J.GHESTIN, cité par : D. MAINGUY, *op.cit.*, p.424, n°445, <sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.118, n°248.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.424, n°445.

<sup>7</sup> Ch. JAMIN, RTD.com. 1997, p. 19 « *En effet, je suis prêt à prendre le pari que la Cour de cassation se référera de manière rituelle à l'abus sans jamais ou presque le caractériser. Deux raisons justifient mon affirmation : d'une part, la notion d'abus à laquelle renvoie trois des quatre arrêts est une notion difficile à cerner et elle peut s'entendre en tout cas de façon restrictive ; d'autre part, et quel que soit le critère retenu, il s'agit d'une notion qui se heurte à de très sérieuses difficultés probatoires* ».

*un prix [lésionnaire ou manifestement trop élevé ] »<sup>1</sup>, mais la plupart de doctrine se base sur la fixation abusive, autrement dit, l'abus dans la détermination du prix résulte de la procédure de fixation du prix et non du niveau du prix lui même<sup>2</sup>.*

La notion d'abus admise par les arrêts de l'assemblée plénière prend donc en considération le comportement de l'échange, c'est-à-dire la procédure de fixation du prix, il résulte que ce n'est pas le prix ou le déséquilibre entre les parties qui caractérise l'abus, mais c'est les conditions et l'esprit dans lesquels le prix a été fixé, c'est-à-dire que c'est le comportement de celui qui fixe le prix qui caractérisant l'abus<sup>3</sup>.

Il reste que la charge de preuve de l'abus pèse sur le distributeur, ce dernier doit prouver un abus de fixation du prix par son fournisseur<sup>4</sup>. En cas d'abus la sanction consiste dans la résiliation du contrat cadre de distribution ou une indemnisation<sup>5</sup>.

Enfin cette analyse de l'objet confirme la nature spécifique du contrat cadre et le distingue de la vente, cependant, l'indétermination des termes essentiels ne signifie pas que le contrat cadre n'a aucun objet, car « *la description des produits contractuels est indispensable à la perfection du contrat cadre* »<sup>6</sup> que se soit dans les contrats d'exclusivité ou dans les contrats conclu sans exclusivité.

En présence d'exclusivité, les parties n'engagent pas à vendre ou à acheter sans autre précision, les parties doivent préciser les produits concernés par l'exclusivité, le

---

<sup>1</sup> M-F. ROCHE, cité par : P. PUIG, *op.cit.*, p.122, n°160.

<sup>2</sup> T. REVET, cité par : P. PUIG, *préc.*, p. 122, n°160.

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.132, n°260: « *en effet il ne saurait y voir abus, même en présence d'un sérieux déséquilibre, lorsque le distributeur, apparemment défavorisé, a librement consenti à un prix dont il a pu estimer qu'il lui restait profitable malgré tout. De même il ne saurait y avoir d'abus, même lorsque le prix n'a pas été librement négocié, lorsque le fournisseur l'a fixé en tenant compte de l'objectif commun des contractants, il semblerait que se soit la procédure de la fixation du prix et donc le comportement du fournisseur qui caractérise l'abus de la fixation du prix* »

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1473, n°4081.

<sup>5</sup> P. PUIG, *op.cit.*, p.123, n°161. Pour des exemples de résiliation du contrat, assortie de dommages-intérêts en raison d'un abus caractérisé dans la fixation du prix, V. Versailles, 27 janv. 2000: RTD civ. 2000. 570, obs. Mestre et Fages, : Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –, 2007 ; Cdrom. n°80.

<sup>6</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p. 470, n°702.

territoire doit être bien déterminé dans l'exclusivité de fourniture. En ce sens la Cour de cassation a exigé que l'objet de l'exclusivité soit précisément déterminé<sup>1</sup>. cependant, la simple description des produits livrés ultérieurement sans préciser leur spécification n'affecte pas la validité du contrat cadre de distribution. Cette description même si elle est insuffisante pour déterminer tout le contenu du contrat, elle permet de définir le champ d'exclusivité<sup>2</sup>.

En l'absence d'exclusivité tel est le cas dans la distribution sélective<sup>3</sup>, une description s'impose, par exemple les clauses de quota qui se trouvent le plus souvent dans les contrats de distribution sélective, ainsi dans le but de protéger l'image de la marque, le contrat peut stipuler les produits qui peuvent « dévaloriser le standing de la marque » dont le distributeur s'interdit de les commercialiser<sup>4</sup>.

Toute fois, il est à noter que le contrat cadre de distribution à la différence des contrats d'application se borne à une simple description de marchandise qui seront vendues ultérieurement car l'espèce et la qualité de ces produits seront retenues par le distributeur par une « multitude combinaisons possibles » qui ne peut être certaine dans le contrat cadre de distribution<sup>5</sup>.

## **Paragraphe 2 : Les conséquences de la nullité du contrat cadre sur les contrats d'application**

Le contrat cadre de distribution est un contrat qui a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles seront conclues les contrats d'application<sup>6</sup>, ce contrat cadre et les contrats d'application doivent respecter les quatre conditions de validité du droit commun c'est-à-dire un consentement valide, une capacité, un objet certain et une

---

<sup>1</sup> Cass.com.7nov 1783 :Bull.civ.IV, n°292, p.255 ; cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p. 471, n°703.

<sup>2</sup>Ibid.

<sup>3</sup> V. supra, p.47.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p. 472, n°705.

<sup>5</sup>A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p. 473, n°706 : «dans le contrat de distribution, il s'agira d'une simple nomenclature de marchandises, alors que, dans les contrats d'application, l'objet sera constitué par ces mêmes marchandises, une fois vendues et nécessairement choisies à l'intérieurs de cette gamme d'articles ».

<sup>6</sup> V. supra la définition du contrat cadre, p.13.

cause licite<sup>1</sup>. Cependant, entre le contrat cadre et ses contrats d'application existe un lien spécifique dont la conclusion des contrats d'application constitue le critère d'existence du contrat cadre.

Ainsi le contrat cadre de distribution par sa nature, constitue une convention de base. En effet les contrats d'application même s'ils sont soumis aux règles propres au domaine auquel ils appartiennent, ces contrats doivent respecter les règles prévues dans le contrat cadre, autrement dit, les contrats d'application « *doivent respecter l'économie de l'ensemble contractuel* »<sup>2</sup>.

Ce lien entre le contrat cadre de distribution et ses contrats d'application pose le problème de conséquences de nullité du contrat de base sur la validité des contrats d'application.

Pour répondre à cette question, il importe d'envisager la validité des contrats d'application(A) puis les conséquences de l'annulation du contrat cadre sur les contrats d'application(B).

## **A/La validité des contrats d'application**

Les contrats d'application sont le plus souvent des contrats nommés, ils ont en général une structure simple et ne posent pas des difficultés, à la différence du contrat cadre.

Dans la distribution, puisque l'achat pour revendre est un élément caractéristique de la convention cadre, les contrats d'application prennent nécessairement la forme de vente, ils sont donc soumis aux règles générales gouvernant les contrats en général, et celles du contrat de vente ; l'objet de ces contrats apparaît clairement, ils ont donc un objet particulier. Quant à la cause, elle constitue le contre- prestation, c'est-à-dire la contrepartie de l'engagement pris par une partie, de livrer la marchandise par exemple ou de payer le prix.

D'autres conditions doivent être respectées dans la conclusion des contrats d'application, les règles du droit de la concurrence et celles relatives à la protection

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*<sup>1</sup>, *op.cit.*, p. 91, n°131.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*<sup>1</sup>, *op.cit.*, p. 82, n°113.



des consommateurs<sup>1</sup>, par exemple l'obligation de conformité du produit mis à la vente<sup>2</sup> ou l'obligation d'information du consommateur<sup>3</sup>.

## **B/ Les conséquences de l'annulation du contrat cadre de distribution**

Selon les principes du droit communs, après l'annulation du contrat les parties doivent être remises dans l'état où elles se trouvaient antérieurement<sup>4</sup>. En effet, si le contrat cadre ne respecte pas les quatre conditions de validité prévues par le code civil le régime de la nullité sera appliqué, ce qui pose la question de savoir si la nullité du contrat cadre de distribution rejaillit sur les contrats d'application déjà conclus et exécutés, autrement dit, la nullité du contrat cadre entraîne-t-elle la nullité des contrats d'application<sup>5</sup> ?

Il y a absence de toute disposition spéciale en droit algérien et en droit français<sup>6</sup> sur la question. Aussi il y a bien de voir la position de la jurisprudence française sur ce point.

Dans un premier temps la jurisprudence a considéré que la nullité du contrat cadre ne doit pas rejaillir sur les contrats d'application. En effet, l'obligation de payer les prix des fournitures s'imposait au distributeur, en ce sens la Cour de cassation a relevé que la nullité du contrat cadre « *n'a pas éteint l'obligation de payer les livraisons effectuées* »<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre<sup>2</sup>, *op.cit.*, p. 441, n°647.

<sup>2</sup> Art.11 de la loi 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, J.O. n°15, p.10.

<sup>3</sup> Art.17 de la loi 09-03, , *préc.*

<sup>4</sup> Art.103.al.1 c.civ.alg. : " *Lorsque le contrat est nul ou annulé, les parties sont restituées dans l'état où elles se trouvaient auparavant. Si cette restitution est impossible, elles peuvent être indemnisées d'une manière équivalente* » ; M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.53, n°73.

<sup>5</sup> A.SAYAG, le contrat cadre<sup>1</sup>, *op.cit.*, p. 110, n°153.

<sup>6</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.53, n°74.

<sup>7</sup> Cass.com.4 fév 1986, *BULL.civ.IV*, n°1, p.1 : D, 1987, somm., p.451, obs., L.AYNES, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.54, n°74.

Ainsi elle a jugé que l'obligation de caution subsiste même avec la nullité du contrat de fournitures<sup>1</sup>, ce qui signifie que l'annulation du contrat cadre n'entraîne pas celle des contrats d'application, puisque le contrat cadre ne se confond pas avec ses ventes successives<sup>2</sup>.

Un auteur a ajouté sur ce point que dès lors que la source de l'obligation ne se trouve pas dans le contrat cadre, la nullité de ce dernier ne doit pas affecter les contrats d'application<sup>3</sup>, la Cour de cassation a confirmé son principe en 1991<sup>4</sup> en consacrant une distinction entre les obligations résultant du contrat cadre et celles découlant de chaque contrat d'application.

Puis, la Cour de cassation par deux décisions a changé sa position en considérant que la nullité du contrat cadre entraîne la nullité des contrats d'application<sup>5</sup>. Dans une affaire relative à l'annulation d'un contrat d'approvisionnement exclusif de distribution des produits pétroliers, la jurisprudence a jugé que l'annulation du contrat cadre rejait sur les contrats d'application, elle a estimé aussi que le fournisseur ne peut donc obtenir qu'un paiement d'une valeur réelle des produits livrés. Cependant, cette jurisprudence a nié l'autonomie du contrat cadre et des contrats d'application, de plus elle a conduit à une contradiction dans la mesure où elle a consacré

---

<sup>1</sup> Cass.com.18 av. 1989 : Defrénois 1990, art.34761, n°23, obs. AYNES, cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre1, op.cit.*, p. 112, n°156, dans la même année le Cour de cassation a jugé par un autre arrêt du 13 juin. 1989 que « *le dirigeant social, en sa qualité de caution solidaire des dettes ainsi contractées et déterminées, est tenu d'en effectuer le règlement, quelque soit la validité de la convention d'approvisionnement* » : A.SAYAG, *le contrat cadre1, op.cit.*, p. 112, n°156.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p. 497, n°7444.

<sup>3</sup> Ibid. : selon le professeur L.AYNES : l'obligation de payer les fournitures « *ne se trouve pas dans le contrat de distribution annulé mais dans les échanges de consentement distincts manifestés par l'acceptation des livraisons ponctuelles. La nullité du contrat cadre n'affecte pas en principe la validité de ces ventes parce qu'elles comportent en elles mêmes tous les éléments formateurs d'un contrat : un accord de volonté sur un objet un prix déterminé. Ces contrats ne sont pas la simple exécution du contrat cadre* ».

<sup>4</sup> Cass.com.12fév.1991 : BULL.civ.IV, n°61, p.42, cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre1, op.cit.*, p. 112, n°156

<sup>5</sup> Cass.com.23 juin 1992 : Bull. civ. IV, n°249 et 250; D. 1995. Somm. 73, obs. Ferrier; JCP 1992. II. 21974, note Béhar-Touchais; JCP E 1993. II. 407, note Leveneur, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°15, v. aussi BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.54, n°75.

l'indépendance des contrats d'application du contrat cadre, puis la nullité des contrats d'application en raison de nullité du contrat cadre<sup>1</sup>.

Ainsi « *une telle solution peut dénaturer les contrats cadre, devenus très proches des contrats uniques à exécution successive, au point même de se confondre avec eux* »<sup>2</sup>, en ce sens un auteur considère que la qualification du contrat cadre comme un contrat à exécution successive et en effet appliquer l'effet rétroactif de sa nullité sur les contrats d'application ne répond pas à la spécificité et l'autonomie du contrat cadre<sup>3</sup>.

Enfin la jurisprudence est revenue pour reconfirmer le principe de l'indépendance des contrats d'application et du contrat cadre. La Cour de cassation a considéré que « *la nullité du contrat cadre n'ayant pas éteint l'obligation de payer les livraisons effectuées, le débiteur principal et la caution restent tenus respectivement de l'exécution et de la garantie de cette obligation valable* »<sup>4</sup>.

Cependant, la doctrine n'a pas donné une grande importance à cet arrêt non publié<sup>5</sup>.

La Cour de cassation a encore une fois jugé par un arrêt rendu le 16 mars 1996 que la nullité du contrat cadre n'affecte pas la validité des contrats d'application<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Cass.com.5 av. 1994 : JCP éd. 1994, pan, n°798, p.269, cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre*1, préc. 113, n°157 : « *visant par deux fois l'article 1234 du code civil relatif aux modalisés de l'extinction des obligations, relève que, en raison de la nullité du contrat cadre, le fournisseur était fondé à obtenir paiement, non pas du prix des produits livré au tarif qu'il demandait, ce qui aboutirait à l'exécution d'un contrat nu, mais de la valeur réelle des produits livrés* », V. égal : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.55, n°76 ; N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *Code Dalloz Etudes – Droit Commercial* –, 2007, Cdrom. n°15.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre*2, *op.cit.*, p. 498, n°745.

<sup>3</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre, et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent* *op.cit.*, p.3.

<sup>4</sup> Cass. com. 25 janv. 1994: R.J.D.A., 6/94, n° 622, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.54, n°76 ; V. aussi: RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°15 bis.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.54, n°76.

<sup>6</sup> Cass.co. 19 mar. 1996, D. Affaires 1996. 581; JCP E 1997. I. 617, no 8, obs. Raynard, cité par: N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°15 : « *La nullité du contrat liant le pétrolier au pompiste n'affectait pas la licéité des ventes au consommateur final, ni, par conséquent, la légitimité du profit que le pétrolier ou le pompiste, vendeur, avaient pu tirer de ces opérations. Le pompiste ayant fourni, dans le cadre de ces ventes, une prestation en qualité d'intermédiaire, il convenait, en conséquence, d'indemniser seulement l'éventuelle perte d'exploitation du pompiste, de telle sorte que le pétrolier ne tirât aucun enrichissement indu du concours apporté par ce dernier et que le pompiste ne subît aucun appauvrissement injustifié qui eût résulté de l'exécution du contrat annulé* ».

Ce principe a été réaffirmé en 1997<sup>1</sup>. Il résulte de cette analyse que « *la nullité du contrat cadre ne remet pas en cause les contrats d'application déjà conclus et exécutés* »<sup>2</sup>.

Enfin, la consécration de l'indépendance de nullité du contrat cadre de ses contrats d'application comme le note une doctrine « *n'est pas seulement fondée sur l'excès de juridisme de la doctrine inverse. Elle se nourrit du constat pratique- et aussi théorique- que la mise en œuvre de cette nullité s'avère fort délicate s'agissant de vente exécutée depuis longtemps* »<sup>3</sup>.

## **Section2 : Le respect du droit de la concurrence**

Le principe de la liberté contractuelle suppose que les parties au contrat cadre de distribution ont le choix dans la détermination du contenu de leur convention.

L'organisation de la distribution n'est pas contraire au droit de la concurrence. Cependant, le contrat cadre de distribution peut entraver le principe du libre jeu de la concurrence, ce contrat donc doit être apprécié au regard de ces dispositions. Le droit de la concurrence a pour objet de prévenir, limiter et réguler, et éventuellement sanctionner les atteintes à ce principes<sup>4</sup>. En effet, le législateur a créé une série de dispositions que les parties doivent respecter<sup>5</sup> (paragraphe1). Cependant, dans certaines conditions les contrats de distribution peuvent disposer d'une exemption (paragraphe2).

---

<sup>1</sup> Cass.civ. 18 mars. 1997, Bull.civ., I, n°96, p.62, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.55, n°76 : la Cour de cassation a jugé que « *l'annulation d'un contrat à exécution successive ne fait pas disparaître l'obligation de payer les livraisons déjà effectuées ... que tant que ces obligations n'étaient pas éteintes, les cautions demeuraient tenues* ».

<sup>2</sup> M.B-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p. 55, n°76.

<sup>3</sup> A.SAYAG, le contrat cadre2, *op.cit.*, p. 499, n°7446.

<sup>4</sup> D. MAINGUY, *op.cit.*, p.425, n°446.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1475, n4091.

## Paragraphe 1 : Le principe de l'interdiction des pratiques restrictives à la concurrence

L'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence a consacré les articles 6, 7, aux pratiques restrictives, ou dites aussi pratiques anticoncurrentielles<sup>1</sup> qui consistent dans les ententes(A) et l'abus de position dominante (B).

### A/ L'interdiction des ententes

Aux termes des dispositions relatives à la concurrence « *sont prohibées, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la libre concurrence dans un même marché ou, dans une partie substantielle de celui-ci, les pratiques et actions concertées, conventions et ententes expresses ou tacites...* »<sup>2</sup>. Cet article inspiré du droit français<sup>3</sup> qui interdit toute pratique concertée ayant pour objet de restreindre le libre jeu de la concurrence, ces pratiques consistent dans les ententes<sup>4</sup>.

La notion d'entente<sup>5</sup> est large, mais dans les contrats cadre de distribution, l'entente prend la forme contractuel et verticale<sup>6</sup>, car elle unit les parties au contrat cadre qui est lui même un accord vertical<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> V. le livre 4<sup>e</sup> du c. com. Fr. ; le législateur français à la différence du législateur algérien a considéré ces pratiques comme des pratiques anticoncurrentielles et, en revanche il a traité dans le titre 4<sup>e</sup> les pratiques restrictives.

<sup>2</sup> Art. 6, al.1 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> Art. L.421-1 (ex art. 7 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er déc. 1986, Relative à la liberté des prix et de la concurrence) prévoit que : « *Sont prohibées, (L. no 2001-420 du 15 mai 2001, art. 52) «même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France,» lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou Coalitions... ».*

<sup>4</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, p.392, n°767.

<sup>5</sup> « *Action collective ayant pour objet ou pour effet de fausser ou d'entraver le jeu de la concurrence, formalisée dans un accord ou résultant seulement d'une pratique concertée. Les ententes sont en principe interdites en droit interne et communautaire. Toutefois certaines d'entre elles peuvent être justifiées notamment en démontrant la contribution qu'elles apportent au progrès économique* » : R. GUILLIEN et J. VINCENT, « *Lexique juridique* » Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –, 2007 ; Cdrom.

<sup>6</sup> M. FRISON-ROCHE et M. PAYET, *Droit de la concurrence*, 1<sup>er</sup> éd, Dalloz., 2006, p.175, n°190 et 191. J.B.BLAISE, *op.cit.*, p.393, n°769 : l'auteur distingue entre les ententes contractuelles dont on trouve les ententes verticales et horizontales et les ententes organiques ces dernières prennent la forme collectives pourvue d'une personnalité morale constituée par un ensemble d'entreprises sou une forme

## 1-Les conditions d'application de l'interdiction

Aux termes de l'article 6 précité, le principe de l'interdiction nécessite le cumul de trois conditions<sup>2</sup> :

L'entente doit lier deux opérateurs économiques, cette condition ne pose plus de difficultés, dans le contrat cadre de distribution car ce dernier lie deux opérateurs économiques qui sont des commerçants indépendants.

La pratique ou l'action concertée doit comporter une concertation, La concertation suppose un accord entre les deux parties, le fournisseur et le distributeur, cette pratique concertée contient deux éléments un élément ou un comportement de nature à restreindre la concurrence et un élément intellectuel qui consiste dans l'intention des parties à l'entente d'adopter ce comportement<sup>3</sup>.

Enfin l'entente doit avoir pour effet de restreindre la concurrence, le législateur algérien comme fait le législateur français a utilisé trois termes restreindre, empêcher et fausser<sup>4</sup>, en réalité ces termes ont une « *signification voisine* », ils traduisent le même effet, c'est la restriction au libre jeu de la concurrence<sup>5</sup>.

La restriction prend des caractères différents, et la qualification d'un comportement comme pratique concertée est parfois difficile.

La détermination de cette restriction peut se fonder sur le modèle de la concurrence, ou sur l'analyse du marché<sup>6</sup>, même si le texte « *a invité les autorités de la concurrence à*

---

de société commerciale pour assumer la distribution par exemple, et enfin la des la dernière catégorie qui ne prend pas la forme une convention juridique mais un comportement ou un accord qui reste secret.

<sup>1</sup> Art.1-a du règlement CE 330/2010 relative aux accords verticaux et pratiques concertés : « *accord vertical* », un accord ou une pratique concertée entre deux ou plusieurs entreprises opérant chacune, aux fins de l'accord ou de la pratique concertée, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et relatif aux conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services ».

<sup>2</sup> J. B.BLAISE, *préc.*, p.392, n°767.

<sup>3</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.398, n°777.

<sup>4</sup> Art.6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence, en droit français, L.420-1 du c.com.fr.

<sup>5</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, p.404, n°786.

<sup>6</sup> *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, n° 833.

*utiliser la seconde méthode* »<sup>1</sup>, le législateur algérien vise aussi le jeu de la concurrence sur le marché<sup>2</sup>, cependant, à la différence du conseil de la concurrence français qui utilise les critères, de l'analyse du marché et le comportement des parties. L'activité du conseil de la concurrence reste absente en la matière.

Ainsi la recherche et donc l'encouragement d'une concurrence efficace nécessite de condamner les ententes qui menacent d'une façon sérieuse le libre jeu de la concurrence, c'est ce qu'on appelle le principe du « *seuil de sensibilité* », c'est-à-dire l'interdiction des ententes qui ont un effet sensible sur le marché. Ce principe a été adopté aussi bien par les autorités communautaires que françaises<sup>3</sup>.

Le législateur algérien<sup>4</sup> tout comme le législateur français n'a pas limité la liste des restrictions, autrement dit le législateur n'a pas interdit de condamner un comportement qui n'entre pas dans la liste visée dans le texte. Il résulte que les autorités de la concurrence disposent d'un pouvoir de qualification des ententes, en tenant compte de l'analyse du marché et de la concurrence et de l'effet sensible de ces ententes. Ces restrictions visées par le législateur constituent des lignes introductrices qui peuvent aider les autorités de la concurrence dans la détermination des ententes restrictives<sup>5</sup>.

Le législateur algérien distingue entre six catégories des ententes en disposant que sont prohibées ces conventions et ententes lorsqu'elles ont pour objet de restreindre, fausser ou de restreindre la concurrence « *notamment lorsqu'elles tendent à :*

*-limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activités commerciales ;*

*-limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;*

---

<sup>1</sup> J. B. BLAISE, *op.cit.*, p.406, n°790.

<sup>2</sup> Art.6 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.407, n°791.

<sup>4</sup> L'art.6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence n'a pas limité les restrictions en utilisant « ...notamment lorsqu'elle.. ».

<sup>5</sup> J. B. BLAISE, *op.cit.*, p.408, n°793.

- répartir les marchés ou les sources d'approvisionnements ;
- faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
- appliquer, à l'égard de partenaires des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux ; n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats »<sup>1</sup>.

Il est à noter que les quatre premiers alinéas sont inspirés du droit français, alors que les deux derniers alinéas sont inspirés du droit communautaire<sup>2</sup>. Ainsi les ententes prohibées par le législateur ne concernent pas seulement les contrats de distribution, mais l'article 6 est appliqué aussi à toutes les activités qui entrent dans le champ d'application du droit de la concurrence<sup>3</sup>.

## **2- Les principales ententes qui caractérisent les contrats cadres de distribution**

Les ententes dans les contrats de distribution sont nombreuses, et prennent des caractères différents, mais il ya des ententes générales qui existent fréquemment dans

---

<sup>1</sup> Art. 6. préc. de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> Art. 101(ex 81) de Traité de Rome du 25 mars 1957 : z- « Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à:...

d) Appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;

e) Subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats ».

<sup>3</sup> Art. 2de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence, Il faut souligner que cet article a été modifié par la loi 08-12 du 25 juin 2008, J.O.R.A. du 2 juillet 2008, n°36, p.10, au cette art. 2 modifié s'applique aux activités de production, de distribution, de service, d'artisanat, de pêche et les marchés public. Ainsi l'art.2 modifié de la loi 04-02 relatives aux pratiques commerciales dispose que la loi est applicable aux « la présente loi s'applique nonobstant toutes autres dispositions contraires, aux activités de production, y compris, y compris les activités agricoles et d'élevage, aux activités de distribution dont celles réalisées par les importateurs de bien pur la revente en l'état, les mandataires, les maquignons et les chevillards ainsi qu'aux activités de services, d'artisanat et de la pêche exercés par tout agent économique, quelque soit sa nature juridique ».



les contrats cadres de distribution<sup>1</sup>. Les ententes ne sont pas toutes interdites, ce ne sont que celles qui ont un effet restrictif ou anticoncurrentiel à la concurrence sur le marché qui le sont<sup>2</sup>. En outre l'entente peut relever d'une seule ou plusieurs rubriques<sup>3</sup>.

#### **a) Les clauses relatives à la protection territoriale**

Il s'agit des clauses qui confèrent aux distributeurs une protection territoriale, cette protection peut être directe ou indirecte<sup>4</sup>.

La protection territoriale directe est réalisée par la clause d'exclusivité territoriale, la clause d'exclusivité territoriale se définit comme la clause par laquelle le fournisseur s'engage à ne fournir qu'un seul distributeur sur un territoire déterminé. L'exclusivité territoriale peut concerner seulement la fourniture des produits mais elle peut aussi concerner la marque du fournisseur ou le contrat lui-même<sup>5</sup>.

L'exclusivité de fourniture consiste dans l'engagement du fournisseur de fournir un seul distributeur sur un territoire limité. L'exclusivité de l'enseigne repose sur l'utilisation de l'enseigne du fournisseur sur le territoire, l'exclusivité de l'enseigne n'interdit pas au fournisseur d'approvisionner d'autres distributeur sur le territoire concerné par l'exclusivité dès lors que ces produits sont commercialisés sous une autre enseigne. Quant à l'exclusivité de contrat, telle est le cas dans le contrat de franchise, le fournisseur s'engage à ne pas conclure un contrat de franchise avec un autre commerçant sur le même territoire<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Pour une analyse plus profonde sur les principales ententes caractérisant les contrats de distribution v. M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.588, n°1062.

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.520, n°998.

<sup>3</sup> Tel l'obligation d'achat exclusif, une telle clause est restrictive dans la mesure où elle conduit à limiter l'accès au marché, cette clause a pour but de répartir le marché et les sources d'approvisionnement : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.599, n°1125. J. BLAISE, *préc.* 408, n°793.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.558, n°1063.

<sup>5</sup> La détermination peut se faire par plusieurs manières, il peut s'agir d'une zone géographique (ville, pays, commune, région), un nombre d'habitants, v. :égal, D. BASCHET, *op.cit.*, p.346, n°777.

<sup>6</sup> D. BASCHET, *op.cit.*, p.345 et 346, n° 474 et s.

L'exclusivité territoriale prend plusieurs formes, elle peut être simple, renforcée ou absolue<sup>1</sup>.

Par la clause d'exclusivité territoriale simple ou relative, le fournisseur s'engage à ne livrer sur un territoire déterminé que son distributeur exclusif<sup>2</sup>, le fournisseur s'engage aussi à ne pas vendre ses produits directement aux consommateurs sur ce territoire<sup>3</sup>. En revanche, le distributeur reste libre de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs, ainsi il peut commercialiser les produits contractuels hors de son territoire. Cette exclusivité assure au distributeur une protection limitée car elle ne le protège pas contre la concurrence d'autres distributeurs sur le territoire concédé<sup>4</sup>. Ce type d'exclusivité ne pose pas en principe de restriction à la concurrence, ainsi une telle exclusivité peut garantir au distributeur exclusif un minimum de rentabilité pour son entreprise<sup>5</sup>.

Dans l'exclusivité renforcée, le fournisseur s'engage de ne pas fournir un autre distributeur ou un client sur le territoire concédé, en revanche chaque distributeur membre du réseau s'interdit de revendre sur le territoire concédé à un autre distributeur, le distributeur exclusif s'engage aussi de ne pas revendre en dehors de son territoire<sup>6</sup>.

Le distributeur donc est protégé sur son territoire non seulement contre le fournisseur mais aussi contre les autres distributeurs membres du réseau, car chaque distributeur doit respecter son territoire<sup>7</sup>.

Enfin il y a l'exclusivité territoriale absolue, selon laquelle le fournisseur impose au distributeur non seulement de s'interdire de revendre hors du territoire concédé, mais d'exiger de ses clients de ne pas exporter les marchandises hors du territoire, il

---

<sup>1</sup> Sur les différentes formes d'exclusivité territoriale v. A.MEFLAH, *op.cit.*, pp. 50 et s.

<sup>2</sup>D. BASCHET, *op.cit.*, p.243, n° 771.

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.558, n°1063.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1593 et 1594, n°4506.

<sup>5</sup> D. BASCHET, *préc.*, p.243, n° 771.

<sup>6</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1593 et 1594, n°4506.

<sup>7</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.558, n°1063.

résulte que le distributeur s'interdit de toute concurrence active ou passive, en outre ses clients aussi s'interdisent de vendre hors du territoire concédé à ce distributeur exclusif<sup>1</sup>.

L'exclusivité peut se réduire aussi tacitement du contenu et de la nature des obligations. En effet est considérée comme clause d'exclusivité celle qui impose au distributeur de respecter son territoire concédé et lui interdit de vendre les produits visés dans le contrat cadre en dehors de la zone convenue. Les clauses qui interdisent l'utilisation des moyens de publicité pour s'adresser à ses clients résidant hors le territoire constituent une protection territoriale<sup>2</sup>.

Il se trouve une autre exclusivité dont la protection territoriale n'est pas conférée à un seul distributeur tel est le cas dans le contrat de concession<sup>3</sup>, mais elle est divisée entre plusieurs distributeurs, c'est le cas dans la sélection quantitative qui caractérise la distribution sélective. La doctrine considère qu'une telle sélection n'est qu'une exclusivité partagée entre les distributeurs sélectionnés et pas pour un seul distributeur<sup>4</sup>.

Quant à la validité de ces clauses au regard du droit de la concurrence, le législateur a interdit dans l'article 6 les pratiques qui ont pour objet de répartir les marchés<sup>5</sup>. On outre il interdit toute clauses d'exclusivité quelque soit la nature et l'objet du contrat, en ce sens l'article 10 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence dispose *«est considéré comme pratique ayant pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le libre jeu de la concurrence et interdit tout acte et/ ou contrat, quels que soient leur nature et leur objet, conférant à une entreprise une exclusivité dans*

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1594, n°4509.

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.560, n°1066 : en ce sens le conseil de la concurrence a déduit la clause d'exclusivité même en absence de toute clause expresse d'exclusivité Delors que les distributeurs s'interdisaient de vendre hors de leurs territoires concédés : c. con 26 avr. 1996 ; rec. Lamy, n°584, obs. V.SELINSKI.

<sup>3</sup> Dans le contrat de concession le fournisseur s'engage à ne fournir qu'un seul distributeur sur un territoire déterminé, en revanche le fournisseur dans la distribution sélective peut s'engager à fournir un nombre limité des distributeurs sélectionnés sur le même territoire.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p561, n°1067.

<sup>5</sup> Art.6 al. 4 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

*l'exercice d'une activité qui entre dans le champ d'application de la présente ordonnance »<sup>1</sup>.*

On observe que cet article est plus rigoureux par rapport à l'ancien article 10 avant sa modification, ce dernier interdisait seulement l'exclusivité absolue conférant à son titulaire un monopole de distribution sur un marché<sup>2</sup>, alors que le nouvel article interdit toute exclusivité quelque soit l'objet du contrat.

Les dispositions relatives à la commercialisation d'automobiles subordonnent aussi la validité du contrat de concession au respect de l'article dix ci-dessus<sup>3</sup>.

Il résulte de ces dispositions que le contrat cadre de distribution fondé sur l'exclusivité est interdit. Ce contrat dans ce cas ne peut être justifié que par une exemption<sup>4</sup>.

Quant au droit français et droit communautaire l'exclusivité territoriale n'est interdite, que si elle affecte le libre jeu de la concurrence. En outre il faut que l'exclusivité ait un effet sensible à la concurrence<sup>5</sup>. Il résulte que les clauses d'exclusivité simple ne s'opposent aux droits de la concurrence français et communautaire. Cependant, la validité de l'exclusivité renforcée repose sur la distinction entre la vente active et la vente passive.

Le droit de la concurrence français ainsi que le droit communautaire autorisent les interdictions des ventes actives, autrement dit, ne sont pas interdites aux termes des dispositions françaises et communautaires les clauses qui interdisent au distributeur la vente sur un territoire réservé à un autre revendeur, ou au fournisseur lui-même, mais ils sanctionnent les clauses qui interdisent au distributeur toute concurrence passive,

---

<sup>1</sup> Art.6 de la loi n° 08-12 du 25 juil. *Préc* qui modifie l'art. 10 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> Ancien art. 10 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence prévoit que « *est considéré comme pratique ayant pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence, tout contrat d'achat exclusif conférant à son titulaire un monopole de distribution sur un marché* »

<sup>3</sup> Art. 6 du décret exécutif n° 390-07 *op.cit* prévoit que « *le contrat de concession liant le concessionnaire au concédant doit être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment l'article 10 de l'ordonnance n° 3-03...* ».

<sup>4</sup> Art. 9 de l'ordonnance n°03-03, relative à la concurrence.

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1593, n°4506 « *il ne saurait être question, ni en droit national ni en droit communautaire, d'interdire toutes les clauses d'exclusivité : il s'agit de maintenir un degré suffisant de concurrence et d'interdire seulement celles dont les effets sont, de ce point de vue excessif* ».

c'est-à-dire de répondre aux commandes de ses clients résidents hors de son territoire. En ce sens le conseil de la concurrence français a considéré que le fournisseur ne peut interdire à son distributeur exclusif de répondre aux commandes non sollicités de ses clients situés dans des zones géographiques autres que celle faisant l'objet de l'exclusivité, c'est à dire d'accepter les commandes non sollicitées de ses clients résidant en dehors de son territoire concédé<sup>1</sup>.

Le conseil de la concurrence français dans une autre affaire a sanctionné la clause interdisant au distributeur membre d'un réseau exclusif de revendre directement ou indirectement les produits contractuels en dehors du territoire national<sup>2</sup>.

Quant à l'exclusivité absolue, elle est interdite au regard du droit de la concurrence français et communautaire<sup>3</sup>, car elle produit une situation de monopole sur un territoire<sup>4</sup>. Il résulte de cette comparaison que les dispositions du droit français et droit communautaire semblent elles moins rigoureuses que l'article 10 de l'ordonnance 03-03 qui prohibe toute exclusivité sauf justification prévue par les dispositions du droit de la concurrence.

Enfin, les clauses d'exclusivité territoriale ne sont pas toujours restrictives à la concurrence, notamment quand il s'agit d'une exclusivité simple, cette exclusivité territoriale facilite aux petites entreprises la pénétration au marché en leur garantissant un minimum de rentabilité<sup>5</sup>, elle peut aussi renforcer la concurrence entre les fabricants. Ainsi l'exclusivité territoriale constitue dans le contrat de concession l'élément essentiel et la condition de sa validité ce qui pose la question sur le sort du

---

<sup>1</sup> Cons. conc.fr., n° 98-D-62 du 13 oct. 1998: BOCC 12 déc. 1998, cité par: N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°39bis « : Un fournisseur, recourant à un réseau de distributeurs exclusifs auxquels il concède des territoires d'exclusivité, ne saurait licitement interdire à ces distributeurs de répondre à des sollicitations de clients situés dans des zones géographiques autres que celles faisant l'objet de l'exclusivité, dès lors qu'ils ne procèdent pas à une politique de vente active en dehors du territoire qui leur a été concédé ».

<sup>2</sup> Cons. conc. Fr., n° 2000-D-35 du 26 sept. 2000: Contrats Conc. Consom. 2001, no 26, obs. MALAURIE-VIGNAL, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°39 bis.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit* p.1594, n°4509 ; D. BASCHET, *op.cit.*, p.243, 771.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.561, n°1070.

<sup>5</sup> V. supra, p.120 et s.

contrat de concession exclusive en dehors de toute justification prévue par les dispositions du droit de la concurrence ?

## **b) Les clauses relatives à l'approvisionnement**

Les contrats cadres de distribution ont pour objet d'organiser une série de ventes successives dans l'avenir, il est fréquent donc que les parties incluent des clauses relatives à l'approvisionnement des produits contractuels, ces clauses consistent notamment dans la clause d'approvisionnement exclusif, les clauses de quota et de minima<sup>1</sup>.

La clause d'approvisionnement exclusif se définit comme l'obligation du distributeur vis-à-vis de son fournisseur de ne s'approvisionner qu'auprès de son fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par celui-ci. Cette exclusivité constitue parfois la contrepartie d'une protection territoriale tel est le cas dans le contrat de concession ou de franchise<sup>2</sup>, mais elle peut être imposée au distributeur même en l'absence de toute exclusivité territoriale comme les contrats d'achats exclusif<sup>3</sup>. Cette clause est qualifiée parfois comme obligation négative de non concurrence car le distributeur s'oblige indirectement de ne pas s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs concurrents.

L'exclusivité d'approvisionnement constitue dans certains contrats un élément essentiel et fondamental, tel est le cas dans les contrats d'achats exclusif, mais elle peut être accompagnée d'autres clauses comme le contrat de concession exclusive ou le contrat de franchise.

Quant à la validité des clauses d'approvisionnement, les dispositions du droit de la concurrence interdisent toutes les pratiques qui ont pour objet de restreindre le libre jeu de la concurrence<sup>4</sup>, ainsi le législateur algérien a considéré que les clauses d'exclusivité constituent des pratiques ayant pour objet de restreindre le jeu de la concurrence<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.598, n°1122.

<sup>2</sup> Le plus souvent mais pas obligatoirement.

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.598 et 599, n°1124.

<sup>4</sup> Art. 6 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

<sup>5</sup> Art. 10 modifié de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence.

En droit français, les clauses d'approvisionnement exclusif ne sont interdites que si elles ont pour objet de limiter la liberté du distributeur de choisir ses fournisseurs en lui interdisant de « *s'approvisionner ailleurs qu'auprès du fournisseur auquel il est lié* »<sup>1</sup>. Une telle clause peut aussi constituer une entente restrictive « *lorsqu'elle est dépourvue de caractère raisonnable* »<sup>2</sup>, En ce sens le conseil de la concurrence français a consacré le caractère restrictif d'une obligation d'achat exclusif en relevant qu'une telle obligation est de nature de restreindre le libre jeu de la concurrence<sup>3</sup>.

En droit communautaire le même principe est consacré, les clauses d'exclusivité d'approvisionnement peuvent être prohibées si elles se heurtent aux règles interdisant les ententes lorsqu'elles limitent la liberté du distributeur dans l'approvisionnement d'autres fournisseurs ce qui confère à ce fournisseur exclusif un monopole de distribution dans ce point de vente. Ainsi la clause imposant au distributeur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels peut fermer l'accès au marché pour d'autres fournisseurs<sup>4</sup>, il résulte qu'une telle clause peut limiter l'accès des autres fournisseurs concurrents au marché et répartir les sources d'approvisionnement<sup>5</sup>, les clauses d'approvisionnement exclusif favorisent aussi la collusion entre les membres du réseau et en effet restreindre la concurrence intermarques, ce qui s'oppose au règles du droit de la concurrence<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.598, n°1122, préc.

<sup>2</sup> Cass. com.3 mai 1997, Bull. civ. IV, no 131, RTD civ. 1998, p. 101, obs. Mestre J., cité par, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *Cdrom, op.cit.*, n° 3819.

<sup>3</sup> Déc. n°92-D-56 du 13 oct. 1992, Rec. Lamy, n°508, obs. J.M. MOUSSERON et V. SELINSKI cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p.599, n°1125 : à propos d'un contrat de distribution des carburants dont le fournisseur a imposé par une clause incluse dans le contrat à son distributeur une obligation d'approvisionnement exclusif le conseil de la concurrence a considéré que « *...qu'une telle clause est de nature à restreindre la concurrence entre chacun des raffineurs en cause et ses concurrents, en interdisant à ces derniers d'entre leur réseau commercial aux stations –services...* ».

<sup>4</sup> Point 130 des Lignes directrices sur les restrictions verticales, *op.cit.*, « *Du point de vue de la concurrence, le monomarquisme risque de fermer l'accès du marché pour des fournisseurs concurrents ou potentiels, d'atténuer la concurrence, de faciliter la collusion entre fournisseurs en cas d'utilisation cumulative et, lorsque l'acheteur est un détaillant vendant aux consommateurs finals, d'affaiblir la concurrence intermarques à l'intérieur du point de vente. De tels effets restrictifs ont une incidence directe sur la concurrence intermarques*».

<sup>5</sup> Art.6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>6</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.243, n°555 « *l'exclusivité que le contrat d'achat exclusif met à la charge du distributeur affecte directement la concurrence : les fournisseurs concurrents voient limité leur accès au*

Il résulte qu'en droit français et communautaire les clauses d'approvisionnement exclusif sont licites dans la mesure où elles n'ont pas pour objet de restreindre le libre jeu de la concurrence<sup>1</sup>. Cependant, le législateur algérien n'a pas distingué entre les clauses d'approvisionnement exclusif qui ont un effet restrictif, et qui ne sont pas restrictive, et il a considéré que les clauses d'exclusivité ont pour objet de fausser et de restreindre le libre jeu de la concurrence, et il a interdit en effet toute clause d'exclusivité et quelque soit l'objet du contrat<sup>2</sup>.

Mais la clauses d'exclusivité d'approvisionnement même si elles sont restrictives peuvent être justifiée par le progrès économique<sup>3</sup>, ainsi la jurisprudence française a étendu le domaine de sa licéité en matière de franchise, les tribunaux traitent ces clauses cas par cas en appréciant leur validité par rapport à des critères relatifs à la nature du produit concerné par la clause et le domaine d'activité considéré<sup>4</sup>. En ce sens la jurisprudence française dans un arrêt a jugé que la clause d'approvisionnement exclusif est valable dès lors qu'elle « *était nécessaire pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise Philar ; elle relève de la nature même de la formule de distribution en cause* »<sup>5</sup>, la Cour de cassation a affirmé ce principe en exigeant des juges du fonds de vérifier si la clause est justifiée par l'intérêt du réseau<sup>6</sup>.

Le conseil de la concurrence français a admis aussi les clauses d'exclusivité d'approvisionnement en estimant qu'une telle clause était « *nécessaire pour permettre*

---

*marché, les parts de marchés sont rendues plus rigides ce qui peut favoriser la collusion entre promoteur du réseau, et la concurrence inter marques est éliminé dans les points de vente* ».

<sup>1</sup> S.RICHARD, *quelles clauses d'approvisionnement exclusif*, sur site : <http://www.pointdevente.fr> « *Il en résulterait que les clauses d'approvisionnement inférieur ou égal à 80 % d'une part, et celles prévoyant un approvisionnement supérieur à ce seuil, mais pour une durée inférieure ou égale à cinq ans, d'autre part, devraient être validées dans tous les cas* ».

<sup>2</sup> Art.10 modifié, préc.de l'ordonnance 03-3 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> Art.9 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Cass.com. 10 jan. 1995, Gaz. Pal. 1995 2. 502, cité par D. BASCHET, *op.cit.*, p.330, 743.

<sup>5</sup> CA. Douai, 5 déc.1991, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.600, n°1127.

<sup>6</sup> Cass.com.10 jan. 1995, Gaz. Pal., 1995, 2, jur.502, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.* : cet arrêt non publié a cassé l'arrêt de la Cour d'appel de Douai préc, cependant la Cour de cassation n'a pas interdit les clauses d'approvisionnement exclusif mais elle a demandé au juges du fon de vérifier « *cas par cas, si elle justifiée par l'intérêt du réseau* ».



*la réitération du succès attaché à l'enseigne « Jean- Louis David Diffusion », au maintien de la fiabilité de ce réseau et à la sauvegarde de son image de marque »<sup>1</sup>.*

Le droit communautaire a prévu aussi qu'une telle clause même si elle a un effet anticoncurrentiel peut bénéficier d'une exemption lorsque la part du fournisseur sur le marché ne dépasse pas 30%<sup>2</sup>.

Il reste de souligner que les clauses d'exclusivité d'achat n'ont pas toujours un effet anticoncurrentiel, car elles entraînent une amélioration de la distribution permettant au fournisseur l'organisation de la vente de ses produit par un circuit garantit. Elles assurent aussi pour le distributeur une source d'approvisionnement régulier ce qui participe à garantir les meilleurs services aux consommateurs<sup>3</sup>.

Il est fréquent aussi dans les relations entre fournisseur et distributeur que le contrat cadre de distribution prévoit des clauses dites clauses d'objectif ou de rendement ces clauses contiennent différents types : les clauses de quota, les clauses de minima et les clauses et de pénétration du marché. Ces clauses ont la même finalité qui est de « dynamiser le distributeur, le pousser à l'action ».Elles sont soumises généralement à une révision annuelle même si le contrat cadre est conclu pour une longue durée<sup>4</sup>.

La clause de quota est une stipulation par laquelle le distributeur s'engage à réaliser un certain chiffre d'affaires par la revente des produits contractuels<sup>5</sup>, elle comporte aussi implicitement une obligation positive d'acquérir une certaine quantité des produits contractuels<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Cons. Conc.fr., déc n°94-D-31,24 mai 1994, BOCCRF 14 juillet. 1994, pp.274 et s. cité par : D. BASCHET, *op.cit.*, p.332, 745.

<sup>2</sup> Point 131 des lignes directrices sur les restrictions verticales, préc. : « *Le monomarchisme bénéficie de l'exemption prévue par le règlement d'exemption par catégorie lorsque les parts de marché du fournisseur et de l'acheteur ne dépassent pas chacune 30 % et sous réserve que la durée de l'obligation de non-concurrence soit limitée à cinq ans. La partie restante de la présente section donne des orientations pour l'appréciation des cas individuels si le seuil de part de marché est dépassé ou si la durée est supérieure à cinq ans* ».

<sup>3</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, 246, n°558.

<sup>4</sup> Ph. le TOURNEAU, *Les contrats de franchisage, op.cit.*, p39, n°105.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.601, n°1128, Ph. le TOURNEAU, *préc.*, p39, n°105.

<sup>6</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, op.cit.*, p.21, n°33.

Par les clauses de minima le distributeur s'engage à contracter pour une valeur minimale ou un volume minimal annuel de marchandises ce qui autorise le distributeur à se fournir auprès d'un autre fournisseur. Cette clause oblige le distributeur non pas de vendre mais d'acheter<sup>1</sup>.

La clause de pénétration indique le pourcentage de vente que le distributeur doit réaliser par rapport aux autres produits vendus par celui-ci<sup>2</sup>.

Quelque soit la terminologie, ces clauses ont pour objet d'atteindre le même objectif, c'est de réaliser un rendement annuel, assurer un revenu minimal pour le fournisseur et sans doute de limiter le nombre de détaillants<sup>3</sup>.

Les clauses de rendement sont incluses presque dans tous les contrats cadres de distribution<sup>4</sup>, notamment la distribution sélective où le fournisseur impose au distributeur d'acquérir un volume minimal de marchandises.

L'obligation imposée au distributeur d'acquérir une quantité lorsqu'elle ne dépasse pas les besoins du distributeur en lui permettant de se fournir ailleurs n'est pas contraire au libre jeu de la concurrence, mais une fois que la clause excède ses besoins, cette clause devient « *beaucoup plus contraignante que la clause d'achat exclusif* »<sup>5</sup>.

Ainsi dans certains contrats, le fournisseur exige de son distributeur la réalisation d'un certain résultat par une clause de rendement, en effet le distributeur s'engage à une obligation de résultat et non pas de moyens, la non réalisation de ce résultat entraîne la résiliation du contrat<sup>6</sup>. Ce genre de clauses restreignent le libre jeu de la concurrence en limitant la liberté du distributeur de s'approvisionner ailleurs, mais le plus souvent

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p. 91, n°144.

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.604, n°1142, ; Ph. le TOURNEAU, *préc.*, p340, n°105.

<sup>3</sup> A.SAYAG, *préc.*, p.91, n° 144.

<sup>4</sup> PH. le TOURNEAU, *op.cit.*, p.39, n°105.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.601, n°1128.

<sup>6</sup> PH. le TOURNEAU, *droit de la responsabilité et des contrats*, DALLOZ, 2000/2001, p.943, n°1196.

elles contiennent une simple obligation de moyens, c'est à dire l'obligation de s'efforcer d'écouler dans une période déterminée un nombre minimal de produits<sup>1</sup>.

Le législateur algérien a interdit expressément les clauses de minima et a considéré que la stipulation d'une telle clause constitue un abus de dépendance économique<sup>2</sup>, cependant, aux termes de ces disposition l'application de l'interdiction est subordonnée de l'existence d'une relation de dépendance économique, il résulte que les clauses de minima en dehors d'une relation de dépendance économique ne sont pas prohibées que si elles affectent le libre jeu de la concurrence<sup>3</sup>.

Quant au droit français, la jurisprudence a subordonné la validité de ces clauses à la réunion de trois conditions :

1-L'objectif doit être raisonnable c'est-à-dire réalisable<sup>4</sup>.

2-Les clauses doivent bien préciser les paramètres, c'est-à-dire la région « *par rapport à laquelle le coefficient de pénétration devait s'appliquer n'avait pas été indiqué* »<sup>5</sup>, cette détermination doit être objective<sup>6</sup>.

3-Enfin, ces clauses ne doivent pas être discriminatoires par rapport celles imposées à un autre distributeur<sup>7</sup>, en ce sens le législateur algérien a considéré comme pratiques

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, op.cit.*, p. 30, n°49.

<sup>2</sup> Art.11 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence : « *est prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le libre jeu de la concurrence, l'exploitation abusive, par une entreprise, de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard, client ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en.....*  
*-la vente conditionnée par l'acquisition d'une quantité minimale...* ».

<sup>3</sup> Art. 6 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Cass.com. 13 mai 1997: *Bull. civ. IV*, no 131, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°39 bis.

<sup>5</sup> CA, Paris, 2 oct.1991 : *D.1991*, inf. rap. P.284, cité par : PH. Le TOURNEAU, *les contrats de franchisages, op.cit.*, p. 42, n°111.

<sup>6</sup> Cass.com., 7 déc. 1993, *Gaz. Pal.* 1994, jur. 514, note J.RISTAINO, cité par : PH. Le TOURNEAU, *les contrats de franchisages, préc.*

<sup>7</sup> Cass.com. 1 fév.1994, *Gaz. Pal.* 1994, 2, p.515, note J.RISTAINO, cité par D.FERRIER, *op.cit.*, p. 286, n°640.

restrictives les clauses discriminatoires<sup>1</sup>, ces discriminations peuvent aussi constituer un abus de position dominante<sup>2</sup>.

En droit communautaire la clause imposant au distributeur d'acquérir une quantité minimale de marchandise ou de réaliser un certain chiffre par la vente des produits contractuels<sup>3</sup> faisant peser sur le distributeur une simple obligation de moyens ne s'oppose à l'application du règlement d'exemption<sup>4</sup>. Cependant, lorsque la clause impose au distributeur d'acquérir auprès du fournisseur ou une autre entreprise désignée par celui-ci plus de 80% de ses achats en limitant la liberté du distributeur de se fournir ailleurs en produits non concurrents, une telle clause ne peut bénéficier de l'exemption sauf si la part du fournisseur et du distributeur ne dépasse pas 30 % sur le marché<sup>5</sup>.

### **c- Les clauses relatives au prix**

Le prix de revente a pour but de positionner le produit ou le service sur le marché<sup>6</sup>. La liberté de la concurrence consacrée par le droit de la concurrence suppose que le distributeur est libre dans la fixation de ses prix de revente, le fournisseur ne peut donc imposer au distributeur des prix de revente ou restreint sa liberté tarifaire<sup>7</sup> ou utiliser des moyens détournés pour imposer les prix de revente au distributeur<sup>8</sup>. En ce sens les dispositions relatives à la concurrence disposent que « *Les prix des biens et services*

---

<sup>1</sup> Art.6 al.6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> Art.7al.6 de l'ordonnance 03-03 *préc.*

<sup>3</sup> Point 129 des lignes directrices sur les restrictions verticales, *préc.* ; *Lamy droit économique* –Cdrom, *op.cit.*, n° 3751.

<sup>4</sup> C.J.C.E., 30 avr. 1998, Cabour SA et Nord distribution Automobile SA cl Arnor « SOCO » SARL, aff. C-230/96, cont. Conc. Cons, juin 1998, n°92, obs., L. VOGEL, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.602, n°1130 : la Cour de justice a considéré que l'exemption n'est accordé que si « *la fixation de l'objectif de vente constitue l'expression d'une simple obligation de vente* ».

<sup>5</sup> Point 131 des lignes directrices *préc.* ; PH. le TOURNEAU, *les contrats de franchisage*, *op.cit.*, p43, n°113.

<sup>6</sup> D. BASCHET, *op.cit.*, p.358, n°801.

<sup>7</sup> F.NACEUR, *op.cit.*, p.179.

<sup>8</sup> D. BASCHET, *op.cit.*, p.359, n°802.

sont librement déterminés conformément aux règles de la concurrence libre et probe <sup>1</sup>». Aux termes de ces dispositions, toute entente qui a pour objet de limiter cette liberté constitue une pratique restrictive à la concurrence<sup>2</sup>, car elle tend à faire obstacle la fixation des prix par le libre jeu de la concurrence<sup>3</sup>. Cette imposition se traduit par exemple par l'engagement du distributeur de ne pas opérer une réduction de prix<sup>4</sup>, ou par la fourniture des tarifs ou des barèmes de prix « devant impérativement être appliqués pour la revente des produits »<sup>5</sup>.

Le législateur algérien aussi dans le but de protéger la liberté du distributeur de fixer ses prix a interdit toute imposition d'un prix minimum, cette pratique constitue une exploitation abusive de dépendance économique<sup>6</sup>. Ainsi une telle imposition est exclut de tout exemption<sup>7</sup>, car elle élimine toute concurrence entre les distributeurs<sup>8</sup>.

L'imposition d'un prix de revente minimum, est interdit aussi en droit français ainsi<sup>9</sup> qu'en droit communautaire<sup>10</sup>, en ce sens le règlement d'exemption par à exclu toute imposition de la revente minimale ou fixe<sup>11</sup>.

---

<sup>1</sup> Art.4 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence, modifiée par l'art.3 de la Loi n°10-05 du 5 du 15 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Armand Colin, 3<sup>ème</sup> éd., 2005, p.179, n°349.

<sup>3</sup> Art.6 al.5 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Cass. Crim, 25 juin 1979, *Bull.crim*, cité par : D. BASCHET, *op.cit.*, p.359, n°802.

<sup>5</sup> Cass. Com. 7 oct. 1997, *Contrats- Concurrence- Consommation*, 1998, n°2, note L. Leveueur, cité par : D. BASCHET, *préc.*

<sup>6</sup> Art.11 al.5 de l'ordonnance n°03-03 préc.

<sup>7</sup> On observe que l'article 9 de l'ordonnance n°03-03 vise seulement les dispositions de l'article 6 et 7 de la même ordonnance, il résulte que l'article 11 de la même ordonnance ne bénéficie pas de l'exemption prévue par l'article 9 *préc.*

<sup>8</sup> D. BASCHET, *op.cit.*, p.364, n°807.

<sup>9</sup> Art. L.442-5 c. com. Fr.

<sup>10</sup> M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, *op.cit.*, p.180, n°350.

<sup>11</sup> Point. 10 du règlement n° 30/2010 relatives aux accords verticaux et pratiques concertées : « Le présent règlement ne doit pas exempter des accords verticaux contenant des restrictions qui risquent de restreindre la concurrence.... En particulier, les accords verticaux contenant certains types de restrictions graves de concurrence, comme l'imposition d'un prix de vente minimal ou d'un prix de vente

Il est très fréquent dans les contrats de distribution de rencontrer des ententes sur des prix de revente maximum à ne pas dépasser<sup>1</sup>, la question se pose de savoir si le fournisseur peut imposer au distributeur un prix maximum.

Le recours aux dispositions du droit de la concurrence fait apparaître que le législateur interdit seulement l'imposition d'un prix minimum, en effet le fournisseur peut imposer au distributeur un prix maximal<sup>2</sup>. Cependant l'imposition d'une revente maximale peut constituer une pratique anticoncurrentielle ; si cette imposition tend à exclure du marché les autres entreprises concurrentes<sup>3</sup>, c'est-à-dire limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activité commerciale<sup>4</sup>. Le prix maximum peut constituer aussi une pratique restrictive lorsqu'il empêche la survie économique du contractant<sup>5</sup>.

Les prix conseillés ne constituent pas aussi en principe une pratique restrictive à la concurrence, le fournisseur peut en effet communiquer des barèmes de prix de revente « *conseillés ou indicatifs* »<sup>6</sup>. Dans ce cas, le fournisseur se borne à recommander au distributeur, le prix donc ne revêt pas un caractère obligatoire, et le distributeur reste libre par conséquent de vendre à un prix différent de celui qui lui est conseillé<sup>7</sup>. Cependant, est interdite toute clause qui interdit au distributeur de revendre à un prix inférieur au prix conseillé<sup>8</sup>.

---

fixe ou certains types de protection territoriale, doivent être exclus du bénéfice de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement, quelle que soit la part de marché des entreprises concernées » ; R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1485, n°4221.

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.588, n°1111.

<sup>2</sup> F.NACEUR, *préc.*, p. 179.

<sup>3</sup> CA. Paris, 8 sep. 1998, *Addeco*, *BOCC* 30 sep 1998, p. 534, *Contrats-Concurrence-Consommation*. 1999, n°8, cité par : M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, *préc.*, p.180, n°350.

<sup>4</sup> Art.6 al.2 de l'ordonnance 03-03 relative à concurrence.

<sup>5</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.509, n°1111.

<sup>6</sup> D. BASCHET, *op.cit.*, p.368, n°812.

<sup>7</sup> *Lamy droit économique –Cdrom*, *op.cit.*, n°1130.

<sup>8</sup> Cons. Conc., déc. n°07-D-06, 28 fév. 2007, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1485, n°4121.

Le contrat cadre de distribution stipule parfois quelques clauses accessoires telle la clause de non concurrence. Les clauses de non concurrence sont introduites fréquemment dans les accords cadre de distribution<sup>1</sup>. Ces clauses comportent deux catégories : la première comporte les clauses produisant leur effet pendant la durée contractuelle, la seconde contient celles qui produisent leur effet après l'expiration du contrat cadre de distribution<sup>2</sup>.

Les clauses de la première catégorie consistent dans l'obligation du distributeur de ne pas produire, vendre, ou acheter des produits concurrents de ceux du fournisseur<sup>3</sup>. L'obligation d'achat exclusif est qualifiée aussi comme une obligation négative de non concurrence<sup>4</sup> même si une doctrine distingue entre les deux clauses<sup>5</sup>.

Il y a des clauses de non concurrence qui produisent leur effet après l'expiration du contrat, dont le distributeur s'engage à ne pas faire concurrence à son ancien fournisseur après l'expiration du contrat pendant un certain temps, à compter de la fin du contrat. Ces clauses postes contractuelles sont appelées aussi les clauses de non rétablissement<sup>6</sup>, par cette clause le distributeur s'engage à n'exercer après la fin du contrat la même activité ou une activité similaire à celle du fournisseur<sup>7</sup>.

Les clauses de non concurrence sont parfois utiles dans les contrats de distribution, car elles ont pour objet de pousser le distributeur à concentrer ses efforts

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1488, n°4131.

<sup>2</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.330, n°645.

<sup>3</sup> F.LEFEBVRE, *Concurrence – Consommation*, Mémento pratique, 2005-2006, n°1480.

<sup>4</sup> Art. 1-d du règlement n° 330/2010 relatif aux accords verticaux et pratiques concertées, *préc.* ; P.129 des lignes directrices sur les restrictions verticales *préc. op.cit.*, F.LEFEBVRE, *op.cit.*, n°1480 .

<sup>5</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.331, n°646 « la clause de non concurrence doit d'ailleurs être distinguée de la clause d'exclusivité d'achat, dite encore d'approvisionnement exclusif. En cas d'exclusivité d'achat l'acheteur a le droit de revendre des produits concurrents. Simplement le contrat l'oblige à s'approvisionner en produit de la marque du fournisseur ».

<sup>6</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.330, n°646.

<sup>7</sup> D.BACHET, *op.cit.*, p.414, n°897.

sur la vente des produits contractuels<sup>1</sup> mais elles peuvent restreindre la concurrence dans la mesure où elles limitent l'accès au marché<sup>2</sup>.

Ces clauses de non concurrence sont admises dès lors qu'elles sont proportionnées à l'objectif poursuivi, en ce sens il a été jugé que ne constitue pas une entente restrictive la clause interdisant au franchisé d'exercer la même activité ou une activité similaire à celle de qui fait l'objet de la franchise pendant une durée raisonnable dans une zone déterminée<sup>3</sup>. Cependant, l'obligation interdisant le distributeur dans le contrat de distribution sélective constitue une restriction<sup>4</sup>.

Ainsi le droit communautaire a limité l'obligation à cinq ans, et il exclut d'exemption les clauses excédant cette durée<sup>5</sup>.

## **B/L'abus de position dominante**

Le législateur interdit tout abus de position dominante car elle a pour objet de restreindre la concurrence en disposant que «*est prohibé tout abus d'une position dominante ou monopolistique sur un marché ou un segment de marché ...*»<sup>6</sup>.

Au terme du texte l'application de l'interdiction suppose d'abord une position dominante et un abus de cette position dominante. Il convient de définir la position dominante avant de déterminer la notion d'exploitation abusive de cette position.

Le législateur algérien a défini la position dominante comme «*la position permettant à une entreprise de détenir, sur le marché en cause, une position de puissance économique qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence*

---

<sup>1</sup> J. B. BLAISE, *préc.*, p.414, n°897.

<sup>2</sup> Art.6 al.2 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> C.J.C.E., 28 jan1986, Pronuptia, Rec., p.353, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.608, n°1146.

<sup>4</sup> Art.5.1-c. du règlement n°330/2010 relatif aux accords verticaux et pratiques concertées : «*L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux obligations suivantes contenues dans des accords verticaux.....*

*c) toute obligation directe ou indirecte imposée aux membres d'un réseau de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés* » ; F.LEFEBVRE, *op.cit.*, n°1481.

<sup>5</sup> Art.5-1- a du règlement n°330/2010, *préc.*, selon cette article, ne bénéficie pas «*toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans*» v. aussi : F.LEFEBVRE, *préc.*, n°1480.

<sup>6</sup> Art.1 al. 1 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.



*effective, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients ou de ses fournisseurs »<sup>1</sup>.*

Il faut souligner que cette définition est inspirée d'une décision de la Cour de justice de la communauté européenne avec quelques modifications<sup>2</sup>.

Le droit français et le droit communautaire n'ont pas défini la position dominante, à cet effet, le conseil de la concurrence français a adopté les analyses de la Cour de justice de la communauté européenne<sup>3</sup>. En ce sens il a considéré que pour savoir qu'une entreprise est en position dominante il faut chercher si cette dernière est en situation de s'abstraire à la concurrence des autres entreprises sur le même marché<sup>4</sup>. L'entreprise est donc en position dominante lorsqu'elle « *est à l'abri de toute concurrence extérieure substantielle ce qui lui permet précisément d'imposer ses conditions à ses concurrents et ses partenaires commerciaux* »<sup>5</sup>.

La position dominante peut résulter d'une détention d'une forte part sur le marché<sup>6</sup>. Elle peut résulter aussi d'autres facteurs comme les avantages concurrentiels tel le chiffre d'affaires, les avantages technologiques<sup>7</sup>, elle se déduit aussi de la nature de l'offre, de la situation des autres concurrents sur le marché ou même de la nature du marché en cause, il résulte qu'on peut déduire une absence de domination avec

---

<sup>1</sup> Art.3-c de l'ordonnance 03-03 relative à concurrence.

<sup>2</sup> CJCE 14 fév.1978, United brands, Rec., p.207, BOULOUIS et CHEVALIER, grands arrêt, t.2, n°22 cité par : J. BLAISE, *op.cit* p.423, n°817« *la position dominante visée par l'article 82 concerne une position de puissance économique détenue par un entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses client et finalement des consommateurs* ».

<sup>3</sup> J. B.BLAISE, *préc.*, p.423, n°816 : le conseil de la concurrence a adopté la définition de la cour de justice dans son rendu le 14 février 1978 *préc.*, c'est la meme définition adopté par la loi 03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Cons.con.fr., rapport annuel pour 1999, p.52, cité par : J. BLAISE, *préc.*,p.423, n°816 ; M.M.VIGNAL, droit de la concurrence interne et communautaire, Armand Colin, 3<sup>e</sup> éd., 2005, p.193, n°373.

<sup>5</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.137, n°323.

<sup>6</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.424, n°819 ; D.FERRIER, *préc.*

<sup>7</sup> J. B.BLAISE, *op.cit.*, p.425, n°820.

l'existence d'une concurrence « *vive* », la position dominante peut résulter donc de l'absence d'une concurrence sur le marché<sup>1</sup>.

La question se pose sur la situation de monopole : constitue-t-elle un critère d'une position dominante ?

Le législateur algérien distingue entre la position dominante et la position monopoliste en interdisant tout abus de position « *dominante ou monopolistique* »<sup>2</sup>. Mais le législateur n'a pas défini la situation de monopole.

La Cour de justice de la communauté européenne a distingué entre la situation de monopole et celle de domination en considérant que la domination sur le marché n'exclut pas toute concurrence sur le marché à la différence de la situation de monopole<sup>3</sup>.

Une partie de la doctrine estime que la référence à un tel critère comme qualifiant une position dominante est sans intérêt, car sauf le cas où l'entreprise est étatique, il est rare qu'une entreprise soit en situation de monopole<sup>4</sup>.

Cependant, la plupart de doctrine estiment que le monopole est une forme de domination, en effet lorsqu'une entreprise est en situation de monopole, il est certain qu'on est face à une position dominante<sup>5</sup>, en absence de ce monopole la position dominante trouve son origine dans « *le pouvoir de faire obstacle à une concurrence effective* »<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> M. MALAURIE-VIGNAL, *op.cit.*, 195, n°377.

<sup>2</sup> Art.7 al.1*préc.*, de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence.

<sup>3</sup> C.J.C.E., 13 fév.1979, Hoffmann La Roche, Rec., p.461 cité par : J. B. BLAISE, *op.cit.*, p.423 n°817.

<sup>4</sup> J. B. BLAISE, *préc.*423, n°816 : l'auteur a critiqué la définition retenue par l'ancienne ordonnance du 1945 qui a utilisé ces deux critères, l'auteur a estimé que « *ces précisions étaient de peu d'intérêt. Si l'on excepte le cas de certains monopoles d'Etat. Il est extrêmement rare en fait qu'une entreprise, aussi puissante soit-elle, arrive à occuper une situation de monopole* ».

<sup>5</sup> D.FERRIER, *préc.*, p. 137, n° 323 et M. MALAURIE-VIGNAL, *op.cit.*, p.195 et 196, n° n°379.

<sup>6</sup> D.LEGEAIS, *droit des affaires, op.cit.*, p.321, n°544.

La position dominante peut être exercée par une seule ou plusieurs entreprises<sup>1</sup>, cependant, le législateur algérien à la différence du législateur français<sup>2</sup> n'a prévu que la position dominante exercée par une entreprise<sup>3</sup>.

La position dominante n'est pas prohibée, mais l'exploitation abusive de cette position est sanctionnée, car elle est restrictive<sup>4</sup> à la concurrence. Cependant, le législateur n'a pas défini l'abus de position dominante, mais comme le législateur français, il a donné quelques exemples d'abus. Alors en l'absence de définition la question est, ce qu'on entend par un abus de position de domination ?

Le droit français et communautaire connaissent le même problème car ni le code de commerce français ni le traité de Rome ne définissent l'abus de la position dominante<sup>5</sup>. Deux critères ont été dégagés par la Cour de justice de la communauté européenne : un critère objectif dit aussi de structure se fondant sur la structure de la concurrence et un critère de comportement.

Dans le premier cas la pratique est abusive parce qu'elle modifie les conditions en mettant des barrières au marché pour les autres entreprises.

Dans le deuxième cas l'abus résulte d'un comportement anormal de l'entreprise dominante pour obtenir des avantages, ce comportement doit avoir pour effet de faire obstacle au développement de la concurrence<sup>6</sup>.

En effet l'exploitation abusive d'une position dominante peut résulter de la structure de la concurrence et aussi du comportement de l'entreprise qui a pour effet de faire obstacle au développement de la concurrence<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> M.MALAUURIE.VIGNAL, *préc.*, p.196, 381.

<sup>2</sup> Art.L.420-2 dispose que : « Est prohibée, dans les conditions prévues à l'article L. 420-1, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées... »

<sup>3</sup> Art.3-c, *préc.*, de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>4</sup> Art. 14 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence : « les pratiques visées aux articles 6, 7, 10,11et 12 ci-dessus sont qualifiées de pratiques restrictives à la concurrence».

<sup>5</sup>J. B. BLAISE, *op.cit.*, p.426, n°822.

<sup>6</sup> M.MALAUURIE-VIGNAL, *op.cit.*, p.199, 388 et 389.

Enfin on observe que le législateur algérien a donné les mêmes exemples des effets que produisent les ententes, en effet il a interdit tout abus de position dominante lorsqu'elle tend à :

« -*Limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activité commerciale ;*

*-limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;*

*-répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;*

*--faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;*

*-appliquer, à l'égard de partenaire, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;*

*-subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires des prestations supplémentaires qui par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats »<sup>2</sup>.*

## **Paragraphe 2 : La justification des pratiques restrictives à la concurrence**

Le législateur a prévu deux types de justification, en effet les pratiques restrictives peuvent être justifiées par un texte légal qui les soustrait à l'interdiction, la justification peut être admise par l'existence d'autres conditions.

### **A/ La justification par la loi**

Le législateur algérien dispose dans l'article 9 alinéa 1 de l'ordonnance 03-03 que « *ne sont pas soumis aux dispositions des articles 6 et 7, les accords et pratiques qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son*

---

<sup>1</sup> TPICE. 30 sep. 2003, Michelin, aff. T-2003/01, cont. Conc. cons. 2004, com. obs.S.POILLOT- PERUZZETO, cité par : M.M.VIGNAL, *op.cit.*, p.200, n°389 : « *la notion d'exploitation abusive est une notion objective qui vise les comportements d'une entreprise qui son en nature de à influencer la structure d'un marché où, à la suite de la présence de l'entreprise en question. Le degré de la concurrence est affaibli et qui ont pour effet de faire obstacle...au maintien de degré de concurrence existant sur le marché ou au développement de cette concurrence* ».

<sup>2</sup> Art.7 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

*application* »<sup>1</sup>. Ce texte inspiré du droit français<sup>2</sup>, a une interprétation stricte. En effet, seule l'application d'une loi ou un règlement pris pour son application peut exonérer la pratique anticoncurrentielle<sup>3</sup>, ainsi le comportement ne peut être justifié que s'il constitue « *une obligation légale et non le fruit d'une simple tolérance ou d'une invitation* »<sup>4</sup>.

Il résulte que les actes qui n'ont pas un caractère législatif ne sont pas soumis à l'exemption, ainsi les textes réglementaires qui n'appliquent pas directement une loi ne peuvent bénéficier de l'exemption<sup>5</sup>, en ce sens le conseil de la concurrence français a jugé qu'un arrêté interministériel pris pour l'application d'un décret d'application d'une loi ne peut être justifié car cet arrêté « *était très indirectement lié à l'application d'une loi* »<sup>6</sup>.

## **B/Les autres justifications**

Le législateur prévoit dans l'alinéa 2 de l'article 9 précitée que « *sont autorisés, les accords et pratiques dont les auteurs peuvent justifier qu'ils ont pour effet d'assurer un progrès économique ou technique, ou qu'ils contribuent à améliorer l'emploi, ou qui permettent aux petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché. Ne pourront bénéficier de cette disposition que les accords et pratiques qui ont fait l'objet d'une autorisation du Conseil de la concurrence* », cette justification repose sur un bilan économique, en effet les pratiques restrictives peuvent bénéficier d'une exemption si leur auteur :

1-Peut assurer un progrès économique ou technique :

Le législateur n'a pas défini le progrès économique, en effet le conseil de la concurrence a le pouvoir de constater si la restriction a pour effet d'assurer un progrès

---

<sup>1</sup> Art.9 al.1 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

<sup>2</sup> Art. L420-4 du c.com.fr « *Ne sont pas soumises aux dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 les pratiques:1o Qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application...* ».

<sup>3</sup> Paris, 22 mai 2001, Gaz. Pal. 23-27 déc. 2001.p.36 cité par : M.MALAUZIE-VIGNAL, *op.cit.*, p.211, n°417.

<sup>4</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p.411et 412, n°797.

<sup>5</sup> D. BARTHE, *faits justificatifs des pratiques anticoncurrentielles (c.com. art. L 420-4)*, *Jur.-Cl. Conc. cons.*, éd. 2009, fasc. 320, n°5.

<sup>6</sup> Cons. Con.c.fr., déc. N° 94-D-41, 5 juil.1994, pratiques relevées dans le secteur de volailles sous label : Rapp. 1994, ann. N°48, p.382 cité par : D. BARTHE, *op.cit.*, n°9.

économique. Le conseil de la concurrence français a ajouté que la restriction doit avoir un « *effet positif et non une simple contribution à la stabilité* », par exemple l'assurance d'une stabilité des prix<sup>1</sup>.

Le progrès économique peut être assuré par l'élargissement de la gamme des produits mis à la vente aux utilisateurs<sup>2</sup>. Cependant, les accords contenant une exclusivité absolue ne bénéficient pas d'une exemption, car ces accords ont pour effet de produire une situation de monopole sur le marché<sup>3</sup>.

Le progrès économique peut consister également dans le développement d'une offre diversifiée ou par l'assurance d'une sécurité aux consommateurs, constituant un progrès économique de même la restriction qui permet à son auteur d'accéder à un autre marché ou à affronter un opérateur économique en position de domination<sup>4</sup>.

2- Contribue améliorer l'emploi, c'est-à-dire la création ou le maintien d'emplois<sup>5</sup>.

3-les pratiques restrictives à la concurrence peuvent bénéficier d'une exemption lorsqu'elles permettent aux moyennes ou petites entreprises de consolider leur position concurrentielle. On peut citer comme exemples ici les accords d'achat exclusif, ces accords d'achat exclusif permettent un approvisionnement régulier et facilitent l'entrée des moyennes et les petites entreprises aux marchés<sup>6</sup>.

Enfin il faut souligner que devant l'absence d'activité du conseil de la concurrence algérien depuis 2003, il sera fait référence à la position du conseil de la concurrence français sur l'application de ces justifications.

---

<sup>1</sup> J. B. BLAISE, *préc.*, p.411 et 413, n°800.

<sup>2</sup> F. LEFEBVRE, *préc.*, p.351 n°1449.

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.* p.1594, n°4509 et F. LEFEBVRE, *préc.*, p.351 n°1449.

<sup>4</sup> D. FERRIER, *op.cit.*, p.335, n°755.

<sup>5</sup> M. MALAURIE-VIGNAL, *op.cit.*, p.213, n°419.

<sup>6</sup> F. LEFEBVRE, *op.cit.*, p.350 n°1445.

En droit français l'exemption individuelle par la loi ou par les justifications citées précédemment n'ont pas des applications courantes en réalité<sup>1</sup>. Les autorités de la concurrence en droit français et communautaire et appliquent la règle de raison<sup>2</sup> qui repose sur un bilan non économique mais un « *bilan concurrentiel* », cette règle inspirée de celle de « *rule of reason* » du droit américain<sup>3</sup>.

L'application de cette règle repose sur une balance des effets anticoncurrentiels et pro concurrentiels. En effet la pratique restrictive est considérée comme non anticoncurrentielle « *lorsque l'effet pro concurrentiel serait en l'occurrence supérieur à l'effet anticoncurrentiel* »<sup>4</sup>.

Après avoir analysé la formation du contrat cadre de distribution, il est nécessaire d'aborder les différentes difficultés tenant à l'exécution et la rupture de ce contrat.

---

<sup>1</sup> J.B. BLAISE, *op.cit.*, p. 414, n°801 : « *le conseil de la concurrence a fait un usage prudent de la dérogation de l'article L.420-4-1,2°. L'on ne constate en effet que six cas d'application de cette disposition depuis 1986* ».

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.556, n°1039.

<sup>3</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.245, n° 557.

<sup>4</sup> *Ibid.*

## Chapitre 2 : Les Difficultés tenant à l'exécution et la rupture d du contrat cadre de distribution

Le contrat cadre malgré son caractère préparatoire et son indétermination des termes essentiels de l'échange, dispose d'une force obligatoire immédiate<sup>1</sup>, une fois que les conditions de validité soient réunies il produit ses effets. Cependant, la particularité du contrat et son prolongement dans le temps posent de nombreuses difficultés. Ces difficultés tenant d'une part à l'exécution du contrat cadre<sup>2</sup> (section1), et d'autre part lors de la rupture de ce contrat cadre (section2).

### Section 1 : Les difficultés tenant à l'exécution du cadre de distribution

Le contrat cadre de distribution est un contrat qui a pour objet d'organiser les contrats d'application c'est-à-dire les ventes successives, cependant, la nature du contrat suppose l'indétermination des termes essentiels de ces ventes successives.

La difficulté d'exécution du contrat cadre tient à la nature même du contrat cadre, le contrat cadre de distribution est un contrat inscrit dans la durée, les parties entendent par ce contrat organiser une série de ventes dans le futur, mais, ils ne peuvent déterminer à l'avance les termes essentielles de l'échange sans courir un risque d'imprévision<sup>3</sup>. En effet, la conclusion des contrats d'application nécessite une intervention d'un nouvel accord.

Cependant, « *les parties peuvent ne pas parvenir à un accord sur les éléments essentiels des contrats d'application laissés en suspens dans le contrat cadre* ». La question se pose donc sur la force contraignante du contrat cadre de distribution de rendre certaine la conclusion des contrats d'application, autrement dit avec l'indétermination de l'objet des ventes successives le contrat cadre ne porte aucune obligation de transfert de propriété. Une autre question se pose qui est de savoir si on peut utiliser l'exécution forcée pour obliger les parties à conclure les contrats d'application<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> G.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, op.cit., p.2

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1*, op.cit., p.115, n°162.

<sup>3</sup> V. supra, p.14.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, op.cit, p.475, n°711.



Afin de répondre à ces questions il convient de préciser la force contraignante du contrat cadre sur les contrats d'application (paragraphe1). Puis seront abordées les conséquences de l'inexécution des obligations des parties (paragraphe2).

## **Paragraphe1 La force contraignante du contrat cadre sur les contrats d'application**

Le contrat cadre est un contrat synallagmatique, il impose aux parties de nombreuses obligations<sup>1</sup>, ces obligation varient selon chaque type du contrat cadre de distribution, cependant, l'obligation commune à tous les types de ces contrat c'est la création d'un courant d'affaires entre le fournisseur et le distributeur, c'est-à-dire la conclusion des contrats d'application.

L'obligation de conclure des contrats d'application constitue l'obligation essentielle du contrat cadre de distribution, c'est sa cause d'existence, ainsi l'objet du contrat cadre ne peut être réalisé sans la conclusion des contrats d'application<sup>2</sup>.

La nature de l'obligation de conclure des contrats d'application a fait l'objet d'une controverse, la jurisprudence française après hésitation a distingué entre le contrat de vente et le contrat cadre, en considérant que le contrat cadre contient une obligation de faire ou ne pas faire et non pas de donner. En effet le contrat cadre ne peut être considéré comme une vente<sup>3</sup>.le contrat cadre implique la conclusion des vente élémentaires, mais pour des raisons économiques les parties ne peuvent parvenir à un accord sur les termes essentiels et notamment les produits qui seront vendus et leur prix.

Cependant, cette indétermination ne signifie pas que le contrat est dépourvu de toute force obligatoire, le contrat cadre dispose d'une force obligatoire immédiate, c'est un contrat synallagmatique même s'il implique une exclusivité unilatérale<sup>4</sup>, il engendre en effet plusieurs obligations à la charge des parties.

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.212, n°472.

<sup>2</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2, préc.*, p.475, n°711.

<sup>3</sup> V. *supra*, la détermination du prix dans le contrat cadre de distribution, p.84 et s.

<sup>4</sup> Tel est le cas dans le contrat d'achat exclusif, car le distributeur s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès de son fournisseur, mais le contrat demeure un contrat synallagmatique, car il

L'obligation de passer des contrats d'application varie selon chaque type du contrat cadre que concluent les parties, elle peut être directe (A), ou indirecte (B), et la force contraignante du contrat cadre n'est pas la même dans les deux cas<sup>1</sup>.

## **A/L'obligation directe de conclure des contrats d'application**

Il arrive que le contrat cadre de distribution implique une obligation directe et positive de conclure des contrats d'application. Cette obligation se traduit par les clauses de rendement et l'engagement du fournisseur de répondre aux commandes du distributeur<sup>2</sup>.

### **1-Les clauses de rendement**

L'obligation d'acheter imposée au distributeur est nécessaire pour tous les types d'accords cadres de distribution, cette obligation se traduit par les clauses de rendement.

Par les clauses de rendement, le distributeur s'engage à réaliser certaines opérations par une clause de quota ou de minima<sup>3</sup>.

Les clauses de rendement revêtent une grande importance dans les contrats cadres de distribution, en effet la non réalisation d'une telle obligation peut entraîner une résiliation du contrat<sup>4</sup>, le concessionnaire par exemple en matière de concession d'automobiles peut s'engager à réaliser au moins 30 % de ses achats auprès de son concédant ou d'un autre fournisseur<sup>5</sup>.

---

pèse sur le fournisseur des obligations comme l'assistance, l'obligation de répondre aux commandes honorées du distributeur.

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.476, n°711.

<sup>2</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.480, n°720.

<sup>3</sup> *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, p.1388. n°3751.

<sup>4</sup> Cass.com.29 nov. 1988, n° 87-11, 690, 87-11,691 et 87-11, 692, cité par : BOUT, *préc.* : la Cour de cassation à propos d'un contrat de concession a admis la résiliation au plein droit du contrat en l'existence d'une clause stipulant que le contrat sera résilié en cas de non réalisation du chiffre d'affaires prévu .La Cour de cassation a estimé que « *obligation de quota constituait un condition déterminante de la concession* » ; *v. aussi* : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*,p.603, n°1140.

<sup>5</sup>D.FERRIER, *op.cit.*, p.287, n°642.

La clause de rendement peut mettre à charge du distributeur une obligation de moyens c'est-à-dire qu'elle impose au distributeur « *de faire son mieux, ou encore de s'efforcer d'atteindre l'objectif fixé* »<sup>1</sup>, cette obligation de moyen ne comporte pas une promesse de vente d'une quantité de produits. En effet le fournisseur ne peut obliger son distributeur à se livrer car il s'agit d'une simple obligation de faire qui ne peut être susceptible d'une d'exécution forcée parce que la chose qui sera commandée n'est pas encore définie<sup>2</sup>.

À l'inverse, le fournisseur peut imposer au distributeur « *d'atteindre effectivement des résultats chiffrés donnant ainsi à l'engagement pris le contour d'une obligation de résultat* »<sup>3</sup>. La clause de quota ou de minima peut être analysée comme une obligation de résultat lorsque le contrat stipule une clause de résiliation de plein droit ou une « *clause pénale d'un montant élevé* »<sup>4</sup> en cas d'inexécution.

Les clauses de rendement peuvent aussi constituer une vente ferme, ou une promesse de vente d'une quantité définie et précisée de produits, dont l'exécution se réalisera au fur et à mesure des commandes du distributeur, une telle clause pèse sur le distributeur une obligation de donner<sup>5</sup> susceptible d'exécution forcée<sup>6</sup>, cette exécution forcée a pour objet de renforcer le caractère contraignant de cette clause<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.602, n°1130.

<sup>2</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *préc.*, p.480, n°720.

<sup>3</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.214, n°474.

<sup>4</sup> *Lamy droit économique*, CD-Rom, n°3751 ; CA. Paris 12 avr.1996, D.1996, Ifr. Rap., p. 283, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p.214, n°474 : la Cour d'appel de Paris a distingué entre les clauses de rendement imposant une obligation de moyen et celle imposant une obligation de résultat en considérant que « *la clause imposant au concessionnaire un pourcentage de pénétration national qui est sanctionné si ce taux n'est pas atteint, par la résiliation de plein droit du contrat, doit être analysé comme une obligation de résultat dès lors que ne sont pas appréciées les diligences effectuées afin de parvenir à ce résultat, mais est seulement constaté si ce taux de pénétration déterminé dans le contrat est ou non atteint* ».

<sup>5</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *préc.*, p.480, n°720 et, *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, n°3751.

<sup>6</sup> CA Colmar, 18 oct. 1972, sur renvoi de Cass. com., 5 juin 1972, no 71-12.923, D. 1973, jur., p. 496, note Cabrillac M. et Seube A., JCP éd. G 1973, II, no 17479, note Burst J.-J.), cité par : *Lamy droit économique*, CD-Rom *préc.*, n°3751.

<sup>7</sup> Cass. com., 7 déc. 1993, no 91-21.711, D. 1994, I.R., p. 27, cité par : *Lamy droit économique*, *préc.*, n°3751.

Cependant, il faut noter que le contrat cadre impose en général au distributeur une simple obligation de contracter, c'est-à-dire une simple obligation de faire<sup>1</sup> et un moyen d'inciter le distributeur « à réaliser les meilleurs rendements », il résulte que l'inexécution de cette dernière sera sanctionnée par la résiliation du contrat assortie éventuellement de dommages et intérêts, sans que le créancier puisse demander en une exécution forcée<sup>2</sup>, ainsi la résiliation du contrat est rarement mise en œuvre lorsque les clauses de résultat ne sont pas réalisés. Ces clauses ne peuvent obliger le distributeur de se livrer, et en effet de rendre certaine la conclusion des contrats d'application, cependant, une telle obligation positive de conclure des contrats d'application permet « de rendre leur passation probable »<sup>3</sup>.

## **2- L'obligation du fournisseur de répondre aux commandes du distributeur**

Parfois le contrat cadre met à la charge du fournisseur une obligation de répondre à toutes les commandes fournies par le distributeur<sup>4</sup>, cette stipulation contient une obligation directe de conclure des contrats d'application, la question se pose de savoir si on peut analyser cette obligation comme une obligation de livrer, dont l'inexécution peut entraîner une exécution forcée.

Le contrat cadre par sa nature ne peut déterminer les termes essentiels des ventes élémentaires à l'avance, face à cette indétermination l'obligation imposant au fournisseur de répondre aux commandes du distributeur ne peut constituer une obligation de donner, en ce sens la jurisprudence française a jugé que la violation d'une simple obligation de répondre aux commande du distributeur ne constitue pas un refus de vente<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> PH. le TOURNEAU, *les contrats de franchisages*, op.cit., p.40, n°107.

<sup>2</sup> Lamy droit économique, préc., et PH. le TOURNEAU, *les contrats de franchisages*, préc., p.40, n°107.

<sup>3</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, op.cit., p.480 et 481, n°720.

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, op.cit., p.481, n°721.

<sup>5</sup> N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, op.cit., n°15 : « Il ne pouvait y avoir refus de vente et violation de l'art. 36 [C. com., art. L. 442-6] lorsqu'il n'y avait pas eu commande ferme et réelle, en l'absence d'accord tant sur le prix que sur la chose, mais seulement commande « programme », qui suppose une éventualité sans aucune offre de prendre livraison ».

Il résulte que la force d'une telle obligation est moins contraignante pour obliger le fournisseur de vendre, car elle n'emporte pas une obligation absolue de livrer qui donne au distributeur le droit d'une exécution forcée en cas d'inexécution<sup>1</sup>.

## **B/ Les obligations indirectes de conclure les contrats d'application**

L'obligation indirecte de conclure des contrats d'application résulte des clauses d'exclusivité territoriale ou d'approvisionnement<sup>2</sup>.

### **1-Les clauses d'exclusivité territoriale**

Dans l'exclusivité territoriale le fournisseur s'engage à ne pas contracter avec un autre revendeur sur le même territoire, c'est une obligation de ne pas faire cette exclusivité se trouve couramment dans les contrats cadres de distribution. Cette obligation implique indirectement une obligation de conclure des contrats d'application, le fournisseur s'engage à ne pas vendre les produits contractuels à un autre revendeur sur un territoire déterminé<sup>3</sup>. La question se pose sur la force contraignante de cet engagement de rendre certaine la conclusion des contrats d'application autrement dit une telle obligation peut obliger sont d'acheteur de conclure les contrats d'application cette obligation dont l'inexécution entraîne une exécution forcée ?

L'exclusivité territoriale joue un rôle déterminant dans les contrats de distribution, en outre elle constitue une condition de validité dans certains contrat cadre<sup>4</sup>. En outre cette exclusivité territoriale lorsqu'elle est accompagnée d'un engagement d'achat exclusif de la part du distributeur implique un « *principe actif* » c'est-à-dire les parties se trouvent pratiquement obligées de contracter en s'interdisant de contracter ailleurs, une telle exclusivité implique des avantages aux parties, la conclusion des contrats

---

<sup>1</sup> SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.482, n°722.

<sup>2</sup> J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent*, *op.cit.*, P.8.

<sup>3</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 2*, *op.cit.*, p.476, n°712.

<sup>4</sup> V. *supra*, p.56.

d'application constitue par conséquence une nécessité économique pour les deux parties.

Cependant, l'engagement du fournisseur de ne pas contracter avec un autre revendeur sur le même territoire concédé à un distributeur ne peut constituer une obligation positive de vendre ou d'acheter, cet engagement contraint le fournisseur lui contraint mais il ne peut obliger le fournisseur de conclure les contrats d'application<sup>1</sup>, mais cela ne signifie pas que le fournisseur peut violer son exclusivité, le respect de cette obligation demeure pendant la durée du contrat, le fournisseur ne peut approvisionner un autre revendeur sur territoire<sup>2</sup>. En revanche le distributeur ne peut céder l'exclusivité territoriale concédée par son fournisseur<sup>3</sup>.

Enfin l'exclusivité territoriale assure une grande probabilité de conclure des contrats d'application, cette abstention restreint la liberté du fournisseur en fait mais elle n'emporte pas une obligation positive de vendre susceptible d'exécution forcée<sup>4</sup>.

## **2- Les clauses d'approvisionnement exclusif ou quasi exclusif**

Le contrat cadre porte parfois une obligation d'achat exclusif ou quasi exclusif par lequel le distributeur s'engage à ne s'approvisionner en produits contractuels, pour tout, qu'après d'un seul fournisseur ou d'une entreprise désignée par celui-ci.

Lorsque le contrat stipule une clause d'approvisionnement exclusif, la question se pose de savoir si cette obligation constitue « *t-elle alors à elle seule une obligation de contracter ?* »<sup>5</sup>.

La jurisprudence française a répondu à cette question par la négation en considérant que lorsque la clause d'approvisionnement exclusif est le seul engagement souscrit par

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.477, n°714.

<sup>2</sup> Cass.com., 10 janv. 1967, no 65-10.871, *Bull. civ. III*, p. 21, cité par : Lamy droit économique, Cdrom, *op.cit.*, n°890.

<sup>3</sup> Cass.com.27 mars. 1990, *Bull.civ.IV.*, n°96, p.64 cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.213, n°473.

<sup>4</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *préc.*, p.477, n°714.

<sup>5</sup> A.SAYG, le contrat cadre2, *op.cit.*, 477, n°715.

le distributeur, le fournisseur ne peut imposer au revendeur de se livrer. Cependant, l'engagement d'approvisionnement exclusif demeure jusqu'à l'expiration du contrat, le distributeur ne peut s'approvisionner en produits contractuels auprès un autre fournisseur<sup>1</sup>.

Ainsi lorsque le contrat prévoit en contrepartie de cet engagement une obligation d'assistance à la charge du fournisseur, le distributeur est tenue d'une obligation d'exploitation continue, ce dernier dans ce cas ne peut cesser son activité.

La clause d'exclusivité d'approvisionnement n'emporte pas donc une obligation positive d'acheter mais il oblige le distributeur de respecter l'engagement d'exclusivité en s'interdisant de se fournir les produits objet du contrat qu'auprès d'un autre fournisseur pendant la durée du contrat<sup>2</sup>.

Les clauses d'exclusivité d'approvisionnement ou territoriale ne constituent pas donc des obligations positives de vendre ou d'acheter susceptible d'exécution forcée<sup>3</sup>.

Cependant, les clauses d'exclusivité même si n'impliquent pas une obligation de directe de vendre ou d'acheter, ces obligations restreignent la liberté des parties en réalité, ces dernières donc se trouvent contraintes, la conclusion des contrats d'application est devenue donc une nécessité économique pour le débiteur de l'exclusivité, en sens un auteur considère qu' « *on peut difficilement s'imaginer qu'une fois ayant conclu le contrat- cadre, les parties en restent là. En effet, comment le détaillant va-il exercer son commerce, s'il ne s'approvisionne pas qu'auprès le fabricant ? Que va faire de ses produits un fabricant qui ne les livrait pas un détaillant ?* »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Cass.com. 2 fév. 1971 : *Bull.civIV*, n°32, p.34, cité par : F.P. DULIAN et P. A. RONZANO, *op.cit.*, n°23: « *la Cour de cassation permet d'illustrer la relativité de cette obligation de contracter. Ainsi, il ne peut être reproché aux propriétaires d'un débit de boissons, liés par un contrat de bière ne leur imposant que le respect d'une clause d'approvisionnement exclusif pour une durée de dix ans, d'avoir cédé leur fonds à un acquéreur qui cessa de l'exploiter avant l'expiration de ce délai, du moment que ni lui ni eux ne se sont approvisionnés ailleurs* » ; v. aussi : A.SAYG, *le contrat cadre2, op.cit.*, 478, n°715.

<sup>2</sup> Cass.com. 15 oct. 1968 : D. 1969, Jur., p. 115 cité par : A.SAYAG, *le contrat cadre2, préc.*

<sup>3</sup> A.SAYG, *le contrat cadre2, op.cit.*, p. 479, n°718 : « *pour un tribunal, toute exclusivité réciproque, loin de constituer une obligation positive de vendre ou d'acheter-susceptible d'entraîner une exécution forcée- pesant sur chaque débiteur, devrait seulement permettre de libérer de son engagement le contractant restant tenu d'observer l'obligation d'exclusivité* ».

<sup>4</sup> D.BASCHET, *Les clauses d'exclusivité*, thèse, Paris, 1977, p. 26, cité par : F. P.DULIAN et P. A. RONZANO *op.cit.*, n°24 ; A.SAYAG, *le contrat cadre2, préc.*, p.477, n°714.

Enfin, il est à noter que le contrat cadre de distribution comme tout contrat cadre contient une obligation de passer des contrats d'application, ces derniers prennent nécessairement en matière de distribution la forme de ventes, cette obligation a un caractère original et indéfini puisque les termes essentiels des ventes ultérieures sont encore indéterminés. À cet effet cette obligation ne peut rendre certaine la passation des contrats d'application mais elle permet de rendre leur conclusion probable<sup>1</sup>.

Mais cela ne signifie pas que le contrat cadre est dépourvu de toute force contraignante, la conclusion des contrats d'application constitue une logique et une nécessité économique et organique pour les deux parties qui ont conclu le contrat cadre dans le but de la création d'un courant d'affaire qui ne peut se réaliser que par la passation de ces ventes successives, la conclusion des contrats d'application donc n'est pas une simple éventualité<sup>2</sup> c'est ce qui a été jugé par la jurisprudence française<sup>3</sup>. Le contrat cadre est donc une technique spécifique « qui contraint mais laisse libre ». Ainsi, Les contrats cadres de distribution comportent fréquemment des autres stipulations qui obligent positivement les parties de conclure des contrats d'application, dont la violation de l'obligation de conclure des contrats d'application dans ce cas est sanctionnée<sup>4</sup>.

## **Paragraphe 2 : Les conséquences de non passation des contrats d'application**

Lorsque le contrat cadre de distribution met à la charge des parties une obligation de conclure des contrats d'application, c'est-à-dire de vendre et d'acheter, et conformément

---

<sup>1</sup> F. DULIAN, P. A. RONZANO *op.cit.*, n°23 « *s'il ne peut y avoir de certitude absolue que les contrats d'application seront conclus, il est au moins quelques procédés qui permettent de rendre leur passation probable* ».

<sup>2</sup> F. P. DULIAN et A. RONZANO *op.cit.*, n°24.

<sup>3</sup> CA. Paris 26 sept. 1995, RJDA 1996, n° 180, p. 143 ; *RTD civ.* 1996, n° 1, p. 143, obs. J. Mestre. « *ne constitue pas un contrat au sens de l'article 1101 du code civil une convention intitulée « contrat-cadre de coopération » mentionnant notamment que les deux parties seraient intéressées éventuellement à collaborer à la réalisation de projets d'édition et de publication et que le présent contrat constitue un cadre juridique général déterminant les grandes lignes qui régiraient toute coopération entre les deux parties, dès lors que cette convention ne comporte aucun engagement définitif de la part des parties* ».

<sup>4</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.479, n°718.



aux règles du droit commun des contrats la non passation des contrats d'application constitue une inexécution d'une obligation essentielle ce qui engage la responsabilité contractuelle et donne le droit à la résolution du contrat (A). La non passation des contrats d'application peut aussi résulter d'un désaccord sur les termes essentiels des ventes successives, cette situation produit des effets importants sur les obligations des parties<sup>1</sup> (B).

## **A/ En cas d'inexécution de l'obligation de conclure des contrats d'application**

Selon les règles du droit commun, lorsque l'une des parties n'exécute pas son obligation contractuelle, l'autre partie peut demander la résolution<sup>2</sup> du contrat<sup>3</sup>.

L'objet essentiel du contrat cadre est la création d'un courant d'affaire qui consiste dans la conclusion d'une série de ventes pendant une longue durée. Le refus donc de conclure les contrats d'application constitue non exécution d'une véritable obligation positive de vendre ou d'acheter, ce qui donne à l'autre un droit à la résolution<sup>4</sup>. Le distributeur peut aussi demander la résolution du contrat cadre par exemple lorsque le fournisseur viole l'obligation de conclure les contrats d'application, alors que le contrat cadre implique une clause stipulant que les ventes seront conclus selon le prix catalogue fixé par le fournisseur, le refus de vente constitue une violation d'une obligation essentielle du contrat cadre par le fournisseur<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1*, *op.cit.*, p.117, n°168.

<sup>2</sup> Cour suprême, 06 fév. 2002, R.J., année 2003, n°1, p. 193 ; Cass.civ1<sup>ère</sup> 7 avr. 1998, *Bull.civ.*, I, n°142, p.95, cité par : J.GHESTIN, C.JAMIN et M.BILLAN, *les effets du contrat*, 3<sup>ème</sup>, L.G.D.J.2001, p.540, n°477 « *La résolution a pour effet d'anéantir le contrat et de remettre les parties dans l'état où elles se trouvaient antérieurement* » : Cass.civ1<sup>ère</sup> 7 avr. 1998, *Bull.civ.*, I, n°142, p.95, cité par : J.GHESTIN, C.JAMIN et M.BILLAN, *préc.*, p.540, n°477 ; HENRY et F. BARATON, *la résolution judiciaire*, Code Dalloz Expert – Code civil 2007 – Cdrom, n°21.

<sup>3</sup> Art.119 al.1 c.civ.alg. : « *Dans les contrats synallagmatiques, lorsqu'une des parties n'exécute pas son obligation, l'autre partie peut, après avoir mis le débiteur en demeure, réclamer l'exécution du contrat ou en demander la résolution avec réparation du préjudice, dans les deux cas, s'il ya lieu* »

<sup>4</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1*, *préc.*, p.117, n°168.

<sup>5</sup> P.PUIG, *op.cit.*, p.124, n°163.

Cependant, la difficulté tient à la sanction de la résolution elle-même<sup>1</sup>. Selon les principes du droit commun, la résolution du contrat à un effet rétroactif<sup>2</sup>, c'est-à-dire les parties doivent se restituer à l'état où elles se trouvaient avant la conclusion du contrat sous réserve d'une impossibilité de restitution<sup>3</sup>. La question se pose donc sur le sort des contrats de vente déjà conclus et exécutés, c'est-à-dire de savoir si la résolution du contrat cadre de distribution entraîne celle des contrats d'application conclus et exécutés?

La jurisprudence française dans un arrêt a appliqué l'effet rétroactif de la résolution sur les contrats d'application conclus et exécutés pour un contrat de franchise, en jugeant que « *le contrat synallagmatique née ayant été résolu pour inexécution par l'une d'es parties de ses obligations, les choses devaient être remises au même état que si les obligations nées du contrat n'avaient jamais existé* »<sup>4</sup>.

Cependant, cette solution pose des difficultés quant aux contrats de ventes conclus et exécutés pendant cette durée d'exécution<sup>5</sup>, à cet effet une doctrine estime qu'il ne faut pas réduire de cette jurisprudence que l'application de l'effet rétroactif de la résolution est absolu, il résulte que « *si l'inexécution du contrat avait suivi une période d'exercice de commerce par le franchisé, profitant ainsi de savoir faire du franchiseur, il est douteux que la résolution du contrat soit revenue sur cette période où les parties auraient exécuté réciproquement leurs obligations* »<sup>6</sup>, en effet la résiliation qui ne concerne que l'avenir reste la meilleure solution pour l'ensemble contractuel que

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1, op.cit.*, p.119, n°171.

<sup>2</sup> Cour suprême, 06 fév. 2002, *préc.*

<sup>3</sup> Art.122 c.civ. alg. : « *Lorsque le contrat est résolu les parties sont restituées dans l'état où elles se trouvaient auparavant. Si cette restitution est impossible, le tribunal peut allouer une réparation* ».

<sup>4</sup> Cass.com.12 oct.1982 :BULL.civ, p262, n°309, cité par : M.BEHAR TOUCHAIS, extinction du contrat (effets), *op.cit.*, n°7 A.SAYAG, *le contrat cadre 1, préc.*, p.119, n°171 ; M.BEHAR TOUCHAIS, extinction du contrat (effets), J.-Cl.com., contrats- distribution, éd.2009, fasc176, p.5, n°7 : dans cette espèce Cour de cassation a cassé un arrêt dont la Cour d'appel « *avait refusé d'ordonner la restitution par le franchiseur du droit d'entrée versé par le franchisé* ».

<sup>5</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre 1, préc.*, p.119, n°171.

<sup>6</sup> M.BEHAR TOUCHAIS, extinction du contrat (effets), *préc.*, p.5, n°7.

constitue le contrat cadre de distribution et ses contrats d'application<sup>1</sup>. Ainsi le contrat cadre comme technique prolongée dans la durée<sup>2</sup>, la résolution et donc l'effet rétroactif s'oppose à la nature de ce contrat<sup>3</sup>, en outre l'anéantissement et donc la remise des parties à la situation antérieure du contrat cadre n'est pas toujours facile<sup>4</sup> le créancier de l'obligation peut demander de réparer les préjudices causée par l'inexécution de cette obligation<sup>5</sup>.

## **B/ En cas de désaccord sur les termes essentiels des ventes successives**

Le contrat cadre par sa nature, ne peut déterminer les termes essentiels des ventes successives, ce qui nécessite un nouvel accord pour la conclusion de chaque vente. Il se peut que les parties ne parviendraient pas à un accord sur le prix d'une vente par exemple<sup>6</sup>, notamment lorsqu'aucune clause relative au prix n'est stipulée<sup>7</sup>, la logique du contrat cadre de distribution suppose que rien ne peut imposer aux contractants de conclure les contrats d'application, cependant, le principe de bonne foi dans l'exécution des contrat exige aux parties de négocier de bonne foi<sup>8</sup> c'est-à-dire d'entrer en pourparlers, en ce sens la jurisprudence française a estimé que constitue une exécution de mauvaise foi l'application par le fournisseur à ses distributeurs un prix supérieur que celui appliqué aux consommateurs<sup>9</sup>.

---

<sup>1</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 1, *op.cit.*, p.119, n°171 « *la complexité des relations nées du contrat cadre et des contrats d'application rend assurément préférable la solution de la résiliation, lorsqu'il y a eu déjà exécution* ».

<sup>2</sup> En matière des contrats à exécution successive les juges français préfèrent retenir la résiliation qui a n'a pas un effet rétroactif à la différence de la résolution : A.CERMOLACCE et V.P-TRIBOULET, *durée dans les contrats*, J.-CL.com, contrats- distribution, V.1, fasc.70, n°62.

<sup>3</sup> L. BELHADJ, *op.cit.*, p.315, n°242.

<sup>4</sup> A.CERMOLACCE et V.P-TRIBOULET, *préc.*, p.70, n°62.

<sup>5</sup> Art. 119 c.civ.alg ; P.PUIG, *op.cit.*, p.124, n°163.

<sup>6</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.484, n°726.

<sup>7</sup> P.PUIG *préc.*, p.124, n°163.

<sup>8</sup> Art.107 c.civ. alg. « *Le contrat doit être exécuté conformément à son contenu, et de bonne foi...* ».

<sup>9</sup> A.SAYAG, *le contrat cadre2*, *op.cit.*, p485, n°729.

Enfin il faut souligner que le contrat cadre de distribution contient plusieurs obligations à la charge des parties, ces obligations ont pour objet de renforcer l'efficacité du contrat cadre. Ces obligations varient selon chaque type de contrat de distribution.

Il est à noter aussi que l'exécution du ne se borne pas aux obligations stipulées mais à toutes les suites de l'obligation d'après sa nature<sup>1</sup>, en ce sens les dispositions du droit commun des contrats disposent que le contrat «... *oblige le contractant, non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à tout ce que la loi, l'usage et l'équité considèrent comme une suite nécessaire de ce contrat d'après la nature de l'obligation* »<sup>2</sup>.

Il s'ajoute que les contraintes du droit de la concurrence qui exige de motiver le refus de ventes<sup>3</sup> et qui interdit toute pratique discriminatoire<sup>4</sup>, renforcent cette efficacité du contrat cadre, ce qui donne une force contraignante au contrat cadre et rend la conclusion des contrats d'application encore plus probable.

## **Section 2 : Les difficultés tenant à la rupture du contrat cadre de distribution**

Conformément aux règles du droit commun des contrats<sup>5</sup>, la détermination de la durée du contrat cadre de distribution est laissée à la liberté contractuelle des parties, en effet le fournisseur et le distributeur peuvent convenir que le contrat soit à durée déterminée « *éventuellement renouvelable* », ou indéterminée<sup>6</sup>. Cependant, ce contrat limite le plus souvent la liberté de l'une ou des deux parties par les clauses

---

<sup>1</sup>J.GHESTIN, *la notion de contrat cadre et les enjeux théoriques et pratiques qu'y s'attachent*, op.cit., p.9.

<sup>2</sup>Art. 107, al.2 c.civ.alg.

<sup>3</sup> Art. 11 al. 2 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence qui dispose « *Est prohibée dès lors qu'il est susceptible d'affecter le libre jeu de la concurrence, l'exploitation abusive, par une entreprise, de l'état de dépendance dans le quel se trouve à son égard une entreprise, client ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister à ...un refus de vente sans motif légitime...* ».

<sup>4</sup>Art.11 al.3 de l'ordonnance 3-03 préc.

<sup>5</sup> Art.106 c.civ.alg.

<sup>6</sup>P.GRIGNON, op.cit., p.14, n°77.

d'exclusivité, la durée donc revêt une importance particulière dans les contrats cadres de distribution<sup>1</sup>.

Le législateur a laissé la détermination de la durée du contrat de distribution à la liberté des parties sans aucune intervention en la matière<sup>2</sup>, contrairement au législateur français qui est intervenu pour limiter la durée des contrats comportant des clauses d'exclusivité à une durée maximum de dix ans<sup>3</sup>. Le dépassement de cette limite était sanctionné par les juridictions par la nullité absolue du contrat, par suite la jurisprudence française a retenu la solution de ramener la durée excessive au délai de dix ans<sup>4</sup>, il résulte donc que le dépassement de cette limite n'entraîne pas l'annulation du contrat, dans ce cas le contrat doit être réduit à la durée imposée par le législateur. Après l'expiration de cette durée, rien n'interdit les parties de conclure un nouvel contrat cadre de distribution dans la limite de dix ans<sup>5</sup>.

Quant au droit communautaire le règlement d'exemption par catégorie a limité durée maximale de l'obligation d'approvisionnement appelée aussi clause de non concurrence à cinq ans<sup>6</sup>.

Cependant, le législateur Algérien n'a prévu aucune durée, alors qu'une telle limitation a pour objet de protéger le débiteur de ces clauses d'exclusivité.

La liberté de mettre fin au contrat est laissée en principe liberté des parties, en ce sens l'article 106 du code civil prévoit que «*le contrat fait la loi des contractants. Il ne peut être révoqué, ni modifié que de leur consentement mutuel ou pour les causes prévues*

---

<sup>1</sup> J.BEAUCHARD, *op.cit.*, p.165.

<sup>2</sup> Art. 106 c.civ.

<sup>3</sup> Art. L.330-1 du c. com.fr.

<sup>4</sup> D. MAINGUY, *Contrats spéciaux*, *op.cit.*, p.421, n°442.

<sup>5</sup> Cass.com.21 fév.1995, n°93-13-302, D.1995, IR.92, cité par : P.GRIGNON, *préc.*, p.14, n°77 ; N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°6, concernant la même jurisprudence « *Le contrat, dès lors qu'il est arrivé à expiration, peut être renouvelé par accord des parties, pour une nouvelle période maximale de dix ans, renouvelable...Le contrat conclu après l'arrivée du terme légal de dix ans ne constitue pas juridiquement la prorogation du premier contrat* ».

<sup>6</sup> Art.5 du règlement 330/2010 *préc.*, dispose : « 1. L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux obligations suivantes contenues dans des accords verticaux:  
a) toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépassent cinq ans... », v. aussi : P-H. ANTONMATTEI et J. RAYNARD, *Contrats spéciaux*, LITEC, 6<sup>ème</sup> éd., 2008, p.36, n°37.

*par la loi* ». Cependant, en raison de la situation du distributeur qui se trouve le plus souvent sous la dépendance économique de son fournisseur et la nature du contrat cadre comme une relation inscrite dans la durée pose de nombreuses difficultés et produit des conséquences très importantes<sup>1</sup>.

Après avoir envisagé les causes de rupture du contrat cadre de distribution (paragraphe 1) seront examinées les conséquences de la rupture de ce contrat (paragraphe 2).

## **Paragraphe1 : Les causes de rupture du contrat cadre de distribution**

Le contrat cadre de distribution prend fin soit à l'arrivée du son terme(A), soit par la résiliation unilatérale, lorsque le contrat cadre est pour durée indéterminée(B).

### **A/L'extinction du contrat cadre à durée déterminée**

La plupart des contrats de distribution sont conclus pour une durée déterminée<sup>2</sup>, le contrat prend fin donc lors l'expiration de la durée fixée par les parties. Cette rupture a un effet extinctif car elle met fin aux obligations des parties. En effet l'une des parties ne peut demander à l'autre partie d'exécuter ses obligations alors que le contrat a pris fin<sup>3</sup>. Le non renouvellement est un droit reconnu à la partie qui décide à ne pas poursuivre les relations contractuelles lorsque le contrat arrive à son terme<sup>4</sup>, en ce sens la jurisprudence française a considéré que le concédant n'est pas tenu de renouveler un

---

<sup>1</sup> *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, n° 3846.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1505, n°4194.

<sup>3</sup> Cass.com.28 nov.2006, o4-20, 370, n°1345, cité par E.CHEVRIER, *exécution forcée d'une concession automobile résiliée*, Recueil Dalloz, 2007, v.1, p.13 « ordonnant au concédant la poursuite des relations contractuelles avec son concessionnaire, alors qu'elle relevait que le contrat de distribution automobile avait été régulièrement résilié sans constater la conclusion d'un nouveau contrat entre les parties, la cour d'appel a violé l'article 873 du NCPC. La relation contractuelle ayant régulièrement cessé (respect des clauses contractuelles, notamment du préavis) il en résulte l'inexistence de l'obligation de faire dont l'exécution avait été ordonnée par la cour de Versailles, et en conséquence, une contestation sérieuse s'opposant à une telle mesure ordonnance en réfère ».

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*, p. 1505, n°4194.

contrat de concession qui arrive à son terme<sup>1</sup> et que le non renouvellement ne constitue pas une faute de son auteur et n'engage pas sa responsabilité, le non renouvellement ne constitue pas aussi un refus de vente au regard du droit de la concurrence<sup>2</sup>. Il a été jugé ainsi que le non-renouvellement d'un contrat de franchise qui arrive à son terme est un droit pour le franchiseur, et que le franchiseur n'engage sa responsabilité qu'en cas d'abus de son droit<sup>3</sup>, le fournisseur aussi n'est pas tenu de justifier sa décision de ne pas renouveler le contrat de distribution<sup>4</sup>.

Le non renouvellement se distingue de la résiliation unilatérale avant l'expiration de la durée du contrat, une telle résiliation sans juste motif engage la responsabilité contractuelle de la personne qui a résilié le contrat de distribution<sup>5</sup>.

Cependant, le droit de non renouvellement reconnu aux parties est soumis à la condition de notifier un préavis à l'autre partie, à défaut le contrat est renouvelé tacitement<sup>6</sup>.

## 1-Le respect du préavis

Le refus de renouveler du contrat cadre de distribution est un droit pour les parties cependant, ce droit est subordonné à un préavis. Le fournisseur<sup>7</sup> par exemple doit prévenir le distributeur dans le délai contractuel de son intention de non renouvellement des relations contractuelles<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup>Cass. com. 9 déc. 1986: D. 1988. Somm. 19, obs. FERRIER 9 juin 1992, cité par : RONTCHEVSKY et É.CHEVRIER et Pascal PISONI, *op.cit.*, n°9 bis.

<sup>2</sup> Com. 4 févr. 1986: D. 1988. Somm. 19, obs. FERRIER 10 juin 1986 cité par : RONTCHEVSKY et É.CHEVRIER et Pascal PISONI, *préc.*, n°9 bis.

<sup>3</sup> Paris, 12 janv. 2005: Petites affiches 8 déc. 2005, p. 9, note Marot; Lettre distrib. mai 2005, p. 3. cité par : N. RONTCHEVSKY et É.CHEVRIER et Pascal PISONI, *préc.*, n°9 bis.

<sup>4</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.155, n°337.

<sup>5</sup>M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.153, n°336.

<sup>6</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1506, n°4200.

<sup>7</sup> « Dans la majorité des cas le non renouvellement est exercé par le fournisseur, à l'encontre du distributeur .Cependant ce droit appartient à l'une et l'autre des parties » : Lamy droit économique Lamy droit économique, Cdrom, *op.cit.*, n°3850, v. aussi : D. MAINGUY, *op.cit.*, p.441, n°456.

<sup>8</sup> N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°28.

Le contrat cadre comporte le plus souvent une clause précisant que le fournisseur doit notifier au distributeur sa volonté de ne pas renouveler le contrat cadre, la clause détermine aussi le délai que le fournisseur doit respecter, la violation de cette clause engage la responsabilité du fournisseur. Le respect du délai du préavis s'impose au fournisseur aussi lorsqu'il propose au distributeur un renouvellement du contrat avec modification substantielle des ses stipulations<sup>1</sup>.

Quant à la preuve de l'avis la jurisprudence française a considéré que la lettre recommandée suffit de prouver le respect du préavis prévus dans le contrat<sup>2</sup>. En absence de clause relative au préavis le principe est que les parties ne sont tenues d'aucun préavis<sup>3</sup>.

La durée du préavis est déterminée en principe dans le contrat cadre, à défaut le délai doit être raisonnable et suffisant pour permettre au distributeur d'organiser sa reconversion<sup>4</sup>.

Cependant, il faut noter que le droit de non renouvellement reconnu aux parties n'échappe pas à tout contrôle. En effet l'abus du droit de non renouvellement engage la responsabilité de son auteur. L'abus du droit de non renouvellement peut résulter du comportement du fournisseur qui a donné au distributeur une apparence d'une volonté de renouvellement<sup>5</sup>.

Ainsi constitue un abus le fait par le fournisseur de notifier au distributeur quelques jours avant l'expiration de la durée du contrat. Cependant, la jurisprudence a considéré

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1507 et 1508, n°4205.

<sup>2</sup> Cass.com.29 jan.2008, n°06-13.462, D.2008, p.541, cité par R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc.*

<sup>3</sup>PH. Le TOUREAU, *les contrats de franchisage*, *op.cit.*, p.275, n°771.et R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1508, n°4206.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1508, n°207 : « à défaut de stipulation prévoyant dans le contrat la durée du délai de préavis, il semble que la jurisprudence considère d'une manière générale, comme insuffisant le délai de préavis d'une durée inférieure à trois mois sauf lorsque le distributeur a pu organiser sa reconversion ».

<sup>5</sup>Cass.com. 23 mai 2000: RTD civ. 2001. 137, no 6, obs. Mestre et Fages; RJDA 2000, no 973, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *préc.*, n°28.



que le non renouvellement sans préavis n'est pas fautif lorsque le distributeur n'avait pas atteint les objectifs convenus<sup>1</sup>.

## 2- La continuation des relations après le terme

Les parties du contrat cadre de distribution peuvent poursuivre les relations contractuelles soit par une tacite reconduction soit par la précision par le fournisseur des conditions de renouvellement<sup>2</sup>.

Quant à la tacite reconduction il faut distinguer entre deux situations : en présence d'une clause de tacite reconduction le contrat ne devient pas un contrat cadre à durée indéterminé, mais il s'agit d'un nouveau contrat cadre<sup>3</sup>, en revanche en l'absence d'une clause prévoyant une tacite reconduction la qualification du contrat cadre aura changée d'un contrat à durée déterminée à un contrat à durée indéterminée<sup>4</sup>. Les parties peuvent aussi prévoir dans le contrat cadre que le renouvellement sera subordonné à la conclusion d'un nouveau contrat, dans ce cas le fournisseur peut proposer de nouvelles conditions au distributeur, cependant, le fournisseur doit notifier au distributeur les nouvelles conditions et laisser à ce distributeur un délai de réflexion<sup>5</sup>.

Enfin il faut noter que le nouveau contrat cadre peut prendre une autre qualification, les parties par exemple, peuvent passer d'un contrat de distribution sélective à un contrat de concession exclusive<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Cass.com.23 jan.2006, n°03-13-739, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1508, °4208.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1510, n°4212.

<sup>3</sup> J.P.VIENNOIS, *contrats de distribution, op.cit.*, p.26, n°100.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.* p.1510, n°4214.

<sup>5</sup> N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *préc.*, n°28.

<sup>6</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1512, n°4217et4218.

## **B/ La résiliation du contrat à durée indéterminée**

La résiliation unilatérale du contrat constitue une exception du principe du droit commun qui dispose que le contrat ne peut être modifié ou révoqué que par le consentement des deux parties<sup>1</sup>.

Contrairement au contrat de distribution à durée déterminée, dont la résiliation unilatérale sans faute de l'autre partie engage la responsabilité de son auteur<sup>2</sup>, le contrat cadre à durée indéterminée peut être résilié à tout moment par chacune des parties, cependant, la résiliation unilatérale ne doit pas être abusive, ainsi elle est soumise à l'obligation de respecter un délai de préavis<sup>3</sup>.

### **1-Le principe de la faculté de résiliation unilatérale**

Dans les contrats à durée indéterminée, pour éviter le caractère perpétuel du contrat cadre de distribution, chaque partie a le droit de résiliation unilatéralement du contrat, cependant, les parties doivent respecter un préavis conventionnel ou d'usages<sup>4</sup>.

Les parties sont tenues de respecter un préavis même si le contrat cadre ne comporte aucune clause relative au préavis, le fournisseur par exemple engage sa responsabilité en cas de résiliation du contrat sans respecter un préavis suffisant<sup>5</sup>.

Toutefois, le fournisseur n'est tenu à aucun délai lorsque la rupture est justifiée par une faute grave du distributeur<sup>6</sup>. Cependant, le respect du préavis peut être compensé par une indemnité<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Art.106 *préc.*, c.civ.alg.

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.155, n°338.

<sup>3</sup> L. BELHADJ, *op.cit.*, p.326, n°252.

<sup>4</sup> J.P VIENNOIS, *op.cit.*, p., n°101.

<sup>5</sup> Cass.com.5 déc.1984, n°83-14.273, BULL.civ.IV, p.270, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, éd 2001, p1426, n°3870 ; F.PAUL-DULIAN et A.RONZANO, *op.cit.*, n°33.

<sup>6</sup> Cass.com.12 fév.1968, n°65-14.231, BULL.civ.IV, p.59, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p1426, n°3870. : la Cour de cassation a estimé que « *attendu que relativement aux craintes légitimes qu'inspirait( au con concédant) la situation financière( du concessionnaire) la Cour d'appel a fait siens les motifs du jugement qui relevaient à l'encontre de celui-ci une situation gravement obérée, des reports d'échéances et des dettes impayées de longue date, qui*

Le législateur algérien ainsi que le législateur français n'a prévu aucun délai, cependant, le législateur français a mis un critère permettant de déterminer ce délai, au terme des dispositions du code de commerce, la détermination du préavis doit tenir en compte la durée des relations contractuelles et doit être conforme aux usages du commerce, le législateur français a distingué aussi entre les relations dont les produits sont distribués sous la marque du distributeur et les produits commercialisés sous la marque du fournisseur. Dans le premier cas la durée doit être doublée<sup>2</sup>.

La jurisprudence française a retenu aussi trois critères, la durée des relations contractuelles, leur importance financière et les usages, en ce sens la Cour de cassation a jugé dans une affaire comme insuffisant le délai de deux mois dont la résiliation entraînait une baisse de 20% du chiffre d'affaires du distributeur. La jurisprudence a estimé aussi « *qu'il devait au moins être porté à deux ans en prenant appui sur le principe de bonne foi et en soulignant des éléments complémentaires à l'ancienneté des relations tels que le pourcentage du chiffre d'affaires et la marge bénéficiaire représentée par la vente des produits distribués, les investissements publicitaires, la difficulté de nouer des contrats de distribution pour des produits équivalents, la situation du marché* »<sup>3</sup>.

Le respect du préavis semble donc très important dans le contrat cadre à durée déterminée car il s'agit de la rupture d'une relation liant les parties depuis plusieurs années, la violation de cette obligation engage la responsabilité de l'auteur de la résiliation et en effet sa condamnation à des dommages intérêts<sup>4</sup>.

Enfin Le droit de rompre unilatéralement un contrat à durée indéterminée n'est pas un droit absolu, l'abus de droit dans la résiliation unilatérale est sanctionné.

---

*ont motivé la déclaration ultérieure de faillite, qu'ainsi l'arrêt a pu déduire, de cette situation source de dangers, un motif légitime de rompre sans délai... ».*

<sup>1</sup> Com. 3 juin 1986: D. 1988. Somm. 19, obs. FERRIER, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°30.

<sup>2</sup> Art. L422-6, al.5 c.com.fr.

<sup>3</sup> Cass.co.16 fév.1988, n°86-16.207, cité par : R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1428, n°3873.

<sup>4</sup> Art 124 *préc.*, c.civ.alg.

## 2-L'abus de la résiliation du contrat cadre de distribution à durée indéterminée

La liberté des parties de résilier à tout moment le contrat cadre à durée indéterminée est soumise à un contrôle de l'abus, ce contrôle est assuré par les règles du droit commun qui sanctionnent l'abus de droit<sup>1</sup> et les dispositions du droit de la concurrence qui interdisent toute rupture abusive.

Le contrôle de l'abus s'exerce en premier lieu sur le respect du préavis, le principe de la bonne foi dans l'exécution des relations contractuelles, et le respect le principe de la force obligatoire du contrat met à la charge de la partie désirant de mettre fin au contrat à durée indéterminée une obligation de respecter un préavis<sup>2</sup>, la jurisprudence française a considéré que la rupture est abusive en l'absence d'un préavis, ainsi la durée insuffisante donnée au distributeur constitue un abus de droit de rupture du contrat, en ce sens la Cour de cassation a estimé dans que le concédant qui respecte un préavis contractuel, propre à permettre au concessionnaire d'organiser sa reconversion, n'engage pas sa responsabilité<sup>3</sup>.

Le législateur français aussi afin de protéger la partie faible -qui est le plus souvent le distributeur- a renforcé le contrôle de l'abus de droit de la résiliation par les dispositions relatives à l'interdiction des pratiques restrictives qui sanctionnent le non respect du préavis<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Art.124 bis c.civ.alg. : « L'exercice d'un droit est constitutif d'une faute, notamment dans les cas suivants :

-s'il a lieu dans le but de nuire à autrui,

-s'il tend à la satisfaction d'un intérêt dont l'importance est minime par rapport au préjudice qui en résulte pour autrui,

-s'il tend à la satisfaction d'un intérêt illicite ».

<sup>2</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.157, n°340.

<sup>3</sup> Com. 6 mai 2002, Bull. civ. IV, no 81; D. 2002. AJ. 1754, obs. Chevrier; *ibid.* Somm. 2842, obs. D. MAZEAUD, et 3008, obs. FERRIER, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°33 La Cour de cassation a jugé que : « Attendu qu'en statuant ainsi, alors qu'elle avait constaté que la société Fiat auto avait respecté le préavis contractuel, propre à permettre au concessionnaire d'organiser sa reconversion, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations » ; v. aussi R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1515, n°4225.

<sup>4</sup> Art. L442-6, al.5 du c.com.fr.

La résiliation unilatérale du contrat cadre peut prendre un caractère abusif même si l'obligation du préavis est respectée<sup>1</sup>, en sens le législateur a considéré que constitue une rupture abusive le fait de mettre fin à des relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse d'accepter des conditions commerciales injustifiées<sup>2</sup>.

L'abus de droit de rupture peut résulter aussi de la résiliation pour l'inexécution des obligations irréalisables, ainsi la résiliation du contrat cadre par le fournisseur pour l'inexécution des clauses de rendement imposant au distributeur « *des objectifs irréalisables, des volumes d'affaires exagérés et impossibles à atteindre* » constitue une rupture abusive<sup>3</sup>.

Le manquement à la bonne foi contractuelle durant la période du préavis constitue aussi un abus<sup>4</sup>, en ce sens un concédant a été sanctionné pour la fourniture de ses produits sur le même territoire concédé au distributeur pendant la durée du préavis<sup>5</sup>.

Enfin, quoi qu'il en soit les juge peuvent déduire l'existence d'un abus de la résiliation par l'analyse des circonstances de la rupture ou le motif de la résiliation<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1517, n°4232.

<sup>2</sup> Art.11.al 6 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence : « *est prohibée, Delors quelle est susceptible d'affecter le libre jeu de la concurrence, l'exploitation abusive, par une entreprise, de l'état de dépendance dans lequel se trouve à son égard une entreprise, client ou fournisseur .....*  
*-la rupture d'une relation commerciale au seul motif que le partenaire, refuse de soumettre à des conditions commerciales injustifié... »* .

<sup>3</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p. 1520, n°4239.

<sup>4</sup> Paris, 12 mai 1995: RJDA 1995, no 1354, cité par : N. RONTCHEVSKY, É. CHEVRIER et P. PISONI, *op.cit.*, n°31 bis.

<sup>5</sup> Cass.com.28 juin, 1994, n°92-17, 888, RJDA 1994, n°12, n°1277, cité par, R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1518, n°4233.

<sup>6</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.157, n°340.

## **Paragraphe 2 : Les conséquences de rupture du contrat cadre de distribution**

L'extinction du contrat cadre de distribution constitue la source d'importantes difficultés qui concernent spécialement la restitution des stocks et le matériel prêté par le fournisseur au distributeur et la détermination des indemnités naissant de la rupture du contrat cadre de distribution<sup>1</sup>.

### **A/ Les difficultés relatives aux restitutions et du reprises des stocks de marchandise et le matériel prêté par le fournisseur**

Après la rupture du contrat cadre de distribution, le principe est que le distributeur doit restituer le matériel fourni au fournisseur, il doit aussi restituer les signes distinctifs. Cependant, la difficulté réside dans l'obligation de restitution du matériel (1), ainsi la question se pose sur le sort des stocks de marchandises non vendues par le distributeur (2).

#### **1- L'obligation de restitution du matériel du fournisseur**

Dans les contrats de distribution notamment dans les contrats d'achat exclusif et de franchise, le fournisseur s'engage à assister son distributeur par un matériel afin de l'aider à s'installer<sup>2</sup>, le distributeur s'engage à l'inverse à restituer le matériel en nature après la rupture du contrat.

L'obligation de restitution ne pose aucun problème lorsque le matériel est restituable, cependant, cette restitution n'est pas toujours possible, la restitution des cuves en nature dans les contrats de carburants impose des travaux coûteux pour le distributeur<sup>3</sup>, la question se pose sur la validité de la clause de restitution en nature dans ce cas.

---

<sup>1</sup> P-H. ANTONMATTEI et J. RAYNARD, *op.cit.*, p. 47n°47.

<sup>2</sup> V. supra, p. 41.

<sup>3</sup> V. supra, p.41 *préc.*

Le matériel prêté au distributeur est soumis aux règles du droit commun gouvernant le contrat du prêt à usage, le principe est que le distributeur doit restituer le matériel prêté après l'expiration du contrat<sup>1</sup>. La jurisprudence française en se fondant sur les règles relatives au prêt à usage a jugé dans un arrêt que la restitution des cuves devait se faire en nature<sup>2</sup>. Mais les juges du fond ont considéré qu'une telle restitution peut constituer un abus du droit<sup>3</sup>.

Cependant la Cour de cassation a aussi changé sa position en jugeant par un arrêt rendu le 18 février 1992 que l'obligation de restitution en nature a un effet restrictif à la concurrence<sup>4</sup>, les juges du fond ont confirmé leur position en annulant une clause de restitution en nature sur le fondement de l'article L.420-3 du code de commerce<sup>5</sup>. Il résulte que la restitution en nature qui impose des travaux coûteux pour le distributeur et l'empêche de changer son partenaire constitue une pratique restrictive à la concurrence, ce qui entraîne la nullité de la clause<sup>6</sup>.

L'obligation de restitution en nature peut avoir donc un effet anticoncurrentiel dans la mesure où elle rend le changement de fournisseur difficile pour le distributeur<sup>7</sup>.

Cependant, il faut noter enfin que l'interdiction de la clause de restitution en nature n'est pas absolue, car la solution consacrée par la jurisprudence française ne s'applique

---

<sup>1</sup> Art.545, c.civ dispose que « l'emprunteur doit, à la fin du prêt, restituer la chose reçue dans l'état où elle se trouve et ce, sans préjudice de sa responsabilité du chef de la perte ou de la détérioration... »

<sup>2</sup> Cass. Com.29 jan.1985, BULL, civ, IV, n°43, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *op.cit.*, p.100, n°180.

<sup>3</sup> Paris, 25 fév. 1985, Gaz. Pal., 1985.2. 441, cité par : M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p.100, n°180.

<sup>4</sup> Cass.com. 18 févr. 1992: Bull. civ. IV, n° 78; D. 1993. 57, note Hannoun, « L'obligation de restitution en nature du matériel impose des travaux coûteux au revendeur de carburant, non justifiés par des nécessités techniques en raison de la durée de vie des cuves, et elle est susceptible de le dissuader de traiter avec un autre fournisseur; elle est ainsi disproportionnée avec la fonction qui lui a été fixée de faire respecter l'exclusivité d'achat du carburant et constitue un frein à la concurrence», v. aussi : D.LEGEAIS, *contrat d'assistance et de fourniture, op.cit.*,p.7 n°23.

<sup>5</sup> CA. Agen, 27 nov. 2000, *JurisData*, n°2000-143778, cité par : D.LEGEAIS, *contrat d'assistance et de fourniture, préc.*, p.7, n°23.

<sup>6</sup> Art.13 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence : « sans préjudice des dispositions des articles 8 et 9 de la présente ordonnance, est nul tout engagement, convention ou clause contractuelle se rapportant à l'une des pratiques prohibées par les articles 6, 7, 10, 11, et 12 ci-dessus ».

<sup>7</sup> M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *préc.*, p.100, n°180.

pas lorsque le matériel prêté peut être restitué sans dépenses financières exagérées, ainsi lorsque le distributeur est un créancier du fournisseur il peut exercer son droit de rétention sur le matériel prêté par le fournisseur<sup>1</sup>.

## **2- Les difficultés tenant au sort des stocks des marchandises non vendues**

Une autre difficulté surgit lors de la rupture du contrat cadre de distribution tenant au sort des stocks des marchandises non vendues par le distributeur après la rupture du contrat cadre de distribution.

Le distributeur est un commerçant qui achète les produits auprès de son fournisseur en vue de les revendre, il est propriétaire de ces produits, ces produits demeurent en principe entre ses mains<sup>2</sup>. Cependant, une fois que le contrat cadre prend fin, le distributeur n'est lié par aucun contrat avec le fournisseur, il résulte que ce distributeur peut éprouver des difficultés à vendre ces produits notamment lorsque le fournisseur désigne un autre concessionnaire qui remplace l'ancien distributeur, il peut s'agir donc d'une concurrence déloyale au fournisseur et à l'autre concessionnaire concédé sur le même territoire. En revanche le fournisseur n'est pas un distributeur, il n'est pas tenu donc d'acheter les produits et la question se pose donc sur le sort des stocks des produits invendus après la rupture du contrat cadre de distribution<sup>3</sup>.

Le sort des stocks dépend des dispositions contractuelles<sup>4</sup>, le contrat cadre contient le plus souvent une clause relative à ces marchandises, imposant au fournisseur de racheter les marchandises non vendues, lors de la rupture du contrat cadre de distribution, ou au distributeur d'écouler le stock pendant un certain temps<sup>5</sup>. Ainsi lorsque le contrat cadre prévoit que le fournisseur ne peut en aucun cas racheter les stocks cette clause est licite en raison d principe de la force obligatoire du contrat,

---

<sup>1</sup> D.LEGEAIS, *contrat d'assistance et de fourniture*, *op.cit.*, p.7, n°23.

<sup>2</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1526, n°4259.

<sup>3</sup> D.MAINGUY, *op.cit.*, p. 444, n°459.

<sup>4</sup> D.BASCHET, *op.cit.*, p.412, n°894.

<sup>5</sup> P-H. ANTONMATTEI et J. RAYNARD, *op.cit.*, p. 49n°47.



dans ce cas le fournisseur choisit entre donner au distributeur un délai de préavis suffisant pour lui permettre de vendre toute la marchandise, ou bien il autorise son ancien distributeur d'utiliser ses signes distinctif après la rupture du contrat pour faciliter la vente de ces stocks<sup>1</sup>.

En présence des stipulations contractuelles relatives à ces stocks, ces clauses doivent prévoir les modalités d'écoulement ou de reprise de ces stocks et leur règlement, le contrat doit aussi déterminer la valeur de rachat des marchandises. La question se pose sur le sort des stocks en l'absence de toute stipulation contractuelle en la matière, et avec l'absence des textes législatifs en droit algérien que français propres au sort des stocks<sup>2</sup>, ce qui nécessite de chercher la solution dans la jurisprudence française qui est développée en la matière.

La Cour de cassation française dans un premier temps estimait qu'en l'absence de stipulation contractuelle, le distributeur doit conserver après la rupture du contrat les stocks qui demeurent sans possibilité de les vendre<sup>3</sup>, « *notamment lorsqu'il aura laissé passer le délai pendant lequel il devrait, selon le contrat demander la reprise de ses stocks* »<sup>4</sup>.

Cependant, les juges du fond par la suite à propos d'un contrat de concession exclusive où le fournisseur a été sanctionné pour une rupture abusive, ont considéré que le fournisseur doit reprendre les stocks dans la mesure où l'existence de ces stocks est une conséquence de cette rupture abusive sans respect d'un délai de préavis<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1527, n°4265.

<sup>2</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p297, n°667.

<sup>3</sup> Cass.com. 18 juil.1984, n°82-15.715, cité par : BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1520, n°4260.

<sup>4</sup> Cass.com. 28 oct.1986, n° 85-11.722, cité par : BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p1526, n°4260.

<sup>5</sup> CA Bordeaux, 11 juin 1996, 2e ch., no 95-00.1359, cit par: BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1527, n°4260.

Cependant, le fournisseur peut refuser la reprise des stocks s'il peut prouver une faute grave du distributeur, le fournisseur dans la distribution sélective par exemple peut « s'opposer à la reprise de cosmétique périmés dans la mesure où le distributeur n'avait pas respecté « le principe de bon sens "premier entré, premier sorti" en présence de produits rapidement périssables »<sup>1</sup>.

Enfin, le fournisseur qui a résilié le contrat à durée indéterminée en respectant les délais du préavis n'est tenu à aucune obligation de reprise des stocks, cependant, si la rupture est abusive le fournisseur doit reprendre les marchandises non vendues à titre de réparation du distributeur<sup>2</sup>.

## **B/ La détermination des indemnités résultant de la rupture du contrat cadre de distribution**

Le fournisseur peut être condamné par la réparation des préjudices causés par la rupture brutale ou abusive(1), ainsi le distributeur de sa qualité de commerçant qui achète les produits en vue de les revendre, a donc sa propre clientèle. Par la rupture du contrat, il perd son activité et la question se pose sur son droit d'obtenir une indemnité de clientèle (2).

### **1- Les indemnités de rupture du contrat**

La victime de la rupture qui est le plus souvent le distributeur et qui a perdu son activité nécessite une protection particulière, en effet, l'abus dans la résiliation d'un contrat à durée indéterminé ou l'abus dans le droit de non renouvellement d'un contrat à durée déterminée engage la responsabilité civile de son auteur sur le fondement de l'abus de droit<sup>3</sup> et le manquement de bonne foi<sup>4</sup>, parce qu'une telle résiliation a pour but de nuire à l'autre partie<sup>5</sup>. Ainsi la résiliation pour le refus du distributeur des conditions

---

<sup>1</sup> BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p1527, n°4262.

<sup>2</sup> Cass. com.23 MAI 2000, RDJA. 2000 ; *RTD.civ.*2001, 137, cité par : D.LEGEAIS, *droit des affaires, op.cit.*, p.456, n°766, v.éga. P.leTOURNEAU, *les contrats de franchisages, op.cit.*, p.282, n°792.

<sup>3</sup> Art.124 bis et 124, c.civ.alg., *préc.*

<sup>4</sup> Art.107 c.civ.alg.

<sup>5</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.175, n°392.

injustifiées<sup>1</sup> ou discriminatoires<sup>2</sup> constitue une pratique anticoncurrentielle sanctionnée par le droit de la concurrence<sup>3</sup>.

Le législateur français dans le but de protéger les opérateurs économiques a interdit la rupture brutale d'une relation économique<sup>4</sup>.

La rupture brutale se distingue de celle abusive, la rupture prend le caractère brutal lorsqu'elle est « *imprévisible, soudaine et violente sans respect un préavis écrit et raisonnable* »<sup>5</sup>, le fournisseur condamné par une rupture brutale doit verser des dommages intérêts pour dommages causés par cette rupture. Cependant, le fournisseur par exemple n'est tenu à aucune indemnité lorsque le distributeur commet une grave faute, ou n'a pas exécuté ses obligations<sup>6</sup>.

En revanche la rupture abusive résulte, de l'abus de droit de rupture, elle est « *dictée par la volonté de nuire* »<sup>7</sup>, c'est-à-dire Il y a abus lorsqu'il ya mauvaise foi de l'auteur. En effet, si la loi reconnaît aux parties le droit de non renouveler un contrat à durée détermine, ils sont condamnés de l'abus de ce droit.

Enfin la victime de la résiliation abusive peut demander la réparation du préjudice causé par la rupture abusive, ce droit est assuré par les règles du droit commun<sup>8</sup>, ainsi

---

<sup>1</sup> Art. 11al.6 *préc.*, de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence

<sup>2</sup> D.ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien*, *op.cit.*, p.24 et D.FERRIER, *op.cit.*, p.172, n°383.

<sup>3</sup> Art.11 al.6 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence ; Sur les sanctions prévues par le droit de la concurrence : v. ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien*, *op.cit.*, p.35 et s.

<sup>4</sup> Art. L442-6-1, 5° : selon cet article : est illicite « *le fait de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie sans préavis écrit tenant compte de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels ou des usages reconnus par des accords interprofessionnels* ».

<sup>5</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.172, n°382.

<sup>6</sup> PH.leTOURNEAU, *les contrats de franchisage*, *op.cit.*, p. 279, n°784 ; Com. 6 janv. 1987: Bull. civ. IV, n°

<sup>7</sup> D.FERRIER, *préc.*, p.172, n°382.

<sup>8</sup> Art.124 c.civ. alg., v. aussi R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1535, n°4290.

que par les dispositions relatives à la concurrence<sup>1</sup> et la loi applicable aux pratiques commerciales<sup>2</sup>. Le distributeur victime d'une rupture abusive pour son refus des conditions injustifiées ou discriminatoires peut « *bénéficier des éléments de preuves réunies par les agents de l'administration pour exercer une action en réparation contre l'auteur de ces pratiques* »<sup>3</sup> c'est-à-dire le fournisseur.

Les dommages intérêts doivent être calculés en tenant compte la durée du préavis, le manque à gagner et de pertes éprouvées<sup>4</sup>. En effet, ces dommages intérêts peuvent être appréciés au regard de la marge des bénéfices que la victime peut réaliser par la non rupture du contrat, ils peuvent s'apprécier aussi au regard du préjudice morale causé par l'atteinte à la réputation commerciale du distributeur<sup>5</sup>. Ainsi il faut souligner que rien n'interdit les parties de stipuler une clause contractuelle fixant forfaitairement une indemnité résultant d'une éventuelle rupture brutale ou abusive<sup>6</sup>.

## 2 L'indemnité de clientèle

Le contrat cadre lie deux commerçants indépendants, le fournisseur et le distributeur, ce dernier qui achète les produits auprès du premier en vue de les revendre, le distributeur dispose de sa propre clientèle<sup>7</sup> dans l'exercice de son activité commerciale, et peut se prévaloir de ce droit qui constitue un des éléments constitutifs

---

<sup>1</sup> Art.48 de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence « *Toute personne physique ou morale qui s'estime lésée par une pratique restrictive telle que prévue par la présente ordonnance, peut saisir pour réparation la juridiction compétente conformément à la législation en vigueur* »

<sup>2</sup> Art.65 al.2 de la loi n° 04-02 applicable aux pratiques commerciales, selon le texte toute personne victime d'une pratique sanctionnée par cette loi peut « *se constituer partie civile en vue de la réparation du préjudice subi* ».

<sup>3</sup> ZENNAKI, *la discrimination entre agents économiques en droit algérien, op.cit., p.39.*

<sup>4</sup> D.FERRIER, *op.cit., p.176, n°392.*

<sup>5</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *préc., p.1535, n°4290.*

<sup>7</sup> *La clientèle se définit comme un « Ensemble des personnes (clients) qui sont en relations d'affaires avec un professionnel. Si ce professionnel est un commerçant la clientèle est dite commercial. S'il exerce une profession civile et en particulier libérale (avocat, médecin, etc.) il s'agit d'une clientèle civile »* : R. GUILLIEN et J. VINCENT, « *Lexique juridique* »Code Dalloz Etudes – Droit Commercial , 2007 Cdrom.

du fonds de commerce<sup>1</sup>, en ce sens les dispositions du code de commerce disposent que le fonds de commerce comprend obligatoirement la clientèle<sup>2</sup>. Cependant ça ne signifie pas que la marque du fournisseur n'a aucun rôle, cette dernière constitue un signe de ralliement par excellence, mais n'est pas suffisant pour créer une clientèle, les efforts personnels du distributeur, ses prestations fournies, ses conseils, ces éléments ont entraîné la création de la clientèle<sup>3</sup>.

La clientèle est considérée parfois comme commune, en ce sens la jurisprudence française a jugé qu' « *il n'est pas possible d'admettre que les clients seraient seulement ceux du concessionnaire ; à l'évidence, en matière de véhicules automobiles, les acheteurs sont les clients du constructeur et de la marque, en même temps que ceux du concessionnaire* »<sup>4</sup>. Cependant, une partie de la doctrine considère que juridiquement la clientèle constitue le fruit de l'exercice de l'activité dans le fond de commerce, la clientèle appartient au distributeur qui organise l'exploitation du fond de commerce et conclue le contrat cadre de distribution<sup>5</sup>.

Il reste à s'interroger sur l'existence d'un droit d'indemnité de clientèle ou non au distributeur après la rupture du contrat ?

Le droit du distributeur à une indemnité de clientèle pose une autre difficulté lors de la rupture du contrat cadre de distribution, ce problème ne se pose plus lorsque les parties sont convenues de versement d'une indemnité de clientèle en cas de rupture du contrat, la question se pose en l'absence de toute stipulation contractuelle de savoir si le distributeur a un droit d'indemnisation pour la perte de sa clientèle ?

Aucun texte n'a donné une solution que se soit en droit algérien, ou droit français en revanche la détermination de l'indemnité a été discutée en doctrine française et en ce sens plusieurs théories ont été proposées.

---

<sup>1</sup> D.POHE- TOKPA, *la place de la clientèle dans la distribution intégrée*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire, sous la direction de B.SAINTOURENS et D. ZENNAKI,PUB, 2011, p.64 et D.FERRIER, *op.cit.*,p.298, n°670.

<sup>2</sup> Art.78 al.2 c.com. alg.

<sup>3</sup> D.POHE- TOKPA, *préc.*, p.64.

<sup>4</sup> CA Paris, 12 nov. 1962, D. 1963, som., p. 25, cité par : *Lamy droit économique*, Cdrom, *op.cit.*, n°3916.

<sup>5</sup>D.FERRIER, *préc.*, p.298, n°670.

Pour justifier le droit du distributeur d'une indemnité de clientèle, une partie de la doctrine considère que les clients en matière de concession exclusive sont attachés à la marque et les produits du concédant, le distributeur par son activité n'a développé aucune clientèle, cette dernière relève du concédant, à cet effet le concessionnaire doit être assimilé à un mandataire salarié ou un agent commercial, en effet il dispose d'un droit d'indemnité<sup>1</sup>. D'autres considèrent le distributeur comme un mandataire d'intérêt commun cependant, la jurisprudence française n'a adopté aucune de ces théories<sup>2</sup>.

Cependant aucune de ces théories a été consacrée par la jurisprudence française, et la jurisprudence dominante refuse de consacrer un droit d'indemnité de clientèle au distributeur dès lors qu'il est propriétaire de cette clientèle<sup>3</sup>, cette jurisprudence semble très logique pour une doctrine, puisque ce dernier comme un commerçant juridiquement indépendant dispose de sa propre clientèle, cette clientèle constitue un élément essentiel de son fonds de commerce<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, p R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1532, n°4279.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Paris 1<sup>ère</sup> mars, 2006, Juris-Data, n°2006-294519, cité par : D.FERRIER, *préc.*, p. 298, n°670.

<sup>4</sup> D.FERRIER, *op.cit.*, p.298, n°670 : « c'est donc très logiquement que la jurisprudence dominante refuse de consacrer le droit à une indemnité de clientèle pour l'ancien concessionnaire puisqu'il conserve sa clientèle ».

## Conclusion

En conclusion le contrat cadre de distribution par sa nature présente aussi bien des avantages économiques que juridiques pour les parties contractantes.

Juridiquement, le contrat cadre se caractérise par le fait que les parties ne peuvent définir à l'avance les termes essentiels des ventes successives, notamment la chose et les prix, cet aspect semble donc déterminant dans l'organisation de la distribution, car il répond à la nature de ces relations inscrites dans la durées.

Le contrat cadre de distribution a pour objet d'organiser un courant d'affaires en préparant à l'avance les conditions générales dans lesquelles seront conclus les contrats de ventes successives dits contrats d'application ou d'exécution. Une telle formule assure aussi aux parties une standardisation et une stabilisation des relations en évitant la négociation à chaque conclusion d'un contrat vente sur le même contenu<sup>1</sup>.

Sur le plan économique le contrat cadre permet au distributeur de participer à la vie d'un groupement d'entreprises qui constituent le réseau de distribution, ce qui donne à ce revendeur une puissance dans la commercialisation des produits du fournisseur<sup>2</sup>. L'organisation de distribution sur la technique du contrat cadre assure aussi un gain d'argent et de temps au moment de la conclusion de ces contrats d'application<sup>3</sup>. Le contrat cadre de distribution comme relation inscrite dans la durée assure un approvisionnement régulier pour le distributeur à la différence des autres modes traditionnels de distribution<sup>4</sup>. Ainsi par les clauses d'exclusivité, le contrat cadre présente un progrès économique par l'exclusivité offerte au distributeur, notamment pour les petites entreprises et celles qui ne présentent pas une marque notoire.

---

<sup>1</sup> P.PUIG, *op.cit.*, p.115, n°144.

<sup>2</sup> J. GUYÉNOT, *op.cit.*, p.41, n°41.

<sup>3</sup> A.SAYAG, le contrat cadre 2, *op.cit.*, p.490, n°733.

<sup>4</sup> R. BOUT, M. BRUSCHI, M. LUBY et S. POILLOT-PERUZZETTO, *op.cit.*, p.1451, n°4011.

Il s'ajoute que l'organisation de distribution sur cette technique assure une protection aux marques contre la contrefaçon, notamment par les réseaux de distribution sélective et exclusive, dont les produits sont commercialisés par revendeurs déterminés et qualifiés, une telle organisation semble utile pour lutter contre le commerce parallèle en Algérie qui met obstacle à l'investissement en Algérie.

Enfin l'organisation des réseaux de distribution reposant sur la technique du contrat cadre semble moins couteuse par rapport les autres modes de distribution où le fabricant doit supporter le financement de ses distributeur représentants, le financement s'impose dans les contrats cadres au distributeur<sup>1</sup>.

Cependant l'étude du contrat cadre pose de nombreuses difficultés, notamment en droit algérien.

Quant aux études consacrées aux accords cadres de distribution, on observe que les recherches, et surtout les travaux de doctrines presque sont absentes Par rapport au droit français, à l'exception de certaines interventions en la matière<sup>2</sup>.

Quant à la législation, malgré l'évolution des dispositions relatives à la concurrence par les modifications retenues par le législateur ces textes n'assurent pas une protection suffisante pour le distributeur qui est une partie faible le plus souvent dans le contrat de distribution, le droit algérien impose seulement l'obligation de communiquer leurs prix et leurs tarifs à leurs client après la commande honorée par ce dernier<sup>3</sup>, à la différence du législateur français qui est intervenu pour imposer au distributeur une obligation précontractuelle d'information<sup>4</sup>.

Ce dernier a aussi dans le but de protéger la partie faible a déterminé la durée des clauses d'exclusivité à dix ans, alors que le législateur algérien n'a prévu aucune durée relative aux clauses d'exclusivité dans les contrats de distribution.

---

<sup>1</sup> J. BLAISE, *op.cit.*, p.535, n°1000.

<sup>2</sup> F.NACEUR, *le prix dans le contrat de distribution, in les contrats de distribution*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire sous la direction de D. ZENNAKI et B. SAINTOURENS, *préc et D.ZENNAKI, la discrimination entre agents économiques en droit algérien*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire, *préc.*

<sup>3</sup> Art. 7 de la loi 04-02 relative aux pratiques commerciales.

<sup>4</sup> Art.330-3 du c.com.fr.



Ainsi au niveau d'exemption et comparativement aux dispositions françaises et communautaires relatives à la concurrence, on observe que celles algériennes sont plus rigoureuses. En droit algérien les pratiques restrictives ne peuvent être justifiées que par un texte législatif ou un progrès économique, alors que le droit communautaire à élargit le champ d'application d'exemption en consacrant deux règlements d'exemption par catégories aux accords verticaux et de pratiques concertées.

- le Règlement d'exemption n°330/2010, /CE du 23 avril 2010 concernant les catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

Le Règlement d'exemption n°461/2010/CE du 27 mai 2010 concernant les catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobiles.

Ainsi ces textes sont parfois contradictoires. Tel est le cas dans la validité des clauses d'exclusivité. Aux termes de l'article 6 de l'ordonnance n°03-03 relatives à la concurrence. Les clauses d'exclusivité ne sont pas interdites que si elles constituent une restriction au jeu de la concurrence. Ainsi, ces clauses même avec restriction peuvent être justifiées par un progrès économique, alors que l'article 10 de la même ordonnance qui a été modifiée par l'article 6 de la loi n°08-12 du 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 de la même ordonnance interdit toute clause d'exclusivité et quelque soit l'objet du contrat. On outre, l'article 6 du décret relatif à la commercialisation de véhicules automobiles neufs n°07-390 dispose que le contrat de concession doit respecter l'article 10 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence.

Avec l'existence de ces dispositions contradictoires, la question se pose sur la validité des contrats de distribution exclusive et notamment le contrat de concession au regard du droit algérien de la concurrence. L'article 10 de l'ordonnance n°03-03 est rappelé donc à être revu.

Concernant la jurisprudence, on constate l'absence des jugements publiés en matière de distribution. Contrairement au droit français que communautaire.

Quant au conseil de la concurrence, son activité reste absente depuis 2003, ce qui pose de nombreuses difficultés en pratiques notamment pour les constructeurs des réseaux de distribution, en l'absence de toute interprétation des dispositions du droit de la concurrence, ainsi la justification des pratiques restrictives est subordonnée à l'autorisation du conseil de la concurrence , ce qui empêche les fournisseurs d'organiser leurs réseaux en l' absence de l'activité du conseil de la concurrence. On outre la question se pose sur la validité des réseaux de distribution exclusive installés en Algérie en absence de l'activité du conseil de la concurrence.

Enfin cette étude a essayer de mettre en lumière l'importance des accords cadres comme mode d'organisation de distribution, et les différentes difficultés que posent cette technique contractuelle , mais, il est important de noter que les difficultés surgiront toujours au fur et à mesure de l'évolution des relations d'affaires, des législations et de la jurisprudence.

# Bibliographie

## I / Principaux textes législatifs et réglementaires (par ordre chronologique)

### A- En droit algérien

- Ordonnance n°75-58 du 26 septembre 1975 portant Code civil, J.O.R.A du 30 septembre 1975, n°78, p.990.
- Ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975 portant Code de commerce, J.O.R.A. du 19 décembre 1975, n°101, p.1073.
- Ordonnance n°95-06 relative à la concurrence du 25 janvier 1995, J.O.R.A. du 22 février 1995, n°09, p.13.
- Ordonnance n°03-03 relative à la concurrence du 19 juillet 2003, J.O.R.A. du 20 juillet 2003, n°43, p.21.
- Ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises, J.O.R.A. du 20 juillet 2003, n°43, p.29.
- Ordonnance n°03-06 relative aux marques du 19 juillet 2003, J.O.R.A. du 23 juillet 2003, n°44, p.18.
- Loi n°04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales, J.O.R.A. du 27 juin 2004, n°41, p.3.
- Décret exécutif n°07-390 du 12 déc. 2007 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs, J.O.R.A du 12 décembre 2007, n°78.
- Loi n°08-12 du 25 juin 2008, modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence, J.O.R.A. du 02 juillet 2008, n°36, p.10.
- Loi n°09-03 du 25 février 2009, relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, J.O.R.A. du 08 mars 2009, n°15, p.10.
- Loi n° 10-05 du 5 Ramadhan 1431 correspondant au 15 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence.
- Loi n° 10-06 du 15 août 2010 modifiant et complétant la loi n° 04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

## **B/En droit français**

- Code civil français.
- Code de commerce français.
- Circulaire du 31 mars 1960, dite « *circulaire FONTANET* », relative à l'interdiction des pratiques commerciales restreignant la concurrence.
- Ordonnance n°86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à la liberté des prix et de concurrence.
- Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 « *dite loi DOUBIN* », relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.
- Décret n° 91-337 du 4 avril 1991, Portant application de l'art. 1<sup>er</sup> de la loi no 89-1008 du 31 décembre 1989 [C. com., art. L. 330-3].

## **C/ En droit communautaire**

- Règlement d'exemption n°1983/83/CE du 22 juin 1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution exclusive, J.O n° L.281 du 13 octobre 1983, p.24.
- Règlement d'exemption n°1984/83/CE du 22 juin 1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords d'achat exclusif, J.O n° L 281 du 13/10/1983, p. 25.
- Règlement d'exemption n°4087/88/CE du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise, J.O n° L 359 du 28/12/1988, p. 46.
- Règlement d'exemption 2790/1999/CE du 22 décembre 1999, concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, J.O L336 du 29/12/1999, p.21.
- Règlement d'exemption n°1400/2002/CE du 31 juillet 2002, concernant l'application de l'article 81 paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.
- Règlement d'exemption n°330/2010, /CE du 23 avril 2010 concernant l'application de l'article 81 paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

- Règlement d'exemption n°461/2010 /CE du 27 mai 2010 concernant l'application de l'article 81 paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobiles.

## **-II / Ouvrages généraux (par ordre alphabétique)**

### **A/En langue française**

- ANTONMATTEI (P-H) et RAYNARD (J), *Contrats spéciaux*, LITEC, 6<sup>ème</sup> éd., 2008.
- BEAUCHARD (J), *Droit de la distribution et de la consommation*, PUF, 1996.
- BEHAR-TOUCHAIS (M) et VIRASSAMY (G), *Traité des contrats, Les contrats de distribution*, L.G.D.J, 1999.
- BÈNABENT (A), Droit civil, *Les contrats spéciaux civils et commerciaux*, Montchrestien, 8<sup>ème</sup> éd., 2008.
- BLAISE (J), *Droit des affaires – commerçants, concurrence, distribution -*, L.G.D.J., 2<sup>ème</sup> éd., 2000.
- BOUT (R), BRUSCHI (M), LUBY (M) et POILLOT-PERUZZETTO (S), *Lamy droit économique –concurrence, distribution, consommation-*, éd. 2001 ; Cdrom.
- BOUT (R), BRUSCHI (M), LUBY (M) et POILLOT-PERUZZETTO (S), *Lamy droit économique –concurrence, distribution, consommation*, éd. 2009.
- COLLART DUTILLEUL (F) et DELEBECQUE (Ph), *Contrats civils et commerciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd., 2002.
- DEKEUWER-DÉFOSSEZ (F) et BLARY-CLÉMONT (É), *Droit commercial*, Montchrestien, 8<sup>ème</sup> éd., 2004.
- FERRIER (D), *Manuel, Droit de la distribution*, LITEC, 4<sup>ème</sup> éd., 2006.
- FRISON-ROCHE (M) et PAYET (M), *Droit de la concurrence*, 1<sup>er</sup> éd, Dalloz., 2006.
- GATSI (J), *Les contrats spéciaux*, Armand Colin, 1998.
- GHESTIN (J), *traité de droit civil, la formation du contrat*, L.G.D.J.1993.
- GHESTIN (J) JAMIN (C)) et BILLAN (M), *les effets du contrat*, 3<sup>ème</sup>, L.G.D.J.2001, p.540, n°477.
- GUYON (Y), *Droit des affaires- Droit commercial général et sociétés-*, Economica, Tome 1, 12<sup>ème</sup> éd., 2003.
- HERMEL (L) et ROMAGNI (P), *La franchise de service*, ECONOMICA, 1992.
- LECOURT (A), *Droit des affaires*, Ellipses., 2006.

- LEFEBVRE (F), *Concurrence – Consommation*, Mémento pratique, 2005-2006.
- LEGEAIS (D), *Droit commercial et des affaires*, Sirey, 17<sup>ème</sup> éd., 2007.
- LE TOURNEAU (PH), *Droit de la responsabilité et des contrats*, DALLOZ, 2000/2001
- MAINGUY (D), *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd., 2008.
- MALAURIE (Ph), AYNÉS (L) et GAUTIER (P), *Les contrats spéciaux*, Defrénois, 3<sup>ème</sup> éd., 2007.
- MALAURIE-VIGNAL (M), *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Armand Colin, 3<sup>ème</sup> éd., 2005.
- MARINO (L), *Droit des contrats spéciaux*, Librairie Vuibert, 2<sup>ème</sup> éd., 2005.
- MERCADAL (M-B) et JANIN(Ph), *Les contrats de coopérations inter-entreprises*, Francis Lefebvre., 1974.
- PÉDAMON (M), *Droit commercial, Commerçants et fonds de commerce, Concurrence et contrats de commerce*, Dalloz, 2<sup>ème</sup> éd., 2000.
- PUIG (P), *Contrats spéciaux*, Dalloz, 2<sup>ème</sup> éd., 2007.
- RIPPERT(G), ROBLOT(R) et VOGEL(L), *traité de droit commercial, tome1, 18édition*, L.G.D.J, 2001.
- RONTCHEVSKY (N), CHEVRIER (É) et PISONI (P), *Code Dalloz Etudes – Droit Commercial –*, 2007 ; Cdrom.
- SALAH (M), *Les sociétés commerciales*, t.1, éd. EDIK, 2005.
- VIRASSAMY (G-J), *Les contrats de dépendance*, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1986.

## **B/En langue arabe**

- BELHADJ (L.), *Théorie générale des obligations en droit algérien, tome 1, l'acte juridique contrat et la volonté unilatérale*, OPU, 1999.
- ZÉRAOUI-SALAH (F), *Traité de droit de commercial algérien, Le fonds de commerce et les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2001.
- ZÉRAOUI-SALAH (F), *Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2006.

### **-III/ Ouvrages spéciaux (par ordre alphabétique)**

#### **A/En langue française**

- BASCHET (D), *La franchise –Guide pratique, conseils juridiques-*, GUALINO éditeur, 2005.
- GUYÉNOT (J), *Les contrats de concession commerciale*, Sirey, tome 16, 1968.
- LELOUP (J-M), *La franchise*, Delmas, 3<sup>ème</sup> éd., 2000.
- Le TOURNEAU (PH), *La concession commerciale exclusive*, ECONOMICA, 1994.
- LE TOURNEAU (PH), *Les contrats de concession –Distribution sélective. Concession exclusive. Distribution automobile. Droit interne et communautaire-*, LITEC., 2003.
- LE TOURNEAU (PH), *Les contrats de franchisage – Franchise de distribution, de comptoir, industriel, artisanal, financier. Franchisage de service. Franchisage international. Réseaux de franchisage-*, LITEC., 2003.
- SAYAG (A), *Le contrat-cadre1 - la distribution*, LITEC, 1994.
- SAYAG (A), *Le contrat-cadre 2- la distribution*, LITEC, 1995.
- THIRIEZ (G) et. PAMIER (J-P), *Guide pratique de la franchise*, édition d'organisation, 3<sup>ème</sup> éd., 2001.

#### **A/En langue arabe**

- MGHABGHAB (N), *La franchise – étude en droit comparé –*, Librairie juridique Al-Halabi, 2006.

### **IV / Thèses, monographies**

#### **A/En langue française**

- BRUNETTI (N), *droit de la concurrence et droit des contrats*; (mémoire D.E.A) 1994-1995, université MONTPELLIER I, 1994 – 1995 <http://www.reds.mshparis.fr>.
- CALLIEU (B), *Les contrats de distribution de bière*, Université Lille 2, DEA Droit des contrats des affaires, 1997-1998.
- CHERRADI (M.L), *Le contrat cadre en droit international*, Université de Bourgogne - Master Recherche, droit des marchés, des affaires et de l'économie, 2007.
- MEFLAH(A), *Les clauses d'exclusivité dans les contrats de distribution* (mémoire de magister), Université d'Oran, 2010-2011.

## **V / Conférences, colloques (par ordre alphabétique)**

### **A/En langue française**

- GHESTIN (J), *La notion de contrat-cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y rattachent*, in *Le contrat cadre de distribution, Enjeux et perspectives*, colloque du 11-12 décembre 1996, sur le site : <http://www.creda.ccip.fr>.
- PEDAMON(M), *Exposé introductif*, diversité des secteurs des pratiques contractuelles, in *le contrat de distribution enjeux et perspectives*, colloque du 11-12 décembre 1996, sur le site : <http://www.creda.ccip.fr>.
- ZENNAKI(D), *Droit de la concurrence*, cours de magister, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.
- ZÉRAOUI-SALAH (F), *Droit commercial*, cours de licence, 3<sup>ème</sup> année, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2002/2003.

### **B/ En langue arabe**

- ZENNAKI(D), *Droit des obligations*, cours de licence, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2002/2003.

## **-VI / Articles de doctrine (par ordre alphabétique)**

- AYNÉS (L), *Indétermination du prix dans les contrats de longue durée : de la nullité à la responsabilité contractuelle (un revirement radical de la Cour de cassation)*, D.1996, Jurisprudence p. 13.
- BARTHE (D), *faits justificatifs des pratiques anticoncurrentielles (c.com. art. L 420-4)*, Jur.-Cl. Conc. cons., éd. 2009, fasc. 320.
- BONHOMME(R), *sous contrat et co-contrat*, J.-CL.com, contrat- distribution, éd.2009, V. 1, fasc.105.
- BOULOC (B), *contrats et obligations RTD COM, cdrom, 1995, p. 833. Commerciale, Exclusivité, Concession exclusive de vente, Résiliation, délai de préavis. Abus de droit*, RTD com., 1994, p.347.
- BOULOC (B), *Vente. Vente commerciale, Concession exclusive de vente, Résiliation par le concédant, Notification, Date de prise d'effet*, RTD com., 1994, p.774.



- BOURGEON (CH), *L'indétermination du prix : les apports économiques*, RTD.com. 1997, p. 7.
- CERMOLACCE(A) et PERRUCHOT-TRIBOULET (V), *durée dans les contrats*, J.-CL.com, contrats- distribution, V.1, fasc.70.
- CLAUDEL (E), *Abus de dépendance économique : absence de solution équivalente or not absence de solution équivalente ?* RTD.com.2003, p. 75.
- DERRIEN (S.L), *distribution*, J.-CM., concurrence- consommation, éd.2009, Vol. 1 fasc.600.
- DULIAN (F), RONZANO (P). *Le contrat-cadre, par delà les paradoxes*, RTD com. 1996, p179.
- FERRIER (D), *La détermination du prix : les apports au droit commun des obligations*, RTD com., 1997, p.49.
- GAREIL-SUTTER(L), *période précontractuelle*, contenu, J.-CL. Com, Contrats, Distribution, Vol.1, fasc.20.
- GRIGNON(P), *distribution*, rép.com, (encyclopédie Dalloz), T.3, p1, n°1.
- JAMIN(CH), RTD.com. 1997, p. 19.
- JOEL(M), *Indétermination du prix dans les contrats de longue durée : de la nullité à la responsabilité contractuelle (un revirement radical de la Cour de cassation)*, D.1996, Jurisprudence p. 13.
- LEGEAIS (D), *contrat d'assistance et de fourniture* J.-CL., com. éd. 2009, volume 3, Fasc. 306.
- LEGLER (G), *contrats*, J.-CL., contrats –distribution, éd.2009, Vol.1,fasc.100
- Le TOURNEAU (Ph) et ZOÏA (M), *Concessions. – Concession libre : la distribution sélective* – Fasc. 1020, J.-CL., Contrats – Distribution., 2006.
- LeTOURNEAU (PH), *exclusivités unilatérales (exclusivité unilatérale de vente, exclusivité unilatérale d'achat*, J.-CL, contrats, distribution, éd.2009, V.1, fasc.1000.
- MAINGUY (D), *conditions générales de vente et contrats types*, J.-CL.com. contrats- distribution, éd.2009, V.1, fasc.60, p.2, n°2.
- MALAURIE-VIGNAL (M), *clause de non concurrence (validité)*, J.-CL, contrats- Distribution, V.2 éd.2009, fasc.120.
- MENOUER (M), *La liberté du commerce et de l'industrie en France et en Algérie*, Revue droit économique et environnement. n°1, juin 2008, p.83.

- F.NACEUR, *le prix dans le contrat de distribution, in les contrats de distribution*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire sous la direction de et B. SAINTOURENS et D. ZENNAKI, PUB, 2011.
- POILLOT-PERUZZETTO (S), et LUBY (M), *Les contrats de distribution*, Rev. Soc. 2001, p. 235.
- POHE- TOKPA(D), *la place de la clientèle dans la distribution intégrée*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire, sous la direction de SAINTOURENS (B) et D. ZENNAKI,PUB, 2011.
- TOUCHAIS(M.BEHAR), *extinction du contrat (effets)*, J.-Cl.com., Contrats-Distribution, éd.2009, Vol.1 fasc.176.
- TOUCHAIS (M. BEHAR.), *extinction du contrat (les causes)*, J.-CL. Com. contrats distribution, éd.2009, Vol., fasc. 175.
- VIENNOIS (J.P.), *contrats de distribution, règles communes aux différents contrats de distribution*, J.-CL. Commercial, V.3 2009, fasc., 303.
- VIENNOIS (J.P.), *distribution sélective*, J.-CL. Commercial, V.3 2009, fasc., 303.
- VERVA(J), *Contrats d'Agence et de Distribution en France et en Belgique*, site : idavocats.fr/contrats-d-agence.
- WICKER (G ), *le droit des obligations à l'épreuve du droit de la distribution*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire sous la direction de D. ZENNAKI et B. SAINTOURENS, 2011, p.262, n°22.
- ZENNAKI (D), *la discrimination entre agents économiques en droit algérien*, in les contrats de distribution, droit français, droit algérien, droit communautaire , sous la direction de B.SENTOURENS et D.ZENNAKI, PUB, 2011.

## **vii / jurisprudence (par ordre chronologique).**

### **A/ jurisprudence algérienne**

- Cour suprême, 06 fév. 2002, *R.J.*, année 2003, n°1, p. 193.
- Cour suprême, 21 fév.2007, *R.J.*, 2007, n°1, p.249.

### **B/ jurisprudence française et communautaire.**

- CA Paris, 28 juin 1958, *Gaz.pal.*1958, 2, p.253.
- CA. Paris, 12 nov. 1962, *D.*1963, som...p.25.

- Cass.com.12 fév.1968, n°65-14.231, BULL.civ.IV, p.59.
- Cass.com. 15 oct. 1968: *D.* 1969, Jur., p. 115.
- Cass.com 9 mars 1970, no 67-14.500, *Bull. civ. IV*, no 89, p. 84.
- Cass.com. 2 fév. 1971 : *Bull.civIV*, n°32, p.34.
- CA Colmar, 18 oct. 1972, sur renvoi de cass. com., 5 juin 1972, no 71-12.923, *D.* 1973, jur., p. 496, note .Cabrillac M. et Seube A., *JCP* .,éd. G 1973, II, no 17479, note Burst J.-J.).
- Cass.com.12 fév.1974, *D.* 1974.415, note GHESTIN.
- Cass.com. 9 fév1976, *GCPG*.1977, II, 18598, note J.H.
- Cass.com.11 oct. 1978 *D.*1979.135.
- CJCE 14 fév.1978, *United brands*, Rec., p.207.
- Cass.com.12 oct.1982, *Bull.civ*, p262, n°309.
- Cass. Crim 3 nov. 1982, n°8-90.46, *Gaz Pal*, 1982,2, p.658, (Aff. Nina Ricci).
- Cass.com.7nov 1983:*Bull.civ.IV*, n°292, p.255.
- Paris, 25 fév. 1985, *Gaz. Pal.*, 1985.2. 441.
- CJCE. 28 jan.1986, aff.161/84, n°33, *Gaz. Pal.*, 1996, I. 1989.
- Cass.com.4 fév 1986, *Bull.civ.IV*, n°1, p.1 : *D.* 1987, somm, p.451, obs.L.AYNES.
- Cass.com. 3 juin 1986: *D.* 1988. Somm. 19, obs. FERRIER.
- T.com. Nanterre, 23 déc. 1987, *Gaz. Pal.* 1988, 1, jur., p. 175
- Cass.com.16 fév.1988, n°86-16.207.
- Cass.com.18 av. 1989: *Defrénois* 1990, art.34761, n°23, obs. AYNES.
- Cass.com.27 mars. 1990, *Bull.civ.IV.*, n°96, p.64.
- Cass.com 22 jan.1991: *J.C.P.E.* 1991, II, 201.
- CA, Paris, 2 oct.1991: *D.*1991, inf. rap. P.284.
- CA Paris, 13 juil. 1993, *D.* 1993, I.R., p. 239.
- CA Paris, 5e ch., 13 juil. 1993, *D.* 1993, I.R., p. 239.

- Cass.com. 12 oct. 1993, *Bull.civ.*,IV, n°337, p.243.
- Cass.com., 7 déc. 1993, *Gaz. Pal.* 1994, jur. P115, note J.RISTAINO.
- Cass. com., 7 déc. 1993, no 91-21.711, D. 1994, I.R., p. 27
- Cass. com. 25 janv. 1994: *RJDA*, 6/94 1994, no 622.
- Cass.com., 1 fév.1994, *Gaz. Pal.* 1994, 2, p.515, note J.RISTAINO
- Cass.com.28 juin, 1994, n°92-17, 888, *RJDA* 1994,n°12, n°1277.
- Cass.com. 10 jan. 1995, *Gaz. Pal.* 1995 2. 502.
- Cass.com.21 fév.1995, n°93-13-302, D.1995, IR.92.
- CA. Paris 26 sept. 1995, *RJDA* 1996, n° 180, p. 143 ; *RTD civ.* 1996, n° 1, p. 143, obs. J. Mestre.
- Versailles, 5 oct. 1995: *BICC* 1996, no 277.
- Ass.plé, 1<sup>er</sup> déc. 1995, *JCP*, éd.G., 1996, II 22565.
- Cass.co. 19 mar. 1996, *D. Affaires* 1996. 581; *JCP E* 1997. I. 617, no 8, obs. Raynard.
- CA. Paris 12 avr.1996, D.1996, Ifr. Rap., p. 283
- Cass.civ. 18 mars. 1997, *Bull.civ.*, I, n°96, p.62.
- Cass. com.3 mai 1997, *Bull. civ.* IV, no 131, *RTD civ.* 1998, p. 101, obs. Mestre J.
- Cass.com.10 février 1998, *D.* 1998, *Sommaires commentés* p. 334.
- Cass. Civ. 1re, 7 avr. 1998: *Bull. civ.* I, no 142.
- Cass. com. 12 janv. 1999, no 96-21.644, *BRDA* 1999, no 3, p. 10.
- Cass. com., 25 janv. 2000, no 97-15.292, *Contrats, Conc., Consom.* 2000, no 64, obs. M .Maurie-VIGNAL.
- Cass.com.16 mai 2000, n°97-16.386.
- Cass. com.23 mai 2000 *RDJA.* 2000 ; *RTD.civ.*2001, 137
- Paris, 22 mai 2001, *Gaz. Pal.* 23-27 déc. 2001.p.36.

- Com. 23 avr. 2003: *Bull. civ. IV*, no 57.
- Cass.com 6 mai 2003.
- TPICE 30 sep. 2003, Michelin, *aff. T-2003/01*, cont. Conc. cons. 2004, com. obs.S.POILLOT- PERUZZETO.
- Cass.com du 08 fév2005 ; *juris data* n°026901.
- Cass.com.23 jan.2006, n°03-13-739.
- Cass.com, 14 mars 2006, *GCPG.2006, II*, 1832.
- Cass.com.29 jan.2008, n°06-13.462, *D.2008*.
- CA Versailles 7 octobre 2010 n° 09-5115, 12e ch. sect. 1.

### **VIII / Principaux sites web**

[Http://www.joradp.dz](http://www.joradp.dz)

[Http://www.creda.ccip.fr](http://www.creda.ccip.fr)

[Http://www.lexisnexis.com](http://www.lexisnexis.com)

[Http://www.lexinter.net](http://www.lexinter.net).

[Http://www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)

[Http://www.reds.mshparis.fr](http://www.reds.mshparis.fr).

# Table des matières

Introduction.....	1
<b>PREMIÈRE PARTIE : LES SPÉCIFICITÉS DES ACCORDS.....</b>	<b>12</b>
<b>CADRES DE DISTRIBUTION.....</b>	<b>12</b>
<b>Chapitre1: Notion de contrat cadre de distribution .....</b>	<b>13</b>
<b>Section 1 : Nature juridique du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>15</b>
<b>Paragraphe 1 :Délimitation du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>15</b>
<b>A/Distinction entre le contrat cadre et la promesse de vente.....</b>	<b>16</b>
<b>B/ Distinction entre le contrat cadre de distribution et la vente à exécution successive .....</b>	<b>18</b>
<b>Paragraphe 2 : Les caractéristiques du contrat cadre de distribution.....</b>	<b>21</b>
<b>A/ L'accord cadre de distribution est un contrat conclu intuitu personae.....</b>	<b>21</b>
<b>B/Le contrat cadre de distribution est un contrat de dépendance économique .....</b>	<b>24</b>
<b>Section2: L'intensité du lien entre le contrat cadre de distribution et les contrats d'application.....</b>	<b>29</b>
<b>Paragraphe 1 : La nature du lien et ses limites .....</b>	<b>29</b>
<b>A/ La nature du lien .....</b>	<b>30</b>
<b>1-Un lien juridique .....</b>	<b>30</b>
<b>2- Un lien économique .....</b>	<b>31</b>
<b>B/Les limites du lien : .....</b>	<b>31</b>
<b>Paragraphe 2 Les conséquences du lien.....</b>	<b>32</b>
<b>A/L'obligation de négocier la conclusion des contrats d'application .....</b>	<b>32</b>
<b>B/L'obligation de conclure des contrats d'application .....</b>	<b>33</b>
<b>Chapitre 2 : Diversité de contrats cadres de distribution.....</b>	<b>34</b>
<b>Section1 : les contrats cadres conclus sans exclusivité territoriale .....</b>	<b>34</b>
<b>Paragraphe 1 : Le contrat d'approvisionnement exclusif.....</b>	<b>35</b>
<b>A/Le contenu de l'obligation d'achat exclusif .....</b>	<b>37</b>
<b>B/ La contrepartie de l'engagement d'achat exclusif.....</b>	<b>40</b>
<b>1-Une assistance financière : .....</b>	<b>40</b>
<b>2-Une assistance matérielle : .....</b>	<b>41</b>
<b>Paragraphe 2 Le contrat de distribution sélective .....</b>	<b>41</b>
<b>A/La sélection des distributeurs.....</b>	<b>44</b>
<b>B/L'absence de toute exclusivité .....</b>	<b>47</b>
<b>C/ La protection du réseau.....</b>	<b>49</b>

Section 2 : Les accords cadres de distribution organisés sur un territoire .....	52
Paragraphe 1 : Le contrat de concession exclusive .....	53
A/Le régime de l'exclusivité .....	56
B/Les obligations des parties.....	59
1-Les obligations du concédant.....	59
2- Les obligations du concessionnaire.....	61
Paragraphe 2 Le contrat de franchise .....	61
A/ Le choix du franchisé.....	64
B/Le contenu du contrat cadre de franchise.....	64
1-Les clauses essentielles .....	65
2- Les clauses accessoires .....	69
<b>DEUXIEME PARTIE : LE REGIME COMMUN DES CONTRATS CADRES DE</b>	
<b>DISTRIBUTION.....</b>	<b>71</b>
<b>Chapitre1 : La formation du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>71</b>
<b>Section 1 : la validité du contrat cadre de distribution au regard du droit</b>	
<b>commun .....</b>	<b>71</b>
<b>Paragraphe1 : Les conditions de validité du contrat cadre de distribution ....</b>	<b>72</b>
<b>A/ Capacité et consentement .....</b>	<b>72</b>
<b>1-Capacité.....</b>	<b>72</b>
<b>2- Consentement .....</b>	<b>73</b>
<b>a)La place de l'obligation précontractuelle d'information dans la protection</b>	
<b>du consentement .....</b>	<b>74</b>
<b>b) La forme du contrat cadre de distribution.....</b>	<b>78</b>
<b>B/ L'objet et la cause .....</b>	<b>80</b>
<b>1- la nécessité d'une cause licite dans le contrat cadre de distribution.....</b>	<b>80</b>
<b>2-La détermination de l'objet dans le contrat cadre de distribution.....</b>	<b>81</b>
<b>a)La chose .....</b>	<b>82</b>
<b>b) La problématique de détermination du prix dans le contrat cadre de</b>	
<b>distribution. ....</b>	<b>84</b>
<b>Paragraphe 2 : Les conséquences de la nullité du contrat cadre sur les</b>	
<b>contrats d'application.....</b>	<b>90</b>
<b>A/La validité des contrats d'application.....</b>	<b>91</b>
<b>B/Les conséquences de l'annulation du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>92</b>
<b>Section2 : Le respect du droit de la concurrence .....</b>	<b>95</b>

Paragraphe1 : Le principe de l'interdiction des pratiques restrictives à la concurrence .....	96
A/ L'interdiction des ententes .....	96
1-Les conditions d'application de l'interdiction .....	97
2- Les principales ententes qui caractérisent les contrats cadres de distribution .....	99
a)Les clauses relatives à la protection territoriale.....	100
b)Les clauses relatives à l'approvisionnement .....	105
B/L'abus de position dominante .....	115
Paragraphe 2 : La justification des pratiques restrictives à la concurrence .	119
A/ La justification par la loi .....	119
B/Les autres justifications .....	120
<b>Chapitre 2 : Les Difficultés tenant à l'exécution et la rupture d du contrat cadre de distribution.....</b>	<b>123</b>
Section 1 : Les difficultés tenant à l'exécution du cadre de distribution	123
Paragraphe1 La force contraignante du contrat cadre sur les contrats d'application.....	124
A/L'obligation directe de conclure des contrats d'application.....	125
1-Les clauses de rendement.....	125
2- L'obligation du fournisseur de répondre aux commandes du distributeur .....	127
B/ Les obligations indirectes de conclure les contrats d'application ...	128
1-Les clauses d'exclusivité territoriale.....	128
2- Les clauses d'approvisionnement exclusif ou quasi exclusif .....	129
Paragraphe 2 : Les conséquences de non passation des contrats d'application.....	131
A/ En cas d'inexécution de l'obligation de conclure des contrats d'application.....	132
B/ En cas de désaccord sur les termes essentiels des ventes successives .....	134
Section 2 : Les difficultés tenant à la rupture du contrat cadre de distribution .....	135
Paragraphe1 : Les causes de rupture du contrat cadre de distribution....	137
A/L'extinction du contrat cadre à durée déterminée.....	137



1-Le respect du préavis.....	138
2- La continuation des relations après le terme .....	140
<b>B/ La résiliation du contrat à durée indéterminée.....</b>	<b>141</b>
1-Le principe de la faculté de résiliation unilatérale .....	141
2-L'abus de la résiliation du contrat cadre de distribution à durée indéterminée.....	143
<b>Paragraphe 2 : Les conséquences de rupture du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>145</b>
<b>A/ Les difficultés relatives aux restitutions et du reprises des stocks de marchandise et le matériel prêté par le fournisseur .....</b>	<b>145</b>
1- L'obligation de restitution du matériel du fournisseur .....	145
2- Les difficultés tenant au sort des stocks des marchandises non vendues .....	147
<b>B/ La détermination des indemnités résultant de la rupture du contrat cadre de distribution .....</b>	<b>149</b>
1- Les indemnités de rupture du contrat .....	149
2 L'indemnité de clientèle .....	151
<b>Bibliographie .....</b>	<b>158</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>169</b>

## **Résumé**

Le contrat cadre se définit comme un contrat qui fixe les conditions dans lesquelles les contrats d'application ou d'exécution seront conclus dans le futur, c'est-à-dire les ventes successives. Il faut souligner que la technique du contrat cadre est appliquée dans plusieurs activités économiques, mais, le domaine privilégié de cette structure est la distribution, ce contrat constitue l'aspect du contrat cadre le plus riche, le plus intéressant et le plus développé. Cependant, l'organisation de distribution sur cette technique n'est pas sans soulever des difficultés, car ces contrats posent beaucoup de problèmes, des problèmes de qualification, de validité, des problèmes aussi d'exécution et de rupture, La question essentielle qui se pose donc au tour de cette structure, c'est quel est le rôle et l'efficacité des accords cadres comme mode d'organisation de distribution ? Et quel est leur régime en l'absence de toute réglementation ? De ce fait, la première partie a été consacrée aux spécificités des accords cadres, dont on a montré la notion de contrat cadre et sa diversité, alors que la deuxième partie porte sur le régime commun de ces accords, cette dernière porte sur la validité du contrat cadre de distribution au regard du droit commun et le droit de la concurrence, ainsi que les différentes difficultés que posent cette technique contractuelle.

### **Mots Clef**

Accord cadre; accord vertical; Contrats d'application; Contrat d'achat exclusif; Concession exclusive; dépendance économique; Franchise; Distribution sélective; Exclusivité; Obligation de non concurrence; Entente; Exemption; Position dominante; Progrès économique; Rupture brutale; Rupture abusive.