

## Contrat de distribution : quand y a-t-il entente ?

En Belgique, les contrats de distribution entrent souvent dans le champ d'application de la loi sur la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée : cette loi est si protectrice des intérêts du revendeur qu'elle surprend souvent les sociétés étrangères. Mais l'examen d'un contrat de distribution ne peut se limiter à l'étude de cette loi particulière. Il faut aussi vérifier, par exemple, si fabricant ou importateur, d'une part, et revendeur, d'autre part, n'ont pas conclu une entente interdite par l'article 81 du Traité de Rome. Si tel était le cas, les entreprises concernées pourraient être exposées à de lourdes amendes.

La Cour de Justice de Luxembourg vient de rendre une décision importante en la matière (CJCE, 13 juillet 2006, Commission contre Volkswagen AG, C-74/04) puisqu'elle restreint la définition de l'entente donnée par la Commission.

Habituellement, le contrat de distribution définit le cadre dans lequel doit s'inscrire la relation commerciale entre les parties. Mais en outre, il n'est pas rare que le fabricant ou importateur donne à son partenaire chargé de la revente des lignes directrices. Faut-il considérer que ces lignes directrices sont dans tous les cas des ententes au sens de l'article 81 du Traité de Rome ?

Une affaire récente illustre les difficultés de donner la réponse à une telle question. Le puissant fabricant d'automobiles VW avait communiqué à ses concessionnaires des lignes directrices en matière de prix. Or, il est peu de sujets qui suscitent autant de réactions de la Commission que les ententes en matière de prix. La Commission considéra que la relation contractuelle qui existait entre VW et ses concessionnaires (le contrat de concession) permettait de qualifier les lignes directrices d'entente, même si les concessionnaires n'avaient pas réagi à la communication des lignes directrices qui leur avait été faite.

### Position de la Cour de Justice de Luxembourg

Ni la Cour de Justice, ni le Tribunal n'ont suivi la Commission. Pour qu'il y ait une entente, il faut que les lignes directrices envoyées par le concédant soient acceptées explicitement ou tacitement par le distributeur. Sans doute, l'acceptation tacite peut-elle se déduire du contrat déjà conclu par les parties; toutefois, si les lignes directrices sortent du champ d'application du contrat de distribution, la preuve de l'acceptation par les concessionnaires incombe à la Commission.

Ces décisions européennes présentent l'intérêt de se prononcer sur la charge de la preuve. C'est à la Commission de démontrer que les distributeurs ont accepté les lignes directrices. A défaut, la Commission pourra s'efforcer d'établir que le fabricant ou l'importateur était dans une position dominante telle que les revendeurs étaient tenus de se conformer aux lignes directrices. Mais la tâche de la Commission est alors bien plus lourde : invoquant une autre disposition du Traité (l'article 82), elle doit procéder à une analyse économique poussée, afin de démontrer l'existence d'une position dominante.

Le distributeur doit être prudent lorsqu'il décide d'accepter ou d'appliquer des lignes directrices émanant de son contractant; à défaut, il s'expose aux sanctions prévues par la réglementation européenne, amendes et nullité de l'accord conclu. Si, faute d'acceptation ou d'application, l'entente n'est pas établie, la Commission peut encore invoquer l'abus de position dominante du fabricant ou de l'importateur. Mais sa tâche en sera plus difficile.

Didier MATRAY et Melchior WATHELET S.C. d'Avocats, MATRAY, MATRAY & HALLET, Liège, Bruxelles, Anvers, Cologne et Paris.