

Que risquez-vous en rompant un contrat de distribution ?

Le contrat de distribution est l'un des contrats les plus utilisés, surtout par les PME, pour lancer un produit ou une gamme de produits via un réseau existant sur les marchés extérieurs. Souvent, le distributeur étranger jouit d'une exclusivité territoriale ou sectorielle. Mais il arrive aussi que les parties désirent mettre brutalement un terme à leur contrat. Par exemple, le fabricant pourrait vouloir rompre à cause des mauvais résultats du distributeur. Ou, au contraire, les affaires vont tellement bien que le fabricant veuille reprendre à son compte la commercialisation locale. Mais que pourrait coûter la résiliation de ce contrat s'il n'y a aucune faute grave dans le chef du distributeur ?

Les modalités de rupture sont souvent prévues dans le contrat

En général, les parties prévoient, dans leur contrat, la durée et les modalités de préavis, ainsi que le montant des indemnités octroyées au distributeur en cas de rupture du contrat.

Cependant, si ce préavis et ses indemnités sont jugés insuffisants par le distributeur, celui-ci pourrait exiger un dédommagement plus important auprès des cours et tribunaux. Tout dépend du droit applicable au contrat ou du juge compétent. Très peu d'Etats disposent d'une législation spécifique aux indemnités de rupture de contrat de distribution. Souvent, seule la jurisprudence en détermine le montant au cas par cas, en se référant aux circonstances et à l'équité. Cela a pour conséquence que les décisions peuvent être extrêmement variées en fonction des pays.

La loi belge, bien généreuse pour les distributeurs

En cas de rupture d'un contrat de distribution exclusive à durée indéterminée, la loi belge sur les concessions de vente exclusive s'appliquera d'office si c'est le droit belge qui s'applique au contrat, ou si les activités du distributeur s'étendent sur le territoire belge, ou si un juge belge est saisi en cas de litige.

La loi belge est l'une des rares législations au monde à offrir de larges indemnités aux distributeurs en cas de rupture. Que prévoit précisément la loi belge de 1961 sur les concessions de vente exclusive ?

Tout d'abord, la résiliation n'est possible que moyennant un préavis raisonnable ou une indemnité de préavis équitable. Selon la jurisprudence, la durée de préavis devrait permettre au distributeur de se retourner. Ce préavis peut ainsi aller de quelques mois à plusieurs années.

Quant à l'indemnité de préavis, elle est calculée en tenant compte notamment des bénéfices nets engendrés par la distribution, de la durée des relations entre les parties, des frais généraux incompressibles perdurant après la rupture, etc.

Le fabricant devra également une indemnité supplémentaire s'il continue à profiter d'une clientèle notable qui a été créée par le distributeur. Cette indemnité est souvent calculée sur la base du bénéfice brut annuel que cette clientèle a engendré.

Mais ce n'est pas tout. Le fabricant devra payer tous les frais exposés par le distributeur mais qui lui profiteraient après la rupture. Il devra en outre rembourser tous les frais de licenciement du personnel du distributeur occasionnés par la rupture.

Le choix du droit belge dans vos contrats de distribution exclusive n'a pas que des avantages. Cela peut entraîner la condamnation du fabricant-commettant à payer au distributeur des indemnités de rupture bien plus importantes que dans d'autres pays.

Christine DESTEXHE, conseillère et formatrice en commerce extérieur