

## LE CONTRAT DE DISTRIBUTION INTRA-COMMUNAUTAIRE

### LA RUPTURE DU CONTRAT DE DISTRIBUTION INTRA-COMMUNAUTAIRE. EXEMPLES FRANÇAIS ET BELGE

CONFÉRENCE ASSOCIATION DROIT & COMMERCE  
TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS – 3 OCTOBRE 2014

PAR THIERRY BONTINCK ET CAMILLE CORNIL \*

#### I - Introduction

S'il n'existe pas de régime européen de la rupture du contrat de distribution, l'Union européenne a veillé, dans certains cas, à donner un cadre de protection aux acteurs économiques, en s'assurant que les conditions de la rupture des relations commerciales ne leur soient pas préjudiciables. C'est le cas de l'agent commercial par exemple<sup>1</sup>.

C'est en revanche largement le droit de l'Union européenne qui déterminera la compétence territoriale et le droit applicable à la rupture du contrat de distribution. Ces questions sont liées à l'application du règlement 44/2001 du 22 décembre 2000 sur la compétence et l'exécution des décisions judiciaires en matière civile et commerciale, dit « Bruxelles I » (remplacé à partir du 10 janvier 2015 par le règlement « Bruxelles I bis »<sup>2</sup>), et du règlement 593/2008 du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles, dit « Rome I ». Les mécanismes de ces règlements ne font pas l'objet de la présente contribution, mais seront

toutefois évoqués en filigrane lorsque leur application déterminera le sort de la rupture du contrat. Nous verrons également qu'une jurisprudence récente de la Cour de justice de l'Union européenne (« C.J.U.E. ») à cet égard est de nature à bouleverser le droit applicable à la rupture de la convention<sup>3</sup>.

Le droit de la rupture des contrats de distribution ne peut être abordé qu'en examinant le droit national applicable.

La présente étude a pour objet le droit matériel applicable à la rupture des contrats de distribution, tant en droit belge qu'en droit français. Il sera question de contrats particuliers, ainsi que du régime de droit commun applicable à tous les contrats.

En effet, on retrouve tant en droit belge qu'en droit français les mécanismes légaux de résiliation classique des contrats, tels que l'échéance du terme dans les contrats à durée déterminée, la possibilité de résilier unilatéralement moyennant un préavis raisonnable les contrats à durée déterminée, la résolution judiciaire (art. 1184 C. civ.) ou, les mécanismes conventionnels aménageant la fin du contrat tels que la clause résolutoire expresse ou la clause de reconduction tacite.

En droit français, on distingue la rupture « régulière » de la rupture « brutale » du contrat. Le droit français connaît, en effet, une disposition générale contenue dans le code de

---

\* Thierry Bontinck est avocat au barreau de Bruxelles, inscrit à la liste des avocats européens du barreau de Paris. Camille Cornil est avocat au barreau de Bruxelles.

1 - Directive 86/653/EEC du Conseil du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants.

2 - Règlement (UE) n° 1215/2012 du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

---

3 - C.J.U.E., *Unamar c. Navigation Maritime Bulgare*, 17 octobre 2013, C-184/12.

commerce français établissant une responsabilité de tout commerçant (*sensu lato*) qui rompt « *brutalement* » une relation commerciale établie (art. L. 442.6-5 code de commerce).

La rupture dite « *brutale* » s'apparente aux situations dans lesquelles une partie résilie unilatéralement et sans préavis un contrat à durée indéterminée. Sauf faute grave, voire manquement grave ou circonstances exceptionnelles, une telle résiliation n'est pas permise et des mécanismes de sanction trouvent à s'appliquer, et ce, aussi bien en droit belge qu'en droit français.

## II - Les contrats de distribution réglementés et non réglementés

Le droit de la distribution ne fait pas l'objet d'une réglementation uniforme. Selon le cas d'espèce, il s'agira d'appliquer les dispositions relatives à un contrat déterminé faisant l'objet d'une législation particulière ou, à défaut, d'appliquer le droit commun des contrats. En droit belge, comme outre-quiévrain, la jurisprudence vient compléter la matière.

Seront examinées, en premier lieu, la rupture du contrat d'agence/d'agent (en droit français) commercial(e), contrat qui fait l'objet d'une transposition en droit interne de la directive européenne 86/653/EEC et, ensuite, la rupture du contrat de concession exclusive de vente, ne faisant l'objet qu'en droit belge d'une réglementation particulière, laquelle est souvent jugée sévère par les ordres juridiques étrangers. Enfin, il sera question de certains aspects de la rupture du contrat de franchise, lequel ne fait l'objet, ni en droit belge, ni en droit français, d'une législation particulière.

### A - L'agence commerciale

#### 1 - En droit belge : la rupture du contrat d'agence commerciale

La matière est régie par la loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale, à présent intégrée au titre 1<sup>er</sup> du livre X du code de droit économique (« CDE »)<sup>4</sup>, qui transpose la directive 86/653/EEC du Conseil du 18 décembre 1986 relative à la coordination des

droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants.

Différentes dispositions de la loi sont inspirées de la législation belge en matière de contrat de travail.

#### a - Contrat à durée déterminée et indéterminée

##### i - Contrat à durée déterminée

« *Le contrat d'agence commerciale est conclu pour une durée déterminée ou indéterminée. Le contrat d'agence est conclu pour une durée indéterminée lorsqu'il n'a pas fait l'objet d'un écrit ou lorsque, ayant fait l'objet d'un écrit, sa durée n'a pas été déterminée.* » (art. X.2 CDE) Cette disposition est impérative.

« *Un contrat à durée déterminée, qui continue à être exécuté après l'échéance de son terme, est censé être, dès sa conclusion, un contrat à durée indéterminée.* » (art. X.2 CDE)

Ne sont pas envisagées par la loi les clauses de reconduction tacite permettant la reconduction automatique du contrat pour des nouvelles périodes à durée déterminée. En l'absence de détermination d'un nombre maximum de prorogations possibles, la tendance majoritaire considère que le contrat doit être considéré comme étant à durée indéterminée si, au moment de la conclusion du contrat, les parties ne pouvaient prévoir la durée réelle de leur relation<sup>5</sup>.

Dans le cadre d'un contrat à durée déterminée, aucune des parties ne doit notifier à l'autre de préavis, sauf si le contrat prévoit une faculté de résiliation anticipée (art. X.16, § 1<sup>er</sup> CDE). Chacune des parties est tenue d'exécuter le contrat d'agence à durée déterminée jusqu'à son terme. En principe, aucune rupture unilatérale anticipée n'est permise (hors faute grave ou circonstances exceptionnelles).

##### ii - Contrat à durée indéterminée

« *Lorsque le contrat d'agence commerciale est conclu pour une durée indéterminée ou pour une durée déterminée avec faculté de dénonciation anticipée, chacune des parties peut y mettre fin en respectant un préavis.* » (art. X.16, § 1<sup>er</sup>, al. 1 CDE)

La règle est le respect d'un préavis.

4 - Loi du 2 avril 2014 portant insertion du livre X, « contrats d'agence commerciale, contrats de coopération commerciale et concession de vente », dans le code de droit économique et portant insertion des définitions propres au livre X dans le livre 1<sup>er</sup> du code de droit économique, M.B. 28 avril 2014.

5 - P. Crahay, *La rupture du contrat d'agence commerciale*, Bruxelles, Larcier, 2008, p.40.

**b - Durée, prise de cours et forme du préavis et indemnité de préavis**

**i - Durée du préavis**

Le préavis doit permettre à la partie victime de la rupture de retrouver une situation équivalente à celle existant avant la rupture. La longueur du préavis dépend de la durée de la relation contractuelle.

« La durée du préavis est d'un mois pendant la première année du contrat. Après la première année, la durée du délai de préavis sera augmentée d'un mois par année supplémentaire commencée sans que ce délai puisse excéder six mois et sans préjudice des dispositions de l'alinéa 3. Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si les parties conviennent d'un délai plus long que celui qui est prévu par l'alinéa 2, le délai de préavis à respecter par le commettant ne peut pas être plus court que celui qui est imposé à l'agent commercial. » (art. X.16, § 1<sup>er</sup>, al. 2 et 3 CDE).

Ces délais s'imposent de façon impérative aux deux parties.

Le non-respect de l'obligation de préavis ou l'octroi d'un préavis insuffisant n'est pas sanctionné par la nullité, mais par le paiement d'une indemnité de préavis.

**ii - Forme du préavis**

Le préavis est soumis à un certain formalisme : « La résiliation est notifiée par la remise à l'autre partie d'un écrit qui indique le début et la durée du préavis, avec accusé de réception écrit de la partie à laquelle elle s'adresse. La notification peut également être faite soit par lettre recommandée, sortant ses effets le troisième jour ouvrable suivant la date de son expédition, soit par exploit d'huissier de justice. » (art. X.16, § 2 CDE).

La sanction du non-respect de ce formalisme est la nullité relative. Toutefois, la nullité relative du préavis n'affecte pas la décision de résilier le contrat en tant que telle, de sorte que le contrat est considéré rompu sans préavis et ouvre le droit à une indemnité de préavis à la partie victime du préavis irrégulier<sup>6</sup>.

**iii - Indemnité de préavis**

L'indemnité de préavis est due :

- quand la résiliation intervient sans préavis,
- quand un préavis insuffisant légalement a été donné,

et/ou

- quand le préavis est irrégulier en la forme.

Il s'agit d'une véritable sanction.

L'indemnité de préavis est égale à la rémunération en cours correspondant soit à la durée du préavis soit à la partie de ce délai restant à courir<sup>7</sup>.

L'indemnité de préavis se calcule en fonction du délai de préavis et de la rémunération de l'agent. Elle a un caractère forfaitaire, indépendamment du dommage réellement subi.

L'indemnité de préavis est soumise à un bref délai de prescription d'un an.

**c - La résiliation pour manquement grave ou circonstances exceptionnelles**

Que le contrat d'agence commerciale soit à durée déterminée ou indéterminée, la résiliation pour manquement grave ou circonstances exceptionnelles provoque, de manière définitive, la rupture immédiate du contrat<sup>8</sup>.

**i - Résiliation**

Le délai de la résiliation est de sept jours ouvrables à partir de la connaissance des faits.

**ii - Notification du motif**

Il doit s'agir d'un manquement grave rendant définitivement et immédiatement impossible la collaboration<sup>9</sup> (par exemple, le défaut (ou retard) de paiement des commissions par le commettant ou l'absence de transmission du relevé de commissions).

La notion de « circonstances exceptionnelles » est délicate. Il s'agit de circonstances inhabituelles, anormales, imprévues, telles que des difficultés économiques ou techniques extraordinaires, qui rendent impossible la poursuite de la collaboration<sup>10</sup>.

Des modalités strictes doivent être observées pour la notification du manquement grave. La résiliation en soi n'est pas soumise à de quelconques exigences de forme, elle peut intervenir oralement ou par écrit. En revanche, les motifs de la résiliation sont soumis à un certain forma-

---

7 - Art. X.16, § 3 CDE.

8 - Art. X.17 CDE.

9 - A. Mottet Haugaard et Th. Faelli, « Chronique de jurisprudence relative à la loi 13 avril 1995 sur le contrat d'agence commerciale (1995-2004) », D.A.O.R., 2005/3, n° 75, p. 230.

10 - A. Mottet Haugaard et Th. Faelli, *op cit.*, p. 231.

---

6 - P. Crahay, *op cit.*, p. 29 et 30.

lisme. En effet, les manquements graves doivent être notifiés par exploit d'huissier ou par lettre recommandée. La Cour de cassation a assoupli le régime en acceptant le recours à des actes équivalents quand il apparaît que le manquement a été notifié à l'agent dans le délai légal<sup>11</sup>.

Le délai de la notification du manquement grave ou des circonstances exceptionnelles est de sept jours ouvrables. Si la résiliation se fait de manière distincte de la notification des motifs (dans de rares cas, la notification de la résiliation intervenant souvent en même temps que celle des motifs), le point de départ du délai de notification des manquements ou des circonstances exceptionnelles est celui de la notification de la résiliation.

### iii - Effets

Le *manquement grave* autorise la rupture sans préavis ou avant terme. Il prive l'agent qui s'en est rendu coupable du bénéfice de l'indemnité d'éviction.

La résiliation pour *circonstances exceptionnelles*, en revanche, permet la rupture immédiate de la relation contractuelle, mais l'agent auquel le commettant notifie la rupture sur cette base conserve, en principe, le droit à l'indemnité de clientèle.

### iv - Dommages et intérêts

« Chacune des parties peut, sous réserve de tous dommages-intérêts, résilier (...) » (art. X.17 CDE)

Le cocontractant qui a sollicité la résiliation pour *manquement grave* est autorisé à réclamer à l'autre partie des dommages et intérêts en réparation du préjudice que lui a causé le manquement grave. Il conviendra d'établir le préjudice réellement subi et le lien de causalité entre la faute et le dommage, conformément au droit commun de la responsabilité civile.

Dans l'hypothèse d'une résiliation pour *circonstances exceptionnelles*, il sera plus difficile de prouver une faute dans le chef du cocontractant puisqu'en principe, ce motif d'ordre généralement économique, ne suppose pas l'existence d'une faute.

### d - Indemnité d'éviction

Le législateur belge a opté pour le système de l'indemnité de clientèle. En droit français, par contre, l'agent peut bénéficier d'une réparation

pour le préjudice subi en fin de contrat (voir *infra*). La directive 86/653/EEC laissait, en effet, le choix aux États membres d'opter pour l'une ou l'autre forme de réparation.

L'indemnité d'éviction constitue la pierre angulaire de la protection des agents en cas de rupture de leur contrat : elle vise à réparer le préjudice causé par la perte de clientèle que l'agent a contribué à créer ou à augmenter pendant l'exécution du contrat et dont le commettant continue à retirer des avantages après la rupture.

#### i - Conditions

L'agent a droit à l'indemnité de clientèle sous deux conditions (art. X.18 CDE) :

- l'agent doit avoir apporté de nouveaux clients au commettant ou avoir développé *sensiblement* les affaires avec la clientèle existante.

Le développement *sensible* des affaires vise un développement non négligeable, significatif, mais pas nécessairement important. L'augmentation de la clientèle constatée doit l'être en nombre ou en valeur. L'agent doit avoir contribué effectivement à la création ou au développement de la clientèle.

La présence d'une clause de non-concurrence dans le contrat crée une présomption en faveur de l'agent : il est à l'origine de l'apport de clientèle (art. X.22, § 3 CDE).

- l'activité de l'agent doit encore procurer des avantages *substantiels* au commettant après la rupture.

C'est le cas quand le commettant maintient des relations d'affaires avec tout ou partie de la clientèle que l'agent lui a apportée.

La clause de non-concurrence dans le contrat crée une seconde présomption en faveur de l'agent : le commettant est réputé avoir reçu des avantages substantiels (art. X.18, al. 2 CDE).

#### ii - Montant

L'indemnité d'éviction ne peut dépasser une année de rémunération calculée d'après la moyenne des cinq dernières années, ou, si la durée du contrat d'agence commerciale est inférieure à cinq ans, d'après la moyenne des années précédentes (art. X.18, al. 4 CDE).

#### iii - Perte du droit à l'indemnité

L'agent peut être privé de l'indemnité d'éviction (art. X.18, al. 5 CDE) :

« L'indemnité d'éviction n'est pas due :

11 - Cass., 3<sup>e</sup> ch., 9 janvier 2006, *Pas.*, 2006, I, p. 83; *R.W.*, 2007-08, p. 21.

1° si le commettant a mis fin au contrat d'agence commerciale en raison d'un manquement grave prévu à l'article X.17, alinéa 1<sup>er</sup>, imputable à l'agent ;

2° si l'agent a mis fin au contrat d'agence commerciale, à moins que cette cessation ne soit due à un motif prévu à l'article X.17, alinéa 1<sup>er</sup>, imputable au commettant ou qui soit la conséquence de l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial en raison desquels la poursuite de ses activités ne peut raisonnablement plus être exigée de lui ;

3° lorsque, selon un accord avec le commettant, l'agent commercial ou ses héritiers cèdent à un tiers les droits et obligations qu'ils détiennent en vertu du contrat d'agence commerciale.

L'agent perd le droit à l'indemnité d'éviction s'il n'a pas notifié au commettant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat d'agence commerciale, qu'il veut faire valoir ses droits. »

Le droit français prévoit les mêmes principes (voir *infra*).

#### e - Dommages et intérêts complémentaires

L'agent peut prétendre à des dommages et intérêts complémentaires s'il réunit les conditions d'octroi de l'indemnité d'éviction et parvient à démontrer un préjudice réellement subi non réparé par l'indemnité d'éviction (art. X.19 CDE).

## 2 - En droit français : la rupture du contrat d'agent commercial<sup>12</sup>

Le contrat d'agent commercial est régi par la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants (art. L. 134-1 à 17 du code de commerce français – transposition en droit français de la directive 86/653/EEC).

#### a - Distinction : contrat d'agent à durée déterminée ou indéterminée

Un contrat d'agent commercial sera soit à durée déterminée, soit à durée indéterminée. Comme en droit belge, le droit français prévoit qu'un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté après son terme est réputé transformé en contrat à durée indéterminée (art. L. 134-11 C. com.).

Les parties peuvent décider d'assortir la durée déterminée de leur contrat d'une clause de tacite reconduction.

Contrairement à ce que prévoit en droit belge le titre 3 du livre X CDE en matière de concession exclusive de vente (*infra*), la succession de contrats d'agent commercial à durée déterminée n'établit pas l'existence d'un contrat à durée indéterminée.

Le contrat d'agent conclu à durée déterminée prend fin à l'échéance du terme, conformément au droit commun des contrats.

#### b - Préavis et indemnité de préavis en cas de « brusque » rupture

Le contrat d'agent conclu à durée indéterminée peut être rompu à tout moment, moyennant le respect d'un préavis. L'article L. 134-11, al. 3 C. com. dispose : « [l]a durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. ». Alors que la loi belge prévoit un délai de préavis allant jusqu'à six mois, la loi française plafonne le préavis à trois mois.

Cette indemnité liée à la rupture brutale – l'indemnité de préavis – n'est pas soumise à un délai de déchéance, tandis que l'indemnité compensatrice du préjudice subi (art. L. 134-12 C. com.) est soumise à un délai de déchéance d'un an à compter de la cessation du contrat<sup>13</sup>.

Le régime du préavis est moins strict en droit français qu'en droit belge. Il n'existe pas d'indemnité-sanction en cas de non-respect du préavis.

#### c - L'indemnité de fin de contrat

Le législateur français a opté pour la seconde branche de l'alternative laissée par la directive 86/653/EEC, c'est-à-dire une indemnité offerte à l'agent en compensation du préjudice subi en fin de contrat. Le législateur belge a, pour sa part, choisi de prévoir une indemnité d'éviction.

L'indemnité de l'article L. 134-12 du code de commerce français compense la perte de commissions liées à l'exploitation d'une clientèle appartenant à autrui, pas la perte de clientèle.

L'article L. 134-12 du code de commerce français dispose : « [e]n cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi. »

Le terme « cessation » recouvre *a priori* toutes les hypothèses de fin de contrat, que le

12 - Le droit français vise « l'agent » dans ses rapports avec le « mandant », moins le contrat en tant que tel.

13 - Cass. com., 11 mars 2008, *Bull. civ.*, 2008, IV, n° 55; *JCP G*, 2008, IV, 1713; *D.* 2008, p. 913, obs. E. Chevrier.

contrat soit à durée déterminée ou indéterminée.

Cette indemnité peut se cumuler avec d'autres indemnités : l'indemnité de préavis et l'indemnité pour rupture anticipée d'un contrat à durée déterminée (qui compense la perte de commissions jusqu'à la date conventionnellement prévue)<sup>14</sup>.

Contrairement au droit belge, la loi française ne fixe pas le montant de l'indemnité dont bénéficie en principe l'agent commercial lors de la cessation de son contrat. La jurisprudence a permis d'évaluer à combien pouvait s'élever l'indemnité de fin de contrat. Les tribunaux français évaluent souvent l'indemnité à deux années de commissions calculées sur la moyenne des trois dernières années d'exécution du mandat. Pour rappel, l'indemnité d'éviction de droit belge est plafonnée à une année de rémunération calculée sur la moyenne des cinq dernières années. Le droit belge est donc, dans cette mesure, moins favorable que le droit français.

Comme en droit belge, l'agent dispose d'un délai d'un an à compter de la fin du contrat pour réclamer le droit à l'indemnité venant en réparation du préjudice subi (art. L. 134-12, al. 2 C. com.).

L'indemnité n'est pas due dans les cas suivants (art. L. 134-13 C. com.) :

- La cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial.  
La faute grave de l'agent doit être notifiée sans tarder par le mandant. L'agent ne sera pas privé de son droit à l'indemnité de fin de contrat, si le mandant a notifié à l'agent la résiliation avec préavis du contrat, alors que la faute de l'agent était de nature à justifier une résiliation immédiate du contrat<sup>15</sup>.  
Relevons ici qu'en droit belge, un délai de sept jours est prévu pour notifier (par exploit d'huissier ou lettre recommandée) la faute grave à l'agent.
- La cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée ;

- Selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

Le droit belge est similaire quant aux causes de privation de l'agent de son droit à l'indemnité.

### 3 - L'arrêt Unamar de la C.J.U.E. du 17 octobre 2013

Un régime juridique est tantôt plus favorable à l'agent, tantôt plus favorable au commettant/mandant. Cette question sera déterminante sur la décision des parties de soumettre leur contrat au droit belge ou français. Nonobstant le choix exprimé des parties, les juges nationaux se prévalent de l'argument tiré du caractère impératif et de l'exception des lois de police pour écarter la loi désignée par les parties en faveur de la loi du for (application du mécanisme de l'article 9 du Règlement Rome I ou de l'article 7 de la Convention de Rome).

L'arrêt *Unamar* de la C.J.U.E.<sup>16</sup> pourrait néanmoins avoir un impact sur la loi du for relative à l'agence commerciale (considérée comme une « loi de police ») de la juridiction, en l'occurrence française ou belge, saisie par l'une des parties cocontractantes.

L'affaire concernait un agent belge qui avait assigné son commettant bulgare devant le tribunal de commerce d'Anvers en Belgique pour obtenir les indemnités prévues par la loi belge relative au contrat d'agence commerciale. Les parties avaient toutefois fait choix du droit bulgare comme droit applicable au contrat. Une clause d'arbitrage désignait le tribunal arbitral siégeant à Sofia en Bulgarie comme seul compétent pour connaître de tout litige éventuel à naître.

Dans l'arrêt rendu le 17 octobre 2013, la C.J.U.E. a limité la portée des lois de police, en l'occurrence la loi belge de 1995 relative au contrat d'agence commerciale (intégrée désormais dans le titre 1<sup>er</sup> du livre X CDE). En effet, la Cour a décidé que la loi choisie par les parties à un contrat d'agence commerciale, laquelle satisfait à la protection minimale prescrite par la directive 86/653/CEE, peut être écartée par la juridiction saisie, établie dans un autre État membre, en faveur de la *lex fori* pour un motif tiré du caractère impératif des règles applicables aux agents commerciaux dans l'ordre juridique

14 - Cass. com., 14 juin 2005, n° 03-14.401.

15 - C.J.U.E., 28 octobre 2009, *Volvo Car germany GmbH c. Autohof Weidendorf GmbH*, C-203/09.

16 - C.J.U.E., *Unamar c. Navigation Maritime Bulgare*, 17 octobre 2013, C-184/12.

interne de cet État membre (État du for), mais *uniquement* à la condition que la juridiction saisie constate de façon circonstanciée que, dans le cadre de la transposition de la directive, le législateur de l'État du for a jugé crucial, au sein de l'ordre juridique concerné, d'accorder à l'agent commercial une protection allant au-delà de celle prévue par ladite directive, en tenant compte à cet égard de la nature et de l'objet de telles dispositions impératives (dernier paragraphe de l'arrêt).

En conséquence, la possibilité d'invoquer la *lex fori* au détriment de la loi choisie par les parties se voit restreinte. Il est probable que la C.J.U.E. a entendu rappeler aux juges nationaux la prééminence du choix des parties lorsque ce choix porte sur le droit d'un autre État membre qui a correctement transposé la directive<sup>17</sup>.

## B - La concession exclusive de vente

### 1 - En droit belge : la rupture du contrat de concession exclusive de vente

La rupture du contrat de concession exclusive<sup>18</sup> de vente à durée indéterminée est régie par le titre 3 du livre X CDE qui a intégré la loi belge du 27 juillet 1961. Il s'agit d'une législation limitée à l'arrivée à échéance du contrat de concession exclusive de vente à durée indéterminée, à l'exclusion de dispositions relatives à la naissance ou l'exécution d'un tel contrat.

Le titre 3 du livre X est impératif, de sorte que les parties ne peuvent pas renoncer à sa protection avant la naissance de la résiliation. Après la notification de la volonté de la rupture, les parties retrouvent toute liberté pour négocier et transiger sur ses conséquences.

#### a - Contrat à durée déterminée et indéterminée

L'article X.38 CDE prévoit deux règles cumulatives importantes concernant les contrats de concession à durée déterminée :

- L'arrivée à l'échéance du terme ne suffit pas pour mettre un terme à un contrat de concession à durée déterminée. La partie qui souhaite mettre fin au contrat doit notifier expressément sa volonté dans un délai de trois à six mois maximum. À défaut, le contrat est automatiquement prolongé soit pour

une durée indéterminée, soit pour la durée prévue dans une clause éventuelle de reconduction tacite.

- À partir du troisième renouvellement, c'est-à-dire après trois périodes successives à durée déterminée, la prorogation du contrat est présumée avoir été consentie pour une durée indéterminée.

En présence d'un contrat à durée indéterminée, les parties disposent toujours du droit de le résilier. La règle est d'ordre public.

#### b - Préavis raisonnable et juste indemnité

Depuis l'arrêt de principe de la Cour de cassation du 10 février 2005<sup>19</sup>, il est acquis que le préavis raisonnable est fixé en équité et doit permettre au concessionnaire de se procurer une source de revenus nets équivalente à celle qu'il a perdue.

Sauf motif grave, l'article X.36 CDE conditionne la fin du contrat de concession de vente exclusive à durée indéterminée à l'octroi d'un « *préavis raisonnable* » ou d'une « *juste indemnité* ». La partie qui résilie le contrat a le choix d'accorder à la victime de la résiliation un délai de préavis ou de lui verser directement une indemnité.

La doctrine et la jurisprudence dégagent de nombreux critères permettant d'apprécier le caractère « *raisonnable* » du préavis. Citons notamment les critères suivants : la durée de la concession, l'étendue du territoire concédé, la part de la concession dans les activités du distributeur, la notoriété des produits concédés, la rentabilité du contrat et le temps nécessaire pour permettre au distributeur de se procurer une source de revenus nets équivalente à celle qu'il a perdue<sup>20</sup>.

La question est casuistique.

Quant au montant de l'indemnité compensatoire de préavis, due si aucun préavis n'a été donné ou si un préavis insuffisant a été accordé, la jurisprudence statue « *en équité* », bénéficiant ainsi d'une large marge d'appréciation. La jurisprudence se réfère néanmoins souvent au bénéfice semi-brut moyen appliqué sur une période de référence. Il s'agit souvent des trois dernières années précédant la rupture.

17 - Dans ce sens : P. Hollander, « L'arrêt *Unamar* de la Cour de justice : une bombe atomique sur le droit belge de la distribution commerciale ? », *J.T.*, 2014/17, p. 297.

18 - et quasi-exclusives.

19 - Cass., 10 février 2005, *R.D.C.*, 2005, p. 922.

20 - Bruxelles, 3 mai 2011, n° F-20110503-8 (2007/AR/1970) ; Comm. Liège, 22 novembre 2011, *D.A.O.R.*, 2013/1-2, n° 105, p. 111.

Le bénéfice semi-brut représente soit le bénéfice brut diminué des frais compressibles qui ne sont plus exposés par le fait de la rupture de la concession, soit le bénéfice net (avant impôt) majoré des frais incompressibles, c'est-à-dire les frais qui continuent d'être exposés malgré la rupture de la concession, tels que, par exemple, les loyers à payer, la rémunération des travailleurs, les investissements en cours d'amortissement et, dans certains cas, la rémunération des actionnaires ou des dirigeants<sup>21</sup>.

Le montant de l'indemnité est souvent déterminé par un expert judiciaire dont l'avis ne doit pas être suivi par les juridictions. Le juge sera néanmoins amené à indiquer à l'expert qu'il désigne les critères d'appréciation à prendre en compte.

### c - L'indemnité complémentaire

Le concessionnaire dont la concession a pris fin, soit en raison d'une résiliation unilatérale par le concédant, soit en raison de la faute grave de ce dernier, peut prétendre à une indemnité complémentaire équitable évaluée en fonction de trois éléments : la plus-value notable de clientèle, les frais exposés par le concessionnaire qui profiteraient au concédant après la rupture et les débits dus par le concessionnaire aux membres de son personnel qu'il a été dans l'obligation de licencier en raison de l'arrêt de la concession<sup>22</sup>.

Précisons que :

- l'indemnité complémentaire n'est due qu'au profit du concessionnaire, si le contrat a été résilié (i) par le concédant pour une autre raison que la faute grave du concessionnaire, ou (ii) par le concessionnaire lui-même en raison d'une faute du concédant. En conséquence, le concessionnaire n'a droit à aucune indemnité complémentaire en cas de résiliation d'un commun accord entre les parties, ni en cas de résiliation par le concessionnaire en l'absence de faute du concédant.
- l'indemnité complémentaire est due quand bien même le concessionnaire n'a pas droit à une indemnité compensatoire de préavis, par exemple s'il a bénéficié d'un délai de préavis suffisant.

21 - Anvers 28 juin 2004, R.D.C., 2007, p. 169 ; R.A.B.G., 2004, p. 1308 ; Gand 27 juin 2005, N.j.W., 2006, p. 416.

22 - Art. X.37 CDE.

Les conditions de l'indemnité de clientèle sont à prouver par le concessionnaire. Il s'agit des conditions suivantes :

- il faut une plus-value notable de clientèle ;
- cet apport de clientèle doit être le fait du concessionnaire ; et
- la clientèle doit rester acquise au concédant après la résiliation du contrat<sup>23</sup>.

La clientèle, par rapport aux frais exposés et aux débits, est souvent l'élément déterminant de l'indemnité complémentaire. Elle s'évalue souvent *ex aequo et bono*, en lien avec les résultats du concessionnaire. L'indemnité de clientèle est majoritairement déterminée par la jurisprudence en fonction du bénéfice net appliqué sur une période allant de six mois à vingt-quatre mois<sup>24</sup>. La Cour de cassation retient l'évaluation de l'indemnité de clientèle en référence avec le bénéfice brut du concessionnaire<sup>25</sup>.

Quant aux frais exposés et aux débits du personnel licencié, la jurisprudence est plus rare. L'évaluation des frais exposés est souvent faite *ex aequo et bono* et parfois globalement avec la clientèle. Il est le plus souvent question des frais de publicité<sup>26</sup>. En revanche, les débits dus au personnel licencié sont calculés de façon concrète, puisqu'il s'agit des montants dont le concessionnaire a dû effectivement s'acquitter<sup>27</sup>.

### d - La résiliation pour faute grave

Les règles applicables au préavis et à l'indemnité compensatoire sont exclues lorsqu'un motif grave justifie la résolution immédiate du contrat de concession. La faute grave est celle qui exclut toute possibilité de poursuite de la collaboration entre les parties<sup>28</sup>. Contrairement à la loi belge sur l'agence commerciale, il n'est pas prévu en matière de concession un délai maximum dans lequel la notification de la rupture pour faute grave doit avoir lieu. La notion de faute grave implique en

23 - Art. X.37, 1° CDE.

24 - Bruxelles, 4 mars 2010, R.D.C., 2013/2, p. 108 ; références citées par S. Willemart, « L'évaluation de l'indemnité complémentaire en cas de rupture d'un contrat de concession exclusive : dernières tendances (article 3 de la loi du 27 juillet 1961) », *La distribution commerciale*, 2014, p. 266 et 267.

25 - Cass., 20 juin 2008, R.D.C., 2009/3, p. 259.

26 - Cass., 20 juin 2008, *op cit.*

27 - S. Willemart, *op cit.*, p. 269 et 270.

28 - Liège, 23 novembre 2004, R.D.C., 2005/9, p. 962.

soi que la notification intervienne dès que la partie victime de la faute grave en est informée et, au plus tard, à la rupture<sup>29</sup>.

La partie qui se rend coupable d'une faute grave se voit privée de toute indemnité, quelle qu'elle soit.

#### e - Droit belge exorbitant ? Comment le contourner ? Quelques pistes...

En comparant le droit belge au droit français en matière de concession de vente, force est de constater que le titre 3 du livre X CDE contient des dispositions exorbitantes en faveur du concessionnaire exerçant tout ou partie de ses activités sur le territoire belge. Les indemnités auxquelles s'exposent les concédants étrangers – français par exemple – à la rupture des relations sont démesurées par rapport à ce qui existe à l'étranger.

Le concédant étranger ne sera toutefois pas désarmé pour éviter l'application de la loi belge. Voici quelques pistes :

- Si le concédant affirme que le contrat en cause est un contrat de concession exclusive, mais ne parvient pas à le prouver. Par exemple, en présence d'un contrat oral ou lorsque les éléments constitutifs de la concession ne sont pas réunis ;
- Lorsque la concession a été accordée pour une durée déterminée (sous réserve de l'article X.38 CDE) ;
- Lorsque la concession n'est ni exclusive, ni quasi-exclusive ou lorsqu'elle est quasi-exclusive, mais ne comporte pas d'obligations « importantes » à charge du distributeur ;
- S'il s'agit d'un contrat de concession de vente exclusive soumis au droit belge par les parties mais exécuté entièrement à l'étranger<sup>30</sup> ;
- L'arrêt *Unamar* de la C.J.U.E. du 17 octobre 2013<sup>31</sup> a ouvert la voie vers un respect plus important par les juridictions belges des clauses désignant des lois étrangères. Confrontées à une application plus restrictive des

effets des lois de police, les juridictions belges ne pourront plus se limiter à constater que l'article X.39 CDE rend exclusivement applicable le droit belge à la concession produisant ses effets sur tout ou partie du territoire belge pour écarter la loi étrangère désignée par les parties.

Si le titre 3 du livre X CDE n'est pas applicable, ce sera, à défaut, le droit commun des contrats qui régira la rupture du contrat. Rien n'empêche néanmoins que des indemnités, sur cette base, soient reconnues aux parties à un contrat de concession non soumis au titre 3 du livre X CDE.

#### 2 - En droit français : la rupture du contrat de concession exclusive de vente

Contrairement au droit belge, le contrat de concession exclusive ne fait pas l'objet de dispositions légales particulières en droit français. C'est donc le droit commun des contrats qui est amené à régir la rupture du contrat de concession. Le droit civil français est à cet égard similaire au droit belge.

La protection du concessionnaire en droit français réside essentiellement dans l'exigence d'un préavis, la théorie de l'abus de droit et l'obligation à charge du concédant d'un devoir de loyauté au contenu élargi.

Les concessionnaires se fondent également sur l'article L. 442-6-5 du code de commerce sanctionnant la rupture brutale des relations commerciales établies. Le respect d'un préavis est requis et, à défaut, la responsabilité du concédant est engagée. Ce mécanisme ouvre le droit au concessionnaire à des dommages et intérêts.

L'article L. 442.6-5 du code de commerce français dispose :

« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers : (...)

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. (...)

29 - P. Kileste, P. Hollander et C. Staudt, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, 2011, p. 55.

30 - Cass. (1<sup>re</sup> ch.), 6 avril 2006, *Pas.*, I, p. 808 ; R.W., 2006-07/10, p. 446, note D. Mertens ; R.D.C., 2007/2, p. 162, note P. Vandepitte et A. De Schoutheete.

31 - C.J.U.E., *Unamar c. Navigation Maritime Bulgare*, 17 octobre 2013, C-184/12.

## a - Contrat à durée déterminée ou à durée indéterminée

### i - Principes

La fin d'un contrat à durée déterminée intervient à la survenance du terme, les parties étant tenues d'exécuter la convention jusqu'au terme convenu, sauf le cas des clauses de résiliation anticipée contenues dans le contrat.

Aucune indemnité au profit du concessionnaire n'est due en l'absence du renouvellement du contrat<sup>32</sup>.

Si le concédant n'est pas tenu d'accorder le renouvellement du contrat, il ne peut pas « abuser » de son droit. La Cour de cassation française a retenu qu'il y avait abus dans le chef du concédant qui avait entretenu jusqu'au bout le concessionnaire dans l'illusion que le contrat serait renouvelé<sup>33</sup>.

En l'absence de clause de reconduction tacite, si les parties continuent à exécuter le contrat au-delà du terme, la concession se transforme alors en contrat à durée indéterminée<sup>34</sup>.

### ii - Préavis

Dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée, chaque partie a le droit de rompre unilatéralement à tout moment le contrat, moyennant un préavis raisonnable. Si aucun délai n'a été prévu conventionnellement, il est tenu compte de plusieurs paramètres pour apprécier le caractère raisonnable du préavis : la durée des relations, l'objet de l'activité exercée, la durée habituelle des pourparlers contractuels et les délais de livraison qui pèsent sur les opérations initiées. Le préavis doit permettre au concessionnaire évincé de réorienter ses activités et de trouver des débouchés de substitution.

Lorsque le préavis est trop court, il n'est pas nul, ses effets sont prolongés à l'échéance du préavis convenu ou découlant des usages.

La jurisprudence française admet comme raisonnables des préavis de durées variables, allant de six à dix mois<sup>35</sup>. Parfois, des préavis plus

longs ont été accordés (un an) pour des concessions ayant duré longtemps (vingt ans)<sup>36</sup>.

### iii - La bonne foi et l'abus de droit

La bonne foi doit présider les comportements des parties qui mettent fin à leur contrat. La théorie de l'abus de droit est utile pour protéger les concessionnaires évincés. L'abus est sanctionné par l'allocation de dommages et intérêts au concessionnaire<sup>37</sup>.

### b - Absence d'indemnité de rupture

Aucune indemnité de rupture ou de clientèle n'est prévue légalement<sup>38</sup>, mais rien n'empêche que de telles indemnités aient été stipulées au profit du concessionnaire de manière conventionnelle.

Si un préjudice devait être reconnu au concessionnaire à la fin du contrat, il faudrait tenir compte du manque à gagner pour évaluer le montant des indemnités auxquelles il pourrait prétendre<sup>39</sup>.

### c - Manquement grave aux obligations d'une des parties

La partie victime du manquement peut demander la résolution judiciaire (art. 1184 C. civ.), mais devra établir la gravité du manquement dont il est victime. Les parties peuvent avoir prévu une clause résolutoire expresse dans leur convention, de sorte que l'appel au juge ne sera pas nécessaire pour mettre fin au contrat.

## C - Le contrat de franchise

Le contrat de franchise n'est régi par aucune loi particulière ni en droit belge ni en droit français, hormis la législation relative à l'information précontractuelle qui ne fait pas l'objet du présent exposé<sup>40</sup>. Le secteur de la franchise fait l'objet d'une autorégulation, con-

32 - Cass. com., 13 juin 1978, *Bull. civ.* 1978, IV, n° 160; Cass. com., 20 novembre 1979, *JCP CI*, 1980, I, 8421; Cass. com., 3 décembre 1980, *Bull. civ.*, 1980, IV, n° 140.

33 - Cass. com., 23 mai 2000, *RTD civ.*, 2001, p. 137, obs. J. Mestre.

34 - Cass. com., 12 févr. 1968, *Bull. civ.*, 1968, IV, n° 69; Cass. com., 5 février 1979, *D.* 1979, inf. rap., p. 186.

35 - CA Paris, 5<sup>e</sup> ch. A., 17 février 1993, *D.*, 1995, jurispr., p. 70, obs. D. Ferrier.

36 - CA Paris, 5<sup>e</sup> ch. B, 8 décembre 1994, *JurisData* n° 1994-024890.

37 - Cass. com., 5 octobre 1993, *JCP G*, 1994, II, 22224, note C. Jamin; CA Paris, 8 juin 1994, *D.*, 1995, jurispr., p. 70, obs. D. Ferrier; J. Mestre, obs. in *RTD civ.*, 2001, p. 139.

38 - Cass. com., 8 mars 1967, *JCP G*, 1968, II, 15346, note J. Hémard; Cass. com., 9 mars 1976, *D.*, 1976, jurispr., p. 386; CA Paris, 9 octobre 1963, *JCP CI*, 1963, 72907.

39 - CA Paris, 5<sup>e</sup> ch. A, 17 février 1993, *D.*, 1995, jurispr. p. 70, obs. D. Ferrier.

40 - Voir le titre 2 du livre X CDE et, en droit français, la loi Doubin du 31 décembre 1989 – art. L.330-3 C. com.

sacrée notamment par le code de déontologie européen de la franchise.

Tant en droit belge qu'en droit français, c'est dans les dispositions du code civil relatives aux contrats que se trouve le fondement légal des droits et obligations s'imposant aux franchiseurs et aux franchisés. Le droit commun des contrats est ainsi amené à régir la rupture du contrat de franchise.

### **1 - En droit belge : la résiliation du contrat de franchise**

#### **a - L'importance de la qualification du contrat**

En droit belge, le franchiseur est moins loti que le concessionnaire, puisqu'aucune disposition spécifique ne lui permet de prétendre à des indemnités distinctes de celles prévues par le droit commun des contrats, comme c'est le cas pour le concessionnaire et l'agent.

En effet, le franchisé ne peut *a priori* pas prétendre à une indemnité de clientèle. La question de la qualification du contrat revêt dès lors toute son importance. La jurisprudence majoritaire semble se prononcer en faveur de la reconnaissance de la spécificité du contrat de franchise, excluant l'application de la loi de 1961<sup>41</sup>.

#### **b - Préavis et indemnités en fin de contrat de franchise**

##### **i - Préavis**

Lorsqu'un contrat est conclu pour une durée indéterminée, chaque partie dispose de la faculté d'y mettre fin de manière unilatérale, moyennant un préavis raisonnable. L'absence de préavis ou le préavis insuffisant ouvre le droit à une indemnité compensatoire de préavis.

Les modalités pratiques d'une éventuelle résiliation unilatérale par l'une des parties pourront toujours être prévues dans le contrat de franchise.

##### **ii - Indemnités en droit commun**

Comme énoncé ci-avant, aucune disposition particulière ne prévoit l'indemnisation du franchisé ou, le cas échéant, du franchiseur en fin de contrat.

---

41 - Jurisprudence citée par P. Demolin et V. Demolin, *Le contrat de franchise. Analyse et commentaire de quinze années de jurisprudence. 1995-2010*, 2011, p. 55 et suivantes.

La partie victime de la rupture pourra toujours tenter de faire valoir son droit à une indemnité pour abus de droit, par exemple, dans le cas d'un refus abusif de renouveler un contrat à durée déterminée ou d'un abus du droit de résilier un contrat à durée indéterminée.

En outre, le mécanisme de la résolution judiciaire pour inexécution fautive (1184 C. civ.) pourrait être mis en œuvre par l'un des cocontractants pour obtenir des dommages et intérêts.

Dans le cadre de la rupture d'un contrat de franchise, il peut être question de manquements contractuels du chef du franchiseur tels que notamment des manquements à l'obligation d'assistance et d'exécution de bonne foi du contrat, lesquels peuvent fonder une demande d'indemnité de fin de contrat.

#### **c - Indemnité de clientèle ?**

Aucune indemnité de clientèle n'est prévue pour le contrat de franchise.

La question qui se pose en matière de franchise qui pourrait fonder le droit à une indemnité de clientèle est celle de savoir à qui appartient la clientèle. Pour rappel, le franchisé agit en son nom et pour son propre compte à l'égard de la clientèle. La clientèle est toutefois attirée par la marque, le *know-how* ou la formule de franchise du franchiseur<sup>42</sup>.

Une certaine doctrine est d'avis que le franchisé est supposé être titulaire de la clientèle, mais seulement pendant la durée du contrat de franchise : elle fait partie de son fonds de commerce. Cette « fiction » prend fin à la fin du contrat, la clientèle étant, à ce moment, supposée avoir été attirée par les éléments du franchiseur<sup>43</sup>.

Aucune indemnité de clientèle ne sera *a priori* accordée à un franchisé qui est considéré comme propriétaire de la clientèle, puisque celle-ci lui restera, en principe, acquise à la fin du contrat. La situation est bien entendu différente quand il existe une clause de non-concurrence qui permettra au franchiseur de « s'approprier » la clientèle<sup>44</sup>.

L'agent, quant à lui, n'est jamais considéré comme propriétaire de la clientèle.

---

42 - O. Clevenbergh, « La question d'une « indemnité de clientèle » au franchisé à la fin du contrat », *La distribution commerciale*, 2014, p. 189.

43 - Théorie développée par S. Claeys, *Franchising*, 2009, n° 742, p. 596.

44 - En ce sens : O. Clevenbergh, *op. cit.*, p. 190 et 191.

L'indemnisation qui lui est reconnue (« indemnité d'éviction » en droit belge) est justifiée par le fait que son activité a généré une clientèle au profit direct et exclusif du commettant.

## 2 - En droit français : la résiliation du contrat de franchise

La rupture du contrat de franchise en droit français doit également être abordée sous l'angle des règles du droit commun des contrats, aucune disposition légale particulière applicable ne régissant la matière.

Relevons d'emblée que la qualification du contrat est également importante en droit français, mais uniquement au regard des règles applicables à l'agent commercial. Lui seul bénéficie, en droit français, d'une protection particulière. Certains auteurs préconisent en effet l'application des règles de l'agence au contrat de franchise et au contrat de concession<sup>45</sup>.

En droit français, un arrêt de la Cour de cassation française a opéré une distinction entre la « clientèle nationale », attirée par la notoriété de la marque du franchiseur, et la « clientèle locale », créée grâce aux efforts déployés par le franchisé, faisant de ce fait partie du fonds de commerce de celui-ci<sup>46</sup>.

Il est également question, en jurisprudence et doctrine françaises, du « mandat d'intérêt commun » pour justifier l'octroi d'une indemnité de clientèle au franchisé. Le mandat d'intérêt commun est le mandat octroyé dans l'intérêt à la fois du mandant et du mandataire. Il ne peut être rompu unilatéralement *ad nutum* sans justification, comme c'est le cas pour un mandat de droit commun. Certains auteurs préconisent l'extension de cette théorie déjà consacrée en matière d'agence aux contrats de distribution, permettant de protéger le franchisé et le concessionnaire. Ceux-ci pourraient, sur cette base, invoquer le droit à une indemnité de clientèle à la fin de leur contrat<sup>47</sup>.

La Cour de cassation française a fait application de la théorie de l'enrichissement sans cause dans le cadre de la rupture d'une convention de franchise. Elle est toutefois revenue depuis lors sur sa jurisprudence à cet égard<sup>48</sup>.

## Conclusion

Dans les contrats de distribution réglementés, le droit belge se révèle plus protecteur de l'agent et du concessionnaire.

Lors de la rupture de son contrat, l'agent commercial est mieux protégé par la loi belge que par la loi française. Or, ces législations sont toutes deux issues d'une même directive européenne (d'harmonisation minimale). Cette directive a fait d'ailleurs l'objet d'une consultation publique européenne pour évaluer son efficacité<sup>49</sup>.

Le contrat de concession exclusive de vente soumis au droit belge sera résilié moyennant des conditions strictes, voire *exorbitantes*, en comparaison au droit français qui ne dispose pas, dans son arsenal législatif, de disposition particulière en la matière. L'article L. 442.6-5 du code de commerce français vient néanmoins au secours des distributeurs dont les relations établies auraient été rompues « *brutalement* ».

C'est en définitive le droit commun des contrats qui, tant en France qu'en Belgique, sera amené à résoudre une partie significative des situations de rupture des contrats de distribution, la franchise en premier lieu.

---

45 - F.X. Licari, « L'application par analogie du droit de l'agence commerciale, fondement possible de la reconnaissance d'une indemnité de fin de contrat au concessionnaire et au franchisé », *Dr. aff.*, 2007, p. 93 et P.-Y. Gauthier, « Intérêt commun, analogie ou quasi-contrat ? Le franchisé reçoit enfin une indemnité compensatrice », *RTD civ.*, 2008, p. 122.

46 - Cass., fr., 27 mars 2002, n° 00-20.732, *Bull. civ.*, III, n° 77.

47 - J.-M. Leloup, *La franchise, droit et pratique*, Encyclopédie Delmas 2004, 4<sup>e</sup> éd., n° 845 et références citées par O. Clevenbergh, *op. cit.*, p. 209.

---

48 - Cass. com., 23 octobre 2012, *JurisData* n° 2012-023935 et Cass. com., 23 octobre 2012, *JurisData* n° 2012-023923, *JCP E* 2013, 1068, note D. Sassolas ; D. 2013, 739, obs. D. Ferrier.

49 - [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/2014/commercial-agents-directive/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2014/commercial-agents-directive/index_fr.htm).