

Juridique

# Le droit à la discussion

Si chaque citoyen est réputé maître libre et égal en droit par rapport aux autres, force est de constater que la relation contractuelle entre concédants et concessionnaires est inégale à bien des égards ne serait-ce qu'en raison de l'état de dépendance psychologique et économique dans lequel les uns tiennent les autres.

**P**our autant et comme on l'a déjà vu (voir fiche pratique n° 2), l'épée de DAMOCLES de la résiliation a aujourd'hui disparu, de sorte que tout distributeur est en droit de relever la tête sans craindre de se la voir couper.

Le rééquilibrage des droits entre fournisseur et distributeur opéré par le Règlement CE 1400/2002 permettait théoriquement aux distributeurs d'engager un dialogue constructif sur un pied d'égalité (en droit) avec les marques.

D'ailleurs, le Règlement CE 1400/2002 a généralisé les possibilités de recours à la désignation d'un tiers expert ou arbitre en cas de désaccord entre les parties sur toute question liée à l'exécution de leurs engagements contractuels.

Malheureusement les distributeurs

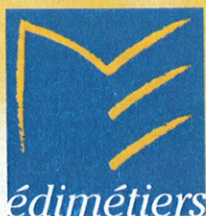
n'ont pas encore su exploiter leur droit à discuter des conditions d'exécution de leurs contrats telles que la fixation des objectifs de vente, la détermination des modes de rémunération, le caractère justifié uniforme et non discriminatoire des critères qualitatifs de sélection, l'existence ou non d'un critère quantitatif précis et objectif valablement opposable. Cet état de fait est dû principalement à l'attitude des constructeurs ayant consisté à accroître la pression psychologique sur leur réseau afin de compenser le recul incontestable de leurs prérogatives juridiques. Dans ces conditions, avant de signer un engagement contractuel sur lequel ils ne pourront plus ensuite revenir, les distributeurs qui sont de plus en plus puissants et structurés ont tout

intérêt à discuter et négocier leurs objectifs de vente, les critères qualitatifs que le concédant peut souhaiter leur imposer, et à contester toute discrimination susceptible de se faire jour dans le traitement des distributeurs d'un même réseau. Il ne faut pas non plus hésiter à être déterminé à saisir un tiers expert ou un tiers arbitre en cas de désaccord, sachant qu'une telle détermination sera souvent suffisante pour inciter le fournisseur à trouver une solution rapide et à négocier dans l'intérêt bien compris des deux parties. Les structures de représentation des distributeurs ont indéniablement un rôle d'impulsion à jouer pour favoriser l'exercice de ce droit à la discussion.

**Renaud BERTIN,**  
Avocat à la Cour



## Pour passer votre publicité dans



Edimétiers  
84, bd de Sébastopol  
75003 Paris  
Tél.: 01 42 74 28 78  
Fax: 01 42 74 28 35

**Contact : Mathieu Tournier**

Tél.: 01 42 74 28 73 ou [m.tournier@editions-mirabelle.com](mailto:m.tournier@editions-mirabelle.com)