UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

Le régime juridique des représentants de commerce autonomes

Nikwigize, Carine; Sous la direction de : A. Nzisabira

1982
UB, Faculté de Droit
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/1843

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

UNIVERSITE DU BURUNDI

FACULTE DE DROIT

LE REGIME JURIDIQUE DES REPRESENTANTS DE COMMERCE AUTONOMES

Par

NIKWIGIZE Carine

Directeur: A. NZISABIRA

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de LICENCIE EN DROIT

Décembre 1982

A mon mari Alexis et à mes enfants,

Je dédie

ce mémoire.

Avant - propos

Nous exprimons nos remerciements les plus vifs au Professeur NZISABIRA Astère, Doyen de la Faculté de Droit qui a accepté de diriger ce mémoire et dont les conseils et les critiques nous ont aidé à préciser notre pensée.

Nos remerciements s'adressent également à tous les Professeurs de la Faculté de Droit pour la formation tant humaine que scientifique qu'ils nous ont dispensée.

Que tous ceux qui nous ont aidé de leurs conseils et qui nous ont fourni les informations dont nous avions besoin, trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

I N T R O D U C T I O N.

Les Représentants de commerce jouent un rôle très important dans le commerce moderne. En effet, la concurrence, la vente à crédit ne cessent de multiplier les intermédiaires aux statuts les plus divers mais qui sont indispensables à un commerce ou à une industrie qui veut prospérer non seulement dans le cadre national mais aussi sur le plan international. Bien plus, l'intermédiaire dispose souvent dans la région d'une notoriété à base de compétence ou de sympathie et qui facilite les relations avec la clientèle.

Pour le Burundi qui vit presque exclusivement d'importation, les intermédiaires du commerce jouent un rôle de premier plan car ils interviennent dans presque tous les domaines.

La situation juridique des intermédiaires est fort variable. Certains d'entre eux tels les V.R.P. sont des simples salariés liés à l'entreprise par un contrat de travail. Nous n'avons pas jugé utile d'étudier le rôle de ce type de représentant qui n'a pas d'équivalent en Droit Burundais.

Une étude plus approfondie a été réservée aux deux types de représentants autonomes que sont l'agent commercial et le concessionnaire exclusif.

L'agent commercial dont le statut a été consacré en France, par le Décret du 23 décembre 1958, est un mandataire dont le mandat d'intérêt commun est devenu une fonction habituelle et permanente voire même une profession. L'indépendance est le trait caractéristique de l'agent commercial. Il est libre de travailler pour plusieurs entreprises et n'a pas à se soumettre aux ordres d'un patron.

Mais il ne faut pas confondre l'agent commercial et le concessionnaire qui est un commerçant indépendant qui achète la marchandise pour la revendre en son propre nom et à ses risques et périls. Au contraire, l'agent commercial n'achète pas la marchandise dont il assure la représentation mais se contente tout simplement de la revendre sur ordre et pour le compte de son mandant.

Si les contrats de concession connaissent aujourd'hui un grand essor notamment dans le commerce des vins, des voitures automobiles et des machines,industriel-

les, c'est parce-qu'ils comportent pour les parties des grands avantages. Pour le producteur, l'exclusivité de vente lui assure une certitude de débouchés pour sa production. Le concessionnaire de son côté, y trouve la possibilité de développer sa clientèle attirée par le prestige de la marque et par l'obligation faite à tout client de passer par son intermédiaire. De plus, il touche une rémunération constituée soit par la différence entre le prix préférentiel consenti par le concédant et le prix de revente soit par un pourcentage déterminé de la valeur de l'objet vendu. Cette rémunération est souvent appellée " marge de revente" ou encore " marge bénéficiaire ".

Cependant, malgré ces avantages certains, le contrat de concession présente un inconvénient pour le concessionnaire qui est obligé d'acquérir tels produits à l'exclusion de tous autres. Pour cette raison, il s'est avéré nécessaire de protéger le concessionnaire contre un concédant généralement beaucoup plus puissant que lui et de donner au contrat une grande stabilité quand il est conclu pour une durée indéterminée. Nous signalons à cet effet, la loi belge du 27 juillet 1961.

Dans notre droit, sauf quelques rares cas, très peu de sociétés dites concessionnaires limitent leur activité à la seule représentation exclusive d'une marque ou d'un produit. En pratique, l'exclusivité d'une marque ou d'un produit, est associée à une représentation de plusieurs autres marques ou produits ou à une foule d'autres activités commerciales ou industrielles.

Ce travail a pour but de montrer le rôle joué par ces deux types d'intermédiaires dans le commerce moderne et attirer l'attention des parties sur les engagements qu'ils contractent en adhérant à un contrat d'agence ou à un contrat de concession de vente exclusive.

Il est divisé en deux Titres: Le Titre I qui est consacré à l'Agent commercial comporte 3 chapitres

- le chapitre I traite des généralités sur l'agent commercial,

- le chapitre II analyse la formation et la preuve du contrat d'agence ,

- le chapitre III étudie la façon dont le contrat d'agence s'exécute et prend fin.

Le Titre II traite du concessionnaire exclusif en 2 chapitres :

- Le Chapitre I est consacré aux généralités sur le concessionnaire.

- Le Chapitre II analyse la situation juridique des entreprises affiliées par des contrats de concession exclusive.

Titre I : L'Agent commercial

Chap. I : Généralités.

Section I : Définition de l'Agent commercial.

Etant donné qu'en Belgique, le représentant libre autonome ne bénéficie d'aucune législation particulière et que la loi Burundaise est muette à ce sujet, nous nous référons chaque fois au Décret français n° 38-1345 du 23 décembre 1958 qui définit en son article premier, l'agent commercial comme suit :

" Est agent commercial le mandataire qui, à titre de profession habituelle et indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services , négocie et, éventuellement, conclut des achats, des ventes, des locations ou prestations de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels ou de commerçants " (1).

La doctrine, de son côté, définit l'agent commercial comme étant " le mandataire d'1 ou plusieurs producteurs, industriels ou commerçants qui, à titre de profession habituelle et indépendante, c'est-à-dire sans être lié par un contrat de travail ou un contrat de V.R.P., négocie et éventuellement conclut des achats, des ventes, des locations ou des contrats de prestations de service " (2).

La définition légale vaste et peu précise soulève quelques questions :

---

(1) Code de Commerce, Décret n° 58 - 1345 du 23 décembre 1958, article 1, al 1
Paris, Dalloz, 1977-1978, p.6.

(2) RODIERE (R), HOUIN (R), Droit commercial,
Paris, Dalloz, 1970, 6e édition,
p. 258, n° 284.

A. Quelle est la nature du contrat de ce représentant ?

On ne peut s'empêcher de constater la nature spéciale du contrat d'agent commercial qualifié de mandat d'intérêt commun par le Décret lui-même en son article 3 al 1er et une jurisprudence nombreuse affirmant par là qu'il s'agit d'une convention d'un type spécial (1).
En effet, ce mandataire est d'abord un agent dont l'activité trouve la base juridique dans un mandat qui est une véritable fonction.
Et c'est par ce mandat-fonction que l'agent commercial se distingue du mandataire civil (infra p. 9 A).
Et c'est pour cette raison que l'agent commercial dispose d'une certaine indépendance et d'un pouvoir d'initiative que ne possèdent pas les autres intermédiaires commerciaux qui ne sont que des " porte-parole" ou des " prête-nom" c'est-à-dire en définitive des collaborateurs salariés.

B. L'agent commercial est-il civil ou commerçant ?

Le Décret du 23 décembre 1958 n'a pas tranché la question et la jurisprudence est hésitante. En effet, la Cour d'Amiens par un arrêt vivement critiqué, avait d'abord affirmé que la profession d'agent commercial a un caractère civil (2). L'argument principal avancé par cette Cour pour considérer l'activité de l'agent commercial comme une activité civile est que " d'une part,

(1) Paris, 4 déc. 1946, GAZ. PAL., 1947. 1.110
Trib. com.Seine 28 avril 1952, GAZ.PAL. 1952.2.62.
Douai, 6 nov. 1952 D. 1953.658
Civ. sect. com.25 nov. 1952.

(2) Amiens, 4 juin 1975, D.1975.694 note N.P. vivement critiqué par J.HEMARD, Rev.Trim.Dr.com. 1976 n°1 P.184.

l'article 4, alinéa 2 du décret l'oblige à se faire immatriculer sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce, bien que l'article 2 lui reconnaisse le droit d'effectuer des opérations commerciales pour son propre compte, et que, d'autre part, l'ordonnance du 3 janvier 1969 a étendu l'application de la loi du 30 août 1947 sur l'assainissement des professions commerciales et industrielles aux agents commerciaux, dispositions qui n'auraient pas été nécessaires s'ils étaient commerçants." A cet argument, le Professeur J.HEMARD répond par " 2 autres textes, à savoir le décret du 27 octobre 1969 qui prescrit que les agents commerciaux soumis au régime du décret de 1958 sont tenus de posséder la carte d'identité de commerçant, s'ils sont étrangers, et l'ordonnance du 28 août 1969 qui dispense de l'obligation de posséder cette carte les ressortissants des Etats membres des Communautés Européennes, qui exercent ou entendent exercer en France l'activité d'agent commercial. On ne peut qu'être surpris de voir la nationalité d'une personne déterminer le caractère civil ou commercial de son activité "(1).

Retenons que l'argument essentiel toujours avancé aussi bien par la jurisprudence que par la doctrine (2) à l'encontre de la commercialité de cette activité, est que l'agent commercial ne fait pas d'actes de commerce pour son compte, à moins qu'il utilise la faculté que lui donne l'article 2 du décret.

---

(1) Rev. Trim.Dr. Com.1976 " Ventes, Transports et autres contrats commerciaux, par J.HEMARD, p. 184 n° 1.

(2) En ce sens RODIERE (R) et HOUIN (R): op.cit., p. 260. DE LA MORANDIERE, RODIERE et HOUIN " Précis de Droit comm. t 1 n° 56 et 284.

Par la suite, la même Cour dans une décision postérieure affirmait que l'agent commercial est un commerçant car sa profession est proche de celle du courtier et du commissionnaire (1) qui eux sont considérés comme commerçants.

(1) Amiens, 13 juillet 1977 Magnin C. Crédit Lyonnais Quot. jur. 30 mars 1978.

Section II : Caractéristiques de l'Agent commercial.

A. Activité exercée à titre de profession habituelle.

Le Décret du 23 décembre 1958 précise que l'agent commercial agit " à titre de profession habituelle et indépendante sans être lié pour un contrat de louage de services ".

C'est l'exercice habituel et non occasionnel de la profession (1) qui distingue l'agent commercial du mandataire civil. En effet, l'exercice d'un mandat et même de plusieurs mandats quand il n'est qu'occasionnel ne fait pas du mandataire, un agent commercial.

Le mandataire est chargé d'accomplir un ou plusieurs actes et une fois qu'ils sont réalisés, le mandat prend fin. Par contre , le contrat d'agent commercial ne lui donne pas seulement mandat de réaliser une opération mais une multitude d'opérations semblables qui peuvent avoir pour résultat la création d'une clientèle (2).

L'agent commercial a donc un mandat permanent qui peut être limité ou non selon les conventions des parties.

En d'autres termes, on pourrait dire que l'agent est investi d'une certaine fonction, celle de prospecter et de réunir une certaine clientèle.

Dans ce cas, l'agent peut-il accomplir des opérations commerciales pour son propre compte?

---

(1) Com. 16 janvier 1968, J.C.P., 1968, II.15551 bis note P.L.

(2) DUSART (A.) et VATIN (J.), Droit commercial, Paris, Ed.Foucher, 1976, p. 139.

Le Décret du 23 décembre 1958 article 2, al 2 répond affirmativement à condition que cette activité personnelle porte sur des choses différentes de celles faisant objet du mandat. Il faut donc qu'il exerce cette activité d'une façon habituelle mais pas nécessairement à titre principal.

B. Activité exercée à titre de profession indépendante.

La profession doit être exercée de façon indépendante sans que l'agent soit lié par un contrat de louage de services (1) car le lien de subordination est incompatible avec la qualité d'agent commercial qui traite d'égal à égal avec son mandant.
C'est par l'absence totale du lien de subordination que l'on distingue l'agent commercial du simple salarié (infra p. 30).

Cependant, cette indépendance se trouve limitée par le fait que l'agent commercial doit donner un certain nombre d'informations à son mandant et qu'il ne peut pas non plus négliger les indications que ce dernier lui donne. Le principe de l'indépendance de l'agent commercial suppose, semble-t-il qu'il ne soit ni gérant ni président-directeur général de la société dont il est mandataire et obligé à ce titre de rendre compte de son activité (2).

---

(1) Soc., 20 mars 1956, Bull.civ. 1956.IV.217.

(2) LANNEREE (S.) et ISSELE (L.), Régime juridique, fiscal et social des représentants de commerce V.R.P. et Agents commerciaux, Paris, Delmas, 1979, 9e édition N° 2

C. Immatriculation au registre spécial.

L'agent commercial français doit se faire immatriculer sur un registre spécial tenu au greffe du Tribunal de Commerce et contrôlé par le juge commis à la surveillance du registre de commerce. Cette immatriculation est réglementée par un Décret et un Arrêté du 22 août 1968 article 3 selon les modalités voisines de celles de l'immatriculation au registre du commerce: déclaration en double exemplaires, présentation des pièces justificatives spécialement du contrat d'agence etc... Le numéro d'immatriculation devra figurer sur tous les documents et correspondances à usage professionnel de l'intéressé.

Section 3ème : Comparaison de l'Agent commercial avec les autres intermédiaires du commerce.

En droit français, la situation des intermédiaires du commerce est en général très complexe car certains représentants cherchent à cumuler les avantages tandis que d'autres se voient imposer une qualification mensongère par des employeurs soucieux d'éviter certaines charges ou responsabilités.

Cependant, certains d'entre-eux ont un statut légal particulier de telle façon qu'il est facile de les distinguer avec les agents commerciaux. Citons à cet effet, l'agent d'assurance et l'agence de voyage.

Par contre, 4 types d'intermédiaires présentent des difficultés à cause de leurs ressemblances avec le mandat d'agent commercial. Il s'agit du V.R.P., du courtier, du commissionnaire et du concessionnaire.

Il importe donc de faire la lumière sur chacun d'eux et de voir ce qui les différencie avec l'agent commercial.

A. L'Agent commercial et les V.R.P.

Les V.R.P. sont des intermédiaires d'un type particulier, portant des noms divers et qui sont complètement inconnus dans notre Droit. Il est donc nécessaire d'expliquer ces abréviations étranges. La lettre V. désigne les voyageurs de commerce qui exercent leur activité dans un rayon géographique étendu.

La lettre R désigne le représentant.
La lettre P désigne les placiers qui exercent leur activité dans une localité déterminée et leurs commandes sont généralement soumises à la ratification de leur maison.

Il existe cependant un trait commun entre ces trois catégories de représentants: ils sont tenus d'avoir une carte d'identité professionnelle qui leur confère certains avantages notamment les transports et les hôtels-restaurants et ils sont assimilés aux salariés pour le payement de leurs commissions (1). Dans ce cas, les V.R.P. sont ils des salariés ou au contraire des mandataires ?

Jadis, la jurisprudence prenait parti en fonction de la nature du contrat en rappelant que le premier critère du contrat de travail est le lien de subordination. Mais d'autre part, l'absence du lien de subordination n'est pas exclusive de l'application du statut de V.R.P. (2).

Par la suite, les lois du 18 juillet 1937 et du 7 mars 1957, ont levé toute équivoque en fixant leur statut et en décidant que quoique indépendants, ils sont désormais considérés comme salariés s'ils remplissent les conditions du statut légal.

Dans le cas contraire, il faut rechercher la véritable nature du contrat.

---

(1) de JUGLART (M.) et IPPOLITO (B.), Droit commercial, Paris, Edition Montchréstien, 1979, 3e édition par du PONTAVICE (E) et DUPICHOT (J.)n° 97.

(2) Cass.soc. 3 février 1971, D.S. 1971.654.
Cass.soc. 7 mai 1977, D. 77 Inf.rap.p. 272.

1) Différences entre l'agent commercial et le V.R.P.

La différence fondamentale entre l'agent commercial et le V.R.P. est de nature juridique: le contrat unissant le V.R.P. a son mandant est un contrat de travail. Il est donc soumis au pouvoir de contrôle et de direction de son employeur.

L'agent commercial par contre est un travailleur indépendant qui jouit de toute sa liberté d'action et qui traite avec son mandant d'égal à égal.

- La mission du V.R.P. est de prendre et transmettre les ordres pour le compte du mandant. En pratique cependant, il n'est pas nécessaire que le V.R.P. prenne des commandes fermes, il peut se contenter de transmettre les desiderata de la clientèle (1).

- Au contraire, l'agent commercial organise librement son travail, fixe lui-même la date et le nombre de ses tournées, n'est soumis à aucune obligation de rapport journalier ou hebdomadaire.

- Le représentant ne doit faire aucune opération commercial pour son compte personnel car alors il devient commerçant pour le tout et perd le bénéfice du statut. L'agent commercial peut effectuer des opérations commerciales pour son propre compte.

---

(1) RODIERE (R) , HOUIN (R) " op.cit., n° 282 b.

2) Le cumul des statuts d'agent commercial et de V.R.P. est-il possible ?

En principe, aucun texte n'interdit le cumul et il ne semble pas impossible qu'un même représentant soit placé à l'égard de plusieurs employeurs dans des cadres juridiques différents (1).
Cependant, le cumul est dangereux pour le V.R.P. à qui on peut reprocher de faire des opérations commerciales pour son compte personnel. Et même sans cela, il est anormal que le représentant salarié puisse avoir plusieurs employeurs car dans ce cas, le lien de subordination et de dépendance tend à disparaître du fait de la multiplicité des contrats (2).

Toutefois, en bonne logique le représentant multicarte devrait être considéré comme un agent commercial.
En conclusion, on peut dire que bien que l'agent commercial et le V.R.P. fassent tous les deux de la représentation, il y a cependant entre eux 3 grandes différences fondamentales :

- Alors que le V.R.P. est un salarié soumis aux ordres de son employeur, l'agent commercial par contre, est un travailleur indépendant qui peut recruter des sous-agents rémunérés par lui, se comportant par ce fait comme un employeur et non un salarié.

---

(1) CATONI (J.) " La Rupture du contrat d'agent commercial et le Décret du 23 décembre 1958 "
Paris, Sirey, 1970, T.XXII n° 88, p. 82.
(2) CATONI (J.) op.cit., p. 82.

- L'agent commercial peut faire des opérations commerciales pour son compte contrairement au V.R.P. à qui toute opération commerciale est strictement interdite sous peine de perdre le bénéfice du statut.

- Enfin, le contrat de l'agent commercial est un contrat de mandat commercial tandis que celui du V.R.P. est un contrat de louage de services.

B. L'Agent commercial et le courtier.

La définition de l'agent commercial donnée par le Décret du 23 décembre 1958 n'est pas suffisamment claire pour donner une distinction absolue entre ces 2 types d'intermédiaires. En pratique, les points de comparaison sont trop nombreux sans oublier les possibilités de cumul entre les 2 professions.

Le courtier est un intermédiaire indépendant qui se charge à titre professionnel, de mettre en rapport 2 ou plusieurs personnes en vue de leur permettre de conclure entre elles une opération juridique à laquelle il n'est pas lui-même partie (1).

Le courtier agit en son nom personnel mais ne participe pas au contrat, il en facilite seulement la conclusion en renseignant ses clients sur les conditions du marché si bien que l'on a pu décider que les courtiers n'étaient pas les mandataires des parties (2).

---

(1) VAN RYN et HEENEN " Principes de droit commercial, Bruxelles, Etabl.E.Bruylant, 1960, n° 1849.

(2) Paris, 5e ch. 6 oct. 1964, J.C.P., 1965.II.13.982.

A la différence du courtier, l'agent commercial traite au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels ou de commerçants qu'il représente. Il est donc le mandataire des parties.
Le courtier n'a pas de secteur exclusif mais peut étendre n'importe où son champ d'action alors que l'agent commercial possède un secteur exclusif qu'il ne peut franchir les limites.

Les affaires traitées par le courtier ont un caractère occasionnel et individuel. En effet, si le courtier a une clientèle d'acheteurs et de vendeurs, il est cependant indépendant vis à vis d'elle et ne fait avec elle que des affaires isolées ou individualisées. Au contraire, la convention qui lie l'agent commercial à ses mandants est permanente. Et malgré l'indépendance qui lui est reconnue, l'agent commercial doit toujours agir dans l'intérêt des maisons qu'il représente et il lui est interdit de représenter les entreprises concurrentes sans l'accord de ses mandants.

Malgré ces différences non négligeables, le courtier et l'agent commercial présentent aussi quelques ressemblances.
Si le courtier se borne à rapprocher les parties, l'agent commercial peut aussi avoir une activité limitée uniquement à la négociation des affaires. Et dans ce cas, l'agent commercial n'est pas non plus mandataire au vrai sens du mot.

Dans certains cas aussi, le courtier peut être considéré comme mandataire notamment en matière d'assurance quand il est chargé d'encaisser les primes.
En résumé, on peut dire que 2 principales différences séparent le courtier et l'agent commercial.

- Tandis que le courtier est parfaitement libre, l'agent commercial malgré l'indépendance qui lui est reconnue officiellement, doit toujours agir dans l'intérêt de ceux qu'il représente avec interdiction de représenter les entreprises concurrentes.

- D'autre part, le caractère occasionnel et individuel des affaires traitées par le courtier, le différencie nettement de l'agent commercial qui est lié à ses représentés par un contrat à caractère permanent.

C. L'agent commercial et le commissionnaire.

L'agent commercial comme le commissionnaire sont tous les deux des intermédiaires de profession. Mais là s'arrête le ressemblance. Le commissionnaire traite pour le compte de son commettant mais sans dévoiler l'identité de celui-ci. Il intervient dans le contrat comme s'il était lui-même acheteur ou vendeur.

Par contre, dans le mandat, les tiers savent qu'ils traitent avec un mandataire et par conséquent avec la personne que celui-ci représente et il se fait connaître comme tel. Et du fait que le commissionnaire agit sans dévoiler l'identité de son commettant, il est partie à un contrat qui l'engage trandis que l'agent commercial conclut le contrat mais n'engage que son mandant (1)

(1) Rev. Trim. Dr. Com. 1964, 136 n° 11 obs. HEMARD.

A propos du/commissionnaire nous recommandons de lire le mémoire présenté et défendu par Madame NIYONTEZE Spes-Caritas.

D. L'agent commercial et le concessionnaire.

Le contrat de concession se présente le plus souvent comme un type particulier du contrat d'agence, également conclu dans l'intérêt commun des parties. C'est pour cette raison que le concessionnaire sera qualifié selon les cas d'agent général, d'agent exclusif etc... Mais voyons d'abord ce que ces 2 intermédiaires ont en commun.

Tout d'abord les obligations du concessionnaire rappellent celles de l'agent commercial mais sont beaucoup plus étendues :

Le concessionnaire comme l'agent commercial doit créer et prospecter la clientèle pour la vente du produit de marque dans un secteur déterminé et bien limité dans le contrat.

Comme l'agent commercial, le concessionnaire est en principe indépendant mais il doit aliéner sa liberté en s'interdisant de vendre les produits de marque concurente.

Tout comme l'agent commercial, il est un organe de distribution de l'entreprise productrice.
Cependant malgré toutes ces ressemblances, ces 2 intermédiaires diffèrent fondamentalement.
En effet, le concessionnaire achète la marchandise pour la revendre en son nom propre et à ses risques et périls.

Au contraire, l'agent n'achète pas la marchandise dont il assume la représentation mais se contente de la vendre sur ordre et pour le compte de son mandant.
Le concessionnaire est donc propriétaire de la marchandise qu'il est chargé de revendre et il est généralement considéré par la jurisprudence comme un revendeur et non un mandataire (1).
La convention liant le concessionnaire au concédant est en général à durée déterminée et conclue pour une période assez courte 1 ou 2 années à la différence du contrat d'agence qui est à durée indéterminée.
Et en plus, le concessionnaire doit assurer un service après-vente.

E. L'agent commercial et l'agent d'affaires.

L'agent d'affaires offre ses services au public pour donner moyennant salaire, ses soins aux affaires d'autrui (2). Cela veut dire qu'il met son activité à la disposition de quiconque fait appel à lui et s'oppose par ce fait au mandataire qui met son activité au service de plusieurs personnes déterminées.
L'agent d'affaires contrairement à l'agent commercial n'a pas d'instructions à recevoir mais agit dans un but de lucre et sous sa seule initiative et responsabilité.

(1) Paris, 22 décembre 1966, J.C.P., 1967.II.15085 note P.L.

(2) Cass. com., 12 février 1968, 2 arrêts, Bull. IV.nos 68 et 69 p. 58 et 59.

Chap. II : Formation et preuve du contrat d'agence commerciale.

Dans ce chapitre, nous allons analyser la formation du contrat d'agence sur 2 plans :

- d'abord la formation du ct d'agence en Droit Français ,
- ensuite la formation du contrat d'agence en Droit Burundais.

Et tout au long de notre développement, nous essayerons de garder chaque fois ce parallélisme.

Section I : Formation du contrat d'agence.

A. En Droit Français.

1) Le mandant.

En droit français, le contrat d'agence est passé entre l'agent lui-même et son mandant qui est qualifié très largement: producteurs industriels ou commerçants (1).
Le mandant peut être une personne physique ou une entreprise privée ou publique à caractère commercial ou industriel (2).
L'agent commercial lui-même peut-être mandant puisqu'il peut recruter des sous-agents rémunérés par lui.
Le contrat d'agence peut être à durée déterminée mais la plupart des cas, il est à durée indéterminée

---

(1) Code de Commerce, Décret précité, art 1, al 1 p. 6.

(2) Rev. Trim. Dr.Com. 1959, Les Agents commerciaux, par J. HEMARD p. 583 n° 23.

2) Agent commercial. Il peut être une personne physique à condition de n'être pas failli et de n'avoir pas subi de condamnation entraînant l'interdiction d'exercer le commerce.

Une femme mariée peut être agent commercial sauf si le mari s'oppose à l'exercice de cette profession. Le Décret du 23 décembre 1958 n'a pas prévu si une personne morale pouvait être agent commercial et il a fallu attendre le Décret n° 68 - 765 du 22 août 1968 modifiant le Décret précité pour combler cette lacune (1).

On distingue parmi les agents commerciaux :

- L'agent général qui représente le produit ou la marque pour tout un pays ou un groupe de pays. Cette expression désigne généralement un concessionnaire.
- L'activité de l'agent régional au départemental est limitée à une région ou un département déterminé.
- L'agent dépositaire est celui qui détient en consignation des marchandises que son mandant lui a confiées en vue des livraisons futures.
- L'agent de fabrique est un distributeur qui place pour le compte d'un industriel les objets fabriqués par lui.
- L'agent exclusif désigne aussi le concessionnaire cela veut dire qui a le droit exclusif de vendre sur un territoire déterminé soit une catégorie de marchandises déterminées soit à une clientèle derminée.

(1) Code précité p. 8 n° 14.

Et les clients doivent obligatoirement passer son intermédiaire.

- L'agent peut-être aussi commissionnaire du croire et dans ce cas, il garantit à son mandant l'exécution des engagements qu'il a obtenu pour son compte.
- L'agent commercial peut également être transporteur transitaire, importateur ou exportateur.
- Parmi tous ces agents, l'agence de voyage réglementée par la loi n° 75 - 627 du 11 juillet 1975 occupe une place particulière si bien que la jurisprudence demeure hésitante sur la nature juridique de ce contrat.

En effet, une partie de celle-ci analyse en un mandat salarié les rapports formés entre l'agence et ses clients et limite la responsabilité de l'agence au droit commun de ce contrat (1). L'agence est alors considérée comme le mandataire salarié du client, chaque fois qu'elle joue le rôle d'intermédiaire entre le voyageur et le prestataire de services quel qu'il soit. Cela est vrai lorsque l'agence vend des billets de transport ou encore vend des voyages organisés par d'autres organismes.

Par contre, une autre tendance jurisprudentielle voit dans le contrat d'agence, un contrat d'entreprise (2). Le touriste est alors le maître de l'ouvrage alors que l'agence devient l'entrepreneur principal.
On distingue également 3 catégories d'agents de voyage:

- il y a d'abord ceux qui font de la billeterie quel que soit le moyen de transport employé: avion, rail, bateau, route,
- ceux qui font des forfaits touristiques et qui les vendent ou les font vendre par d'autres agences,
- les agents spécialisés dans le fret import-export.

---

(1) Cass.civ.13 nov. 1956 J.C.P. 1957.2.9799 note RODIERE
5 janvier 1961, GAZ.Pal., 1961.I.270.
13 janvier 1965, GAZ.Pal., 1965.I.327.

(2) Trib. de Inst. Seine. 29 févr. 1960. GAZ.Pal., 1960.2.230

B. Situation des Agents commerciaux en Droit Burundais (1)

Les agents commerciaux jouent un rôle considérable dans notre Economie Nationale car notre Pays pauvre et enclavé, ne produit rien et vit surtout d'importation. La grande majorité de nos commerçants sont soit des agents commerciaux soit des concessionnaires.
Il est regrettable de constater qu'un domaine aussi vaste du commerce national échappe ainsi à l'action du législateur.
D'après l'enquête que nous avons menée, ces agents commerciaux agissant dans le cadre d'une personne morale, sont spécialisés dans 4 secteurs de l'activité commerciale: Les voyages, le transit, le dédouanement des marchandises et la gérance immobilière.

1) L'agence de voyage.

Il faut d'abord remarquer que le Burundi est un petit territoire dont le marché aérien est concentré uniquement dans la capitale. Et en ce qui concerne " Les passages " la concurrence avec les autres moyens de transport tels le transport par mer ou par route est inexistante.
Actuellement, les ventes de voyage sont assurées par:

- Les Compagnies Aériennes avec leur propres points de vente.
- AIR - Burundi pour son propre réseau et pour les compagnies Aériennes dont elle assure " l'agence générale " c'est-à-dire AIR-France, Cameroun Airlines, Air-Tanzania et Ouganda Airlines.

(1) Enquête menée auprès des certaines sociétés de Bujumbura notamment l'Agence Maritime Internationale (A.M.I.) - AIR-BURUNDI et NOTCO BURUNDI.

Bien plus, depuis l'Ordonnance du Ministre des Transports n° 750/52 du 10 mars 1977, AIR-BURUNDI est devenu une agence générale de voyage avec monopole de vente des billets de passage et bulletin de bagage-avions.

En effet, 2 raisons militaient en faveur de ce monopole car la Compagnie Nationale perdait non seulement les commissions sur les ventes effectuées par les autres agences mais encore payait des commissions sur les ventes réalisées sur son propre réseau.

- L'A.M.I. (Agence Maritime Internationale) dont l'agrément par l'I.A.T.A. (International AIR Transport Association) remonte à 1953, a signé un protocole d'accord avec AIR-Burundi en date du 26 mai 1977 par lequel elle s'engage à assister et aider ce dernier au mieux de son expérience et de sa compétence dans tous les domaines aériens notamment le tourisme, les voyages, le fret aérien etc...

- Il faut également signaler le cas de la Transintra qui vient de recevoir tout récemment l'accord du Gouvernement qui a annulé par ce fait toute la portée de l'Ordonnance Ministérielle précitée.

C. Nature juridique du contrat d'agence de voyage.

Dans notre droit, l'agence de voyage apparaît comme étant un agent ayant reçu mandat de vendre les billets de transport et de rechercher la clientèle pour toutes les Compagnies Aériennes membres de l'I.A. T.A. Elle est donc le mandataire salarié non pas du client comme en droit français mais de toutes les Compagnies Aériennes.

C) Formation du contrat d'agence de voyage.

L'individu ou la personne morale qui désire ouvrir une agence de voyage doit d'abord demander l'agrément de l'I.A.T.A. qui pose généralement certaines conditions:

- La Société ou l'individu doit d'abord justifier de l'accord de son Gouvernement.
- Elle doit en outre, justifier d'un déposit bancaire pour garantir sa solvabilité en cas de faillite.
  Il paraît que ce déposit s'élève à plusieurs millions de F.Bu.
- Elle doit disposer d'une clientèle permettant de vendre pendant au moins 6 mois.
- Elle doit fournir la preuve qu'elle bénéficie de l'appui des Compagnies Aériennes opérant sur place.

Après une enquête menée auprès de ces mêmes Compagnies l'I.A.T.A. accorde ou non son agrément. En cas d'accord, l'agrément est signifié à toutes les Compagnies Aériennes. Et à partir de ce moment, l'agence de voyage devra figurer sur la liste des Agences I.A.T.A. en qualité d'Agent agrée.
Cependant, l'agrément de l'I.A.T.A. n'oblige pas les Compagnies Aériennes à remettre leurs titres de transport à la nouvelle Agence agréée . Chaque Compagnie doit, si elle le juge utile pour ses ventes, passer un accord particulier avec la nouvelle agence par la Délivrance d'un certificat de nomination. A noter qu'AIR-FRANCEa déposé auprès de l'I.A.T.A. une déclaration générale de nomination qui remplace les certificats individuels et qui l'oblige à

remettre ses titres de transport à chaque nouvel Agent agrée sans autre forme de procédure.
Cependant, il peut arriver qu'une Compagnie Aérienne choisisse une agence de voyage non membre de l'I.A.T.A. pour la représenter et dans ce cas, l'agence a l'exclusivité.
Vis-à-vis d'un Etat souverain sur son territoire; l'agrément de l'I.A.T.A. ne peut avoir qu'une valeur de recommandation car il peut décider d'une autre politique excluant notamment les agences de voyage de cette activité (voir à ce sujet l'ordonnance Ministérielle précitée).
L'agrément est en principe à durée indéterminée et résulte d'une convention comportant l'engagement pour l'agence de voyage de suivre la réglementation de l'I.A.T.A.

C) <u>Intérêt pour le client de recourir aux services d'une agence de voyage</u>.

Tout d'abord le client paie le même montant que s'il s'adressait directement à la Compagnie Aérienne. Cependant, il préfère passer par l'agence à cause de certains avantages qu'il peut obtenir: s'il s'agit d'un client régulier et solvable, on lui donnera un crédit, ce que la Compagnie Aérienne ne ferait pas. En plus de cela, l'agent de voyage rend certains services particulièrement appréciés par les voyageurs entre autres, les réservations dans les hôtels, l'obtention des documents de voyage comme les visas d'entrée, de transit ainsi que tous les autres documents administratifs exigés par les Services de l'Immigration.

2) L'agence en douane.

L'agent en douane reçoit mandat de dédouaner les marchandises pour le compte du client. En pratique, l'agent signe des contrats d'exclusivité avec certaines sociétés de la place lui conférant le droit exclusif de dédouaner leurs marchandises. Sur base des documents fournis par le client c'est-à-dire licence d'importation délivrée par la B.R.B., facture pro-forma du fournisseur et du transporteur, le certificat d'assurance, la déclaration de mise en consommation, l'agent douane calcule les droits d'entrée et les droits des douanes en appliquant les tarifs des douanes à l'importation. Puis il se rend à la douane et paie les frais de douane.

Le client a tout avantage à passer par l'agence en douane qui dispose généralement d'un personnel compétent et qualifié pour le dédouannnment, ce qui diminue les risques d'erreur dans le calcul des droits à payer. Et même en cas d'erreur, toute la responsabilité retomberait sur l'agent en douane.
L'agence en douane dispose aussi des engins de transport des marchandises, ce qui fait généralement défaut au client sans oublier qu'elle peut même effectuer des remises à domicile.

Bref, le client n'a plus à se préoccuper de toutes les formalités nécessaires à l'enlèvement des marchandises il n'a qu'à remettre les documents et attendre tout simplement que la marchandise lui soit délivrée au magasin. Nous avons beaucoup d'agences en douane notamment l'A.M.I., le Burundi Transit Clearing Company, alias NOTCO qui, en plus du dédouanement fait aussi de la gérance immobilière.

3) Le transitaire.

Le rôle du transitaire est extrêmement important dans notre Droit commercial car les marchandises à destination du Burundi doivent transiter par plusieurs pays étrangers. La mission du transitaire consiste à suivre la marchandise depuis le port d'embarquement jusqu'au port de destination en remplissant chaque fois les déclarations de transit pour les marchandises destinées au Burundi.
A Bujumbura, l'exemple typique du transitaire se retrouve dans l'A.M.I. Burundi qui est aussi spécialisé dans l'expédition des marchandises se comportant par ce fait en commissionnaire - expéditeur.

4) L'agence immobilière.

L'agent immobilier sert d'intermédiaire entre le propriétaire de l'immeuble et le locataire. Il est lié au premier par un contrat de mandat et au second par un contrat de location.
qui est le mandant ? Il s'agit généralement des personnes qui ont quitté le pays mais qui possèdent des immeubles à Bujumbura.
Ou encore des personnes qui vivent dans le Pays mais qui veulent se décharger sur quelqu'un d'autre des soucis de la location.
quels sont les pouvoirs de l'agent immobilier ?
Les pouvoirs de l'agent immobilier sont très étendus et procèdent d'un contrat de gérance qui est un véritable mandat donné expréssement pour gérer le bien c'est-à-dire rechercher les locataires, conclure des baux, encaisser les loyers et en poursuivre le recouvrement pour le compte du mandant.

A noter que l'agent immobilier est souvent appellé gérant immobilier, ce qui est une erreur car il existe une grande différence entre les deux. En effet, le gérant généralement exploite et gère un fonds de commerce appartenant à un commerçant et est souvent un salarié lié à son employeur par un contrat de travail même s'il dispose, en pratique, des pouvoirs très étendus.

L'agent lui, est un mandataire lié à un commerçant par un contrat de mandat excluant tout lien de subordination et qui jouit d'une grande liberté dans l'organisation de son travail.

En effet, il possède son propre bureau d'affaires dont il supporte lui-même les frais généraux et il peut même engager du personnel à son compte et pour lequel il joue le rôle d'employeur (1).

Section II : Preuve du contrat d'agence

A. En Droit Français.

Le Décret du 23 décembre 1958 art 1, al 2 est formel " le contrat est écrit et indique la qualité des 2 parties contractantes ".
Cette disposition a soulevé beaucoup des discussions aussi bien jurisprudentielles que doctrinales : on s'est demandé si le législateur a voulu faire du contrat d'agence un contrat solennel valable seulement s'il est conclé dans un écrit, ou bien a-t-il seulement exigé cet écrit ad probationem ?
Une partie de la jurisprudence répond que faute d'écrit, le statut ne jouera pas; pas plus qu'il ne joue en l'absence d'inscription et c'est d'un mandat d'intérêt commun qu'il s'agira (2)

---

(1) BARON FREDERICQ (L.), Précis de Droit commercial, Bruxelles, Bruylant, 1970 n° 55.

(2) Cass. Com. 8 oct. 1969 (2 arrêts) D. 1970.143 et la note.

Par contre, une autre jurisprudence plus récente considère que l'écrit n'est exigé qu'ad probationem c'est-à-dire comme simple moyen de preuve. Nous vous en donnons un extrait :

" Attendu que certes la jurisprudence interdit à celui qui se prévaut de la qualité d'agent commercial de le faire dès lors qu'il ne justifie pas d'un contrat écrit (.....); que cela est si vrai que dans la pratique courante l'inscription au Registre spécial peut être obtenue par la simple production d'un échange de correspondance justifiant la réalité de l'accord des volontés; qu'enfin et surtout l'exigence ad solemnitatem d'un écrit ne peut, comme c'est le cas en la présente espèce, qu'encourager des mandants peu scrupuleux à tenter de se soustraire à leurs obligations en cas de rupture abusive du contrat au détriment d'un agent trop confiant. Que la cour estime devoir , compte tenu de ces arguments, dire que l'écrit n'est exigé qu'ad probationem et qu'à son défaut, le mandant ayant comme en l'espèce la qualité de commerçant, l'agent commercial peut user de tous les modes de preuve pour rétablir la réalité du contrat d'agence " (1)

La même solution est adoptée en ce qui concerne l'immatriculation puisqu'un retard modéré ne fait pas perdre le bénéfice du statut (2).
La doctrine pour sa part, s'est rangée sur la jurisprudence et considère que l'écrit est un simple moyen de preuve à défaut duquel l'agent pourra établir sa qualité par tous moyens comme il est de règle en matière de mandat commercial(3).
Et nous ajoutons que même un simple échange de lettres devrait pouvoir être utilisé car il est courant en matière commerciale sans cependant réaliser un écrit au sens précis du terme.

---

(1) Amiens, 15 juin 1977, Quot.jur. 27 avril 1978.
(2) Nancy, 4 oct. 1975 J.C.P. 1976.II.18363.
(3) ESCARRA (E) RAULT (J) et HEMARD (J.) " Traité théorique et pratique de Droit commercial, Paris, Sirey, tome II n° 637.
Dans le même sens HEMARD op.cit., n°s 27 et 31
CATONI op.cit., n° 118 et ss

B. En Droit Burundais.

Le contrat d'agence de voyage contenant l'agréation de l'I.A.T.A. et la règlementation à suivre, est constaté par une convention internationale écrite.
Pour les agences en douane et le transitaire, il n'y a pas de contrat mais un échange de correspondances révocables à tout moment.
Les droits et obligations d'une agence immobilière sont formulés par écrit dans un contrat dit " de gérance" que se passera-t-il dans notre Droit en l'absence d'écrit ?
Comme il n'existe aucune disposition légale en la matière nous pouvons affirmer que tous les moyens de preuves seront admissibles comme il est d'usage en matière commerciale et entre commerçants.

Chap. III : Exécution et Fin du contrat d'agence commerciale.

Section I : Exécution du contrat d'agence.

A. Les obligations de l'Agent commercial en Droit Français.

Les obligations de l'agent commercial sont celles de tout mandataire à savoir exécuter la mission confiée et en rendre compte au mandant.
Des obligations supplémentaires pèsent sur l'agent commercial qui a reçu les marchandises en consignation. L'agent commercial doit en outre, faire figurer le numéro d'enregistrement de son immatriculation sur tous les imprimés à usage professionnel comme les commerçants le font pour le numéro du registre de commerce.

1° Négociation et conclusion de certains actes.

Le contrat d'agence vise à faire procéder par l'agent au nom et pour le compte de son mandant à la négociation ou à la conclusion d'un certain nombre d'actes d'une façon répétée.
En droit français, on distingue les agents négociateurs et les agents stipulateurs, les premiers préparant les contrats, les seconds les concluant et cette dernière catégorie semble être la plus nombreuse.
Si l'agent est négociateur, il est chargé de négocier toutes les affaires pour lesquelles il trouvera des clients ou fournisseurs.

S'il est agent stipulateur, il est chargé des opérations d'achats, de ventes et de locations concernant toutes les marchandises, les prestations de services et tous les services pouvant faire objet d'opérations commerciales (1).

Il faut aussi signaler les services d'entretien et de location de voitures automobiles et de matériels divers. La liste que l'agent commercial est appellé à négocier ou à conclure est pratiquement illimité mais " on s'étonne d'y trouver le mot " achat " car l'agent qui achète ne développe pas la clientèle. Nous sommes en présence d'une extension anormale du contrat de représentation et d'une catégorie spéciale de représentants chargés d'acheter pour le compte d'une entreprise industrielle ou commerciale la meilleure marchandise au meilleur prix " (2)

Certains contrats prévoient que les ordres, commandes ou marchés ne sont valables qu'après acceptation du mandant. Certains autres interdisent à l'agent de conclure des affaires à moins d'en avoir reçu mandat particulier. Le mandat de l'agent commercial comporte-t-il pour celui-ci le droit de facturer les marchandises ou services et d'en percevoir le prix ? Un point est certain, il ne peut facturer en son nom et le mandant est libre de l'autoriser ou non de facturer en son nom et pour son compte (3).

---

(1) HEMARD (J.) Les agents commerciaux, Rev.Trim.Dr.Com. Paris, Sirey, tome XII, 1959 n° 30.

(2) SERNA (J.C.), Agent commercial. Répertoire Dalloz de Droit commercial, Paris, Cedex 1981 n°68.

(3) Rev. Trim.Dr.Com. 1959, V° cit. n° 41.

2° Compte-rendu.

L'agent commercial doit rendre compte à son mandant de l'exécution des opérations dont il a été chargé. Il doit lui transmettre dans un délai normal, devis et commandes, lui fournir spontanément tout renseignement sur la clientèle et l'état du marché.
S'il a reçu mandat de percevoir le prix, il doit verser la dite somme sans retard entre les mains de son mandant. L'agent qui s'est porté ducroire, s'engage dans ce cas, à payer le prix des marchandises vendues ou des services fournis par le mandant. Il est d'usage que les sommes dont l'agent est redevable soient imputées sur sa commission.
En pratique, l'agent commercial rend compte des affaires négociées ou conclues à intervalles fixes plutôt qu'au fur et à mesure qu'elles le sont, ce qui est compatible avec son indépendance et qui permet en même temps au mandant de faire des prévisions pour son entreprise.

3° Consignation des marchandises.

Pour éviter les délais de livraison parfois gênants pour la clientèle, le mandant peut remettre à l'agent une certaine quantité de marchandises en fonction de son activité de façon que ce dernier dispose toujours d'un stock d'une certaine importance. On dit alors que le contrat d'agence est assorti d'une convention de consignation des marchandises en vue des livraisons futures.
L'agent doit, dans ce cas, en assurer la bonne conservation et leur livraison dans des bonnes conditions moyennant une rémunération supplémentaire (1).
Il doit en outre respecter les tarifs qui lui sont indiqués et vérifier la solvabilité de la clientèle.

---

(1) HEMARD (J.) op.cit., n° 44.

B. Les obligations de l'agent commercial en Droit burundais (1).

Les obligations de l'agent commercial dans notre Droit dépendent de l'objet du mandat et doivent être déterminées cas par cas.

1° Agence de voyage.

Outre la publicité, l'obligation principale d'une agence de voyage est la vente et l'émission des titres de transport aux tarifs indiqués par les Compagnies Aériennes.
Comme elle est responsable du défaut de payement des titres émis, elle est obligée chaque mois, d'adresser à chaque compagnie aérienne un relevé des ventes effectuées pour son compte.
L'agent agrée doit en plus se faire délivrer un certificat de nomination par chaque Compagnie Aérienne, effectuer des réservations pour ses clients auprès de l'une ou l'autre compagnie.
L'agent de voyage se charge aussi d'obtenir pour ses clients les documents administratifs exigés pour le voyage : visas d'entrée, visa de séjour, de transit, laisser-passer etc...

(1) Enquête déjà citée.

2° L'agence en douane.

L'obligation principale de l'agent en douane est de dédouaner sans retard les marchandises et de les remettre à l'endroit convenu.

3° L'agence immobilière.

Les obligations de l'agent immobilier sont beaucoup plus nombreuses à cause des intérêts pécuniaires qui sont en jeu. C'est ainsi par exemple :

- qu'il est chargé de rechercher les locataires et conclure des baux aux conditions dont il est le seul à décider mais qui sont généralement fixées par écrit.
Il doit encaisser les loyers et en poursuivre le recouvrement par tous les moyens: transiger, composer, s'adresser à tous conseils ou avocat et même recourir aux juridictions.
Il doit donner suite à tous devis imposés par les services publics en matière d'hygiène et sécurité.
L'agent doit faire procéder à tous les travaux de réparation urgents dont le coût ne sera pas supérieur à un montant bien déterminé dans le contrat. Pour les travaux plus importants l'agent doit d'abord soumettre leur devis à la ratification du mandant.
L'agent a aussi l'obligation de faire assurer l'immeuble contre les risques d'incendie auprès d'une compagnie d'assurance-incendie de son choix.
En cas d'inoccupation du bien géré, il doit le faire garder par une sentinelle et le faire visiter en vue de la location.

- Le mandataire versera les sommes encaissées au crédit du compte bancaire du mandant et un extrait semestriel du compte sera adressé à ce dernier.

Il devra en plus, faire toutes les déclarations et payements au Service des Impôts moyennant une rémunération bien déterminée pour chaque déclaration effectuée. Le contrat se termine par une clause particulière conçue en ces termes : en cas de rupture de communication entre les lieux où se trouve le mandant et ceux où se trouve le mandataire, ce dernier s'engage à continuer la gestion de la propriété désignée dans la mesure où les circonstances le permettront et au mieux des intérêts du mandant. Cela veut dire que l'absence de communication entre le mandant et le mandataire ne rélève pas ce dernier de l'obligation de diligence qui lui incombe du fait de son mandat. L'agent immobilier doit en outre avoir reçu mandat particulier pour conclure certains actes de disposition comme la vente d'un immeuble ou les transferts en devise des revenus locatifs.

C. Responsabilité de l'agent commercial.

1) Responsabilité civile ou contractuelle envers le mandant.

L'agent commercial étant un mandataire salarié et professionnel, sa responsabilité sera plus sévèrement appréciée que celle du mandataire gratuit ou occasionnel. C'est ainsi qu'il sera responsable non seulement de son dol mais encore des fautes qu'il commet dans sa gestion (1).

En cas d'inéxécution du mandat qui lui a été confié, l'agent ne pourra se libérer qu'en prouvant qu'elle est dûe à une circonstance qui ne lui est pas imputable.

---

(1) KIYUKU (S.), Le mandat conventionnel en DROIT civil Burundais, Bujumbura, octobre 1981, p. 41.

Il sera responsable de l'éxécution défectueuse du mandat s'il a traité avec un acquéreur notoirement insolvable ou s'il a vendu les marchandises en fourni les prestations de services à un prix inférieur ou supérieur à celui fixé par le mandant.
Généralement, la faute commise par le mandataire professionnel sera facilement taxée de faute lourde alors que s'il s'agissait d'un intermédiaire ordinaire, cette faute serait considérée comme légère voire même comme une simple négligence (1)

C'est pour cette raison qu'on recourt à un intermédiaire professionnel qui lui, offre des sérieuses garanties. On voit d'ailleurs pourquoi, les clauses limitatives de responsabilité incluses éventuellement dans un contrat d'agence restent sans effet.

La responsabilité de l'agent est évidemment aggravée quand il s'est porté ducroire.
Lorsque le contrat d'agence est assorti d'une convention de consignation de marchandises, la mauvaise exécution de l'obligation de conserver la chose se confond en général avec l'exécution défectueuse du mandat.

2) <u>Responsabilité civile ou contractuelle envers les tiers</u>.

La responsabilité de l'agent l'engage aussi vis-à-vis des tiers avec qui il est en relation d'affaires. Il devra répondre des engagements qu'il aura contractés alors qu'il n'avait pas le pouvoir de conclure mais seulement de négocier et que le mandant aura refusé sa ratification.

---

(1) ESCARRA (J.) et RAULT (J.) et HEMARD (J.), <u>op.cit.</u> tome II, n° 646.

3) Responsabilité pénale de l'agent.

L'agent peut être poursuivi pénalement s'il se rend coupable du délit d'abus de confiance. C'est le cas si l'agent ne représente pas les objets ou les sommes qui lui ont été remis pour le compte du mandant. Et il ne pourra même pas alléguer le fait qu'il s'est porté ducroire pour échapper à la répression (1).

La responsabilité de l'agent ne change pas non plus quand il utilise des sous-agents rémunérés et choisis par lui et qui sont responsables envers lui des fautes qu'ils commettraient dans l'exécution des tâches qu'il leur a confiées. Cependant, seul l'agent commercial reste responsable à l'égard du mandant conformément à l'art 1994 CC. équivalent à l'article 535 de notre code.

Toutefois aux termes de l'art 1994, al 2 CC le mandant dispose d'une action personnelle et directe contre les sous-agents liés à l'agent par un contrat de mandat. C'est le phénomène juridique de la substitution par lequel le mandataire charge un tiers de l'aider matériellement dans l'accomplissement de sa mission.

Dans ce cas, le sous-agent est un mandataire substitué pour l'exécution d'une ou plusieurs opérations et " il s'ensuit que les exceptions que le mandataire substitué peut opposer au mandataire originaire ne sont pas opposables au mandant " (2).

Le fait que le Décret du 23 décembre 1958 accorde à l'agent le droit d'utiliser des sous-agents sans autorisation, ne change rien au principe de la responsabilité du premier, car cette disposition n'équivaut pas autorisation de la substitution par le mandant.

---

(1) Montpellier, 17 oct. 1957 GAZ.PAL, 1958.I.92.

(2) Cour cass., 1ère chambre 16 décembre 1977, R.C.J.B., 1984, p. 465.

L'agent a le droit d'effectuer des opérations commerciales pour son propre compte, c'est même l'une des conditions essentielles de son statut et le symbole de son indépendance. Toutefois, bien que le Décret soit muet à ce sujet, il est certain que l'agent devrait réparation à ses mandants du préjudice qu'il leur causerait en vendant pour son propre compte par exemple, des marchandises de même nature que celles dont ses mandants lui ont demandé de faire la représentation pour leur compte (1).

La responsabilité pénale de l'agent pourra également être engagée s'il commet des infractions à la législation douanière ou à la législation économique.

Par contre, l'agent, ne peut être condamné pénalement pour violation du secret professionnel car celui-ci n'est imposé par aucun texte.

Dans notre droit, l'agent en douane pourrait être poursuivi pénalement en cas de fausse déclaration et il en serait de même pour un gérant immobilier qui se livrerait à la fraude fiscale.

---

(1) HEMARD (J.) op.cit., n° 53.

Section II : Les obligations du mandant

A. En droit Français.

1° Le mandant doit fournir les moyens nécessaires à l'exécution du mandat.

C'est ainsi qu'il doit donner au mandataire tous les renseignements nécessaires à sa tâche comme les délais de fabrication et de livraison, le prix pratiqué, la liste des clients ordinaires ou éventuels.

Il doit en plus lui fournir des échantillons des produits ainsi que de la documentation sur ses services. Au cas où il y a contrat de consignation de marchandises, le mandant doit veiller au maintien d'un stock suffisant de marchandises et le récompleter à la première demande du mandataire.

2° Exécution des opérations négociées ou conclues par l'agent.

Le mandant est tenu de livrer les marchandises ou effectuer les prestations de services, sinon en cas d'inexécution ou exécution défectueuse, il serait responsable à l'égard des tiers avec lesquels l'agent est entré en contact pour son compte.

3° Payement d'une rémunération.

L'agent commercial est un intermédiaire indépendant qui ne peut toucher un salaire fixe mais une commission consistant en un certain pourcentage du montant brut ou net des factures et qui est variable selon les pays.

A quel moment, le droit à commission est-il acquis à l'agent ? S'agit-il du moment où la négociation ou la conclusion de l'opération est achevée ou seulement au moment où elle a été entièrement exécutée?
De l'avis de plusieurs auteurs, le payement de la rémunération convenue et le droit à la commission naissent au moment où l'agent exécute sa mission c'est-à-dire lors de la prise d'ordres (1).

Mais l'usage veut que le payement de la commission ait lieu au moment où l'opération a été entièrement exécutée. Cependant, je crois qu'il faudrait plutôt dire que le payement de la commission n'est exigible qu'au moment prévu par les parties.

En principe, la commission est dûe même si l'affaire n'aboutit pas mais en pratique, aucune commission n'est dûe pour les commandes acceptées et non livrées ou non encaissées sauf du fait du mandant.

Lorsque l'agent commercial s'est porté ducroire, il a droit à sa commission qui est doublée dès la conclusion de l'opération puisque les risques de non-payement sont à sa charge.

Aucune garantie n'existe pour le recouvrement des commissions qui sont en général versées tous les 3 mois. Cependant, l'agent consignataire peut invoquer, le cas échéant, un droit de rétention sur les marchandises se trouvant en ses mains.

---

(1) CATONI op.cit., n° 124
PLANIOL et RIPERT (G.) " Le mandat " par J.SAVATIER t 11 n° 1483.

Quand la convention met à la charge du mandant le payement des frais avancés par l'agent, ce dernier en est évidemment créancier par le seul fait qu'il a effectivement fait des avances. Dans le cas contraire, la commission suffit pour couvrir les frais professionnels de l'agent.

B. En Droits Burundais (1).

1° L'agence de voyage.

Les obligations du mandant c'est-à-dire de la Compagnie Aérienne sont les suivantes :

- Payement des honoraires d'intervention sur chaque titre de transport vendu par l'Agent agrée selon un pourcentage admis par l'I.A.T.A. et pratiquable par conférence qui veut dire division du monde en zones.
Dans notre conférence, la commission est de 9 % sur chaque titre de transport vendu.

ex Conférence 1 = les Amériques
Conférence 2 = Europe, Afrique et M.O.
Conférence 3 = Reste du Monde.

Ces honoraires d'intervention ne pourront pas être payés avant que le transport n'ait été effectué ni avant la demande écrite de l'Agent intervenant.

- La Compagnie aérienne doit en plus, à l'Agent Intervenant une réduction du coût de son titre de transport ou billet.

- Elle doit aussi fournir les éléments de publicité tels que les affiches publicitaires ou autres documents de travail.

---

(1) Enquête menée auprès des sociétés citées à la page 24.

2° L'agence en douane et le transitaire.

Le mandant doit la commission convenue et au moment convenu, généralement après l'exécution du dédouanement ou à l'arrivée des marchandises. A remarquer que le transitaire touche une double commission, celle du client propriétaire de la marchandise et celle du transporteur de la marchandise.

3° Les obligations du mandant dans un contrat d'agent immobilier sont beaucoup plus importantes:

- Le mandant doit par exemple en plus de la commission convenue payer un droit fixe et mensuel de 500 F en cas d'inoccupation de l'immeuble et 1.500 F par déclaration faite au service des Impôts. En outre, en cas de vente de la propriété avec l'intervention de l'agent, il pourra percevoir à titre de rémunération 5 % sur le prix de vente de l'immeuble. Ce pourcentage est ramené à 3 % du prix de vente net si l'acheteur a été amené par le mandant ou à l'intervention de ce dernier. Notons que la commission de tous ces agents est fixée selon les usages commerciaux à 10 % du montant brut des factures et ne comprend pas les frais exposés par eux soit à l'occasion de la représentation soit lors de l'exercice même du mandat et qui devront leur être remboursés.

Section III : Fin du contrat d'agence.

Le contrat d'agence prend fin comme tout contrat de mandat notamment à cause de son caractère d'intuitu personnae : volonté, mort d'une des parties, survenance d'une incapacité etc...
Le Décret du 23 décembre 1958 n'a pas modifié ces dispositions sauf en cas de résiliation par le mandant.

A. Fin du contrat pour une cause tenant à la personne de l'agent.

L'article 2003 CC. équivalant à l'art 544 CC. Burundais prescrit dans son dernier aliéna que le mandat finit par la mort, l'interdiction ou la déconfiture soit du mandant soit du mandataire. Dans tous ces cas, seul le droit commun s'applique car le Décret du 23 décembre 1958 ne prévoit rien.
Si le mandataire meurt, doit-on reconnaître des droits à ses successeurs ? Devant le silence du Décret précité à moins d'une stipulation particulière du contrat passé entre le mandataire et ses mandants les héritiers de l'agent n'auront aucun droit.
Si l'agent est frappé d'une incapacité d'exercer le commerce, cette condamnation mettra fin au contrat d'agence. Il en est de même en cas de faillite qui met fin en principe au contrat. Quand il s'agit d'un règlement judiciaire, l'agent a le choix de demander à l'administrateur au règlement judiciaire soit la résiliation soit la continuation du contrat. En cas de résiliation, certains auteurs sont d'avis que l'agent a droit à une indemnité (1).

---

(1) CATONI (J.) op.cit., n° 133.
En ce sens HEMARD (J.) op.cit., n° 66.

B. Résiliation du contrat par l'agent commercial.

La renonciation du mandataire est prévue par les art. 2003 et 2007 C.C. français et les art 544 et 548 C.C. L III dans notre Droit et l'autorise sur simple notification au mandant.

Mais le fait que le mandat soit d'intérêt commun a pour conséquence que si la renonciation cause préjudice au mandant, l'agent a une dette de réparation envers lui à moins qu'il ne justifie d'une cause légitime de résiliation (1) comme la violation par le mandant de ses obligations contractuelles ou un cas de force majeure.

L'agent devra aussi des dommages-intérêts en cas de non respect du délai de préavis contractuel ou en cas de silence du contrat, le délai d'usage qui est généralement de 6 mois (2).

Un problème délicat peut se poser: une clause de non-concurrence peut-elle être imposée par le mandant à son ancien agent ? Aucune disposition spéciale ne figure dans le Décret du 23 décembre 1958, il faut s'en rapporter aux principes généraux de la matière. La stipulation d'une clause de non-concurrence est parfaitement licite quand elle est limitée soit dans le temps soit dans l'espace. Et de ce fait, la durée d'usage est de 1 an pendant lequel il est interdit à l'agent de prospecter la clientèle du même secteur pour des produits semblables à ceux sur lesquels porte son activité (3).

---

(1) Com. 18 janvier 1972, J.C.P. 1972.IV.51.
(2) Civ. 9 nov. 1955, D. 1956.428.
(3) Paris, 5 février 1957, J.C.P. 1957.II.9875.

En l'absence de toute clause, l'obligation de loyauté de la concurrence pèserait de toute façon sur l'agent.

En droit burundais, l'agent immobilier par exemple peut renoncer au mandat moyennant un préavis de 6 mois notifié par lettre recommandée, le cachet de la poste en faisant foi.

C. Révocation par le mandant.

Aux termes de l'art 3 du Décret du 23 décembre 1958 la résiliation du contrat d'agence " par le mandant, si elle n'est pas justifiée par une faute du mandataire ouvre droit au profit de ce dernier, nonobstant toute clause contraire, à une indemnité compensatrice du préjudice subi " (1).

L'agent a droit à une indemnité si la résiliation du contrat n'est pas justifiée par une faute du mandataire dont il incombe au mandant de rapporter la preuve.

Le défaut de renouvellement d'un contrat à durée déterminée ne donne droit à aucune indemnité dans l'état actuel des textes mais il importe qu'il n'y ait pas eu promesse de renouvellement, ni d'abus de droit commis par le mandant (2).

Le mandant pourra toujours invoquer comme cause d'éxonération la force majeure où autres événements assimilés dans la mesure où ils sont imprévisibles, irrésistibles et extérieurs (3).

---

(1) Code de commerce " Décret précité, art 3, p. 8.

(2) Com. 16 oct. 1967, D.1968. 193 note R. Plaisant
21 oct. 1970, IV, n° 279, J.C.P. 1971.II.16798, note J.HEMARD, D. 1971.

(3) Répertoire Dalloz op. cit., n° 131.

C'est ainsi que la fermeture d'une usine pour manque de rentabilité de sa fabrication et la résiliation du contrat de vente confié à un mandataire qui s'en suivit, fut considéré comme une cause légitime de rupture de ce mandat pour une certaine jurisprudence (1).

Le Décret du 23 décembre 1958 ne présente pas le caractère de gravité de la faute de l'agent, ce qui est fort regrettable. C'est ainsi qu'il se verra reprocher toutes les erreurs qu'un professionnel normalement diligent et qualifié aurait pu éviter. Sont considérées comme fautes: le fait d'empiéter sur le secteur d'autres agents, le fait de tenir des propos injurieux envers le mandant et de vendre les articles concurrents (2).

Mais par contre, le fait de réaliser un chiffre d'affaires inférieur à celui de l'année précédente n'est pas considéré comme une faute.

Quelle est la nature du préjudice donnant droit à une indemnité ?

L'agent doit faire état de ce préjudice qui peut être décomposé en plusieurs éléments :

- perte de la valeur de la carte,
- préjudice matériel, commercial et moral,
- préjudice pour rupture abusive.

Cela s'explique pour le fait que l'agent met au service de son mandant non seulement son savoir-faire mais aussi son crédit et sa réputation commerciale. De plus, l'interruption du contrat entraîne pour l'agent une longue période de réadaptation et peut-être des nouveaux investissements.

Il est donc évident que son préjudice " ne réside pas seulement dans la perte de la clientèle et le bénéfice

---

(1) Cass.Com. 28 juin 1967, J.C.P., 1967.II.15290 bis, note Level.

(2) Paris, 23 oct.1964. D. 1965 somm.36.

qu'il pouvait en escompter mais également dans la réduction d'activité qui pèsera sur ses frais généraux du fait du sous-emploi de son personnel ou de son matériel " (1)

La jurisprudence a tendance à évaluer cette indemnité à la valeur de la carte c'est-à-dire au prix qui aurait été perçu par l'agent s'il avait cédé les droits résultant de son contrat (2).

Or, les cartes d'agents commerciaux se négocient sur la base de 2 années de commissions calculées sur la moyenne de 3 dernières années (3).

" Le caractère d'ordre public de cette indemnisation interdit toute convention tendant à une fixation forfaitaire de l'indemnité " (4)

A noter que tous ces principes du C.C. français concernant la fin du contrat d'agence demeurent applicables en Droit Burundais d'autant plus que les articles sont exactement les mêmes.

Toutefois, l'agence de voyage pourrait se voir retirer l'agréation par I.A.T.A. à la demande du gouvernement qui veut assurer le monopole de la clientèle à une agence gouvernementale, par exemple au seul profit d'AIR BURUNDI.

L'agréation peut être retirée également à la demande des Compagnies Aériennes en cas de non-payement par l'agence des titres de transport.

Dans le contrat de gérance immobilière par exemple il est explicitement reconnu au mandant comme d'ailleurs au mandataire le droit de mettre fin à la convention moyennant un préavis de 6 mois sans aucun autre motif. Nous sommes dans ce cas, en présence d'une révocation ad nutum reconnue et au mandant et au mandataire.

---

(1) Paris, 13 février 1964, GAZ.PAL. 1964.1.333,S.1964. 285, note J.VILLE BRUN.

(2) Orléans, 24 février 1970, Rec.Le Havre 1970.2.306.

(3) Répertoire Dalloz de Droit commercial V° cit.n°138.

Titre II : Le Concessionnaire exclusif.

La concession exclusive est un type de contrat très complexe comportant des clauses multiples et dont l'originalité juridique ne s'est dégagée que très récemment en se distinguant de la simple représentation et de la vente.

Aujourd'hui encore, la jurisprudence et la doctrine françaises ne sont pas entièrement d'accord sur la qualification juridique à donner au contrat de concession (infra p.59).

Quant au concessionnaire français, contrairement à son homologue belge, il ne bénéficie d'aucune protection légale de façon qu'à l'expiration du contrat, la victime du non-renouvellement ou de la rupture ne dispose même pas des règles sûres pour faire valoir ses droits en justice. Seuls les tribunaux ont essayé d'abord timidement puis avec plus de conviction de tempérer les règles du droit commun et sont parvenus à des solutions proches de celles du droit belge consacrées par la loi du 27 juillet 1961, modifiée par la loi du 13 avril 1971.

En droit burundais, il n'existe pas non plus aucun statut légal du concessionnaire qui est obligé de se soumettre à la loi du concédant.

Contrairement à l'agent commercial dont la qualité de commerçant est contestée, le concessionnaire apparaît comme étant un commerçant qui a reçu du fabricant le droit exclusif de revendre les produits de sa marque dans un secteur déterminé. Il est donc un revendeur et non un mandataire.

Chap. I : Généralités.

Section I : Définition, caractéristiques, et comparaison du concessionnaire avec les autres intermédiaires du commerce.

A. Définition du concessionnaire de vente exclusive.

Etant donné que le Droit français et le Droit burundais ne donnent aucune définition du concessionnaire, nous nous référerons chaque fois à la loi belge du 27 juillet 1961 qui l'a clairement défini en son article 1 comme suit:

" Le concessionnaire de vente exclusive est le commerçant qui tient d'un concédant, le droit de vendre à titre exclusif les articles ou produits que celui-ci fabrique ou distribue, et qui vend ces articles et produits en son propre nom et pour son propre compte " (1).

La doctrine française de son côté définit le concessionnaire comme étant " un commerçant qui s'engage à acquérir d'un même vendeur les produits qu'il compte revendre à sa clientèle " (2).

A noter que ni la loi belge du 27 juillet 1961, ni la doctrine française n'ont donné une définition du contrat de concession de vente exclusive, préférant laisser au juge l'entier pouvoir d'appréciation et craignant qu'une définition juridique trop rigide ne permette de contourner la loi.

---

(1) Codes LARCIER, Droit civil et commercial
Bruxelles, Larcier, 1965, t 1 p. 568.

(2) RIPERT (G.) et ROBLOT. Traité [illegible]

exclusive d'un produit pour une circonscription, ou une ville ou un temps déterminé "(1).

La jurisprudence est aussi hésitante. Une certaine tendance considère le contrat de concession comme une convention empruntant ses éléments à deux types de contrats: la vente et le mandat. Et comme il fallait donner une qualification unique, la Cour a opté pour le mandat d'intérêt commun (2).

Par contre, une autre Cour estime que le contrat de concession n'est pas un simple contrat de vente mais un contrat de collaboration liant le concessionnaire à l'entreprise concédante et créant des obligations réciproques exigeant une certaine stabilité dans leur relations(3) Je crois que cette dernière qualification rend mieux les rapports existant entre concédant et concessionnaires.

D'autre part, la terminologie de " contrat-cadre " fut employée pour la Ière fois par la Cour d' Appel de Paris pour désigner la convention par laquelle une entreprise organise ses rapports avec l'un des distributeurs de ses produits (4).

Le contrat-cadre est donc l'instrument juridique qui, dans un réseau de concession commerciale, lie chaque concessionnaire au concédant et régit leurs rapports bilatéraux.

---

(1) En ce sens ESCARRA et RAULT par J.HEMARD, op.cit., tome 1 n° 141.

(2) Aix, 31 oct. 1963, J.C.P., 1964.II.13647 note HEMARD.

(3) Cour d'Appel de Paris (15e ch.) arrêt du 10 juillet 1972 (inédit) cité par J.GUYENOT " Concession exclusive" Répertoire Dalloz de Droit commercial, Paris, Cedex, 1981 n° 203.

[illegible] 1966. D. 1966.II.393.

B. Objet du contrat de concession de vente exclusive.

Le contrat de concession de vente exclusive a pour objet :

1) La promesse d'achat et de revente.

De la part du concédant, le contrat a pour objet la concession d'une exclusivité de vente dans un secteur déterminé et un engagement d'achat de la part du concessionnaire. Le contrat précise en outre, d'après les modalités propres à chaque cas d'espèce, l'étendue de la promesse de vente souvent limitée par les possibilités de fabrication du concédant.
Quant à l'étendue de la promesse d'achat, elle oblige le concessionnaire à se fournir d'une quantité déterminée d'articles ou produits dans un délai donné.

2) L'exclusivité d'approvisionnement.

Tout contrat de concession de vente comporte une clause d'exclusivité. On distingue 2 sortes de clause d'exclusivité: l'exclusivité de fourniture et l'exclusivité d'approvisionnement.
Il y a exclusivité de fourniture quand le concessionnaire s'engage à ne se fournir qu'auprès d'un seul concédant.
On trouve fréquement l'exclusivité de fourniture dans les contrats de bière où une brasserie impose à un débitant de boisson de ne se fournir exclusivement qu'auprès d'elle.

En France, l'exclusivité de fourniture est limitée à 10 ans maximum.

Quant à l'exclusivité d'approvisionnement, elle a lieu quand le concédant s'engage à n'approvisionner qu'un seul concessionnaire dans un secteur déterminé.

La validité de la clause de l'exclusivité d'approvisionnement est contestée et est parfois considérée comme un refus de vendre constitutif d'un délit notamment en France.

En effet, en s'engageant à n'approvisionner qu'un seul concessionnaire, le concédant refuse de vendre aux autres commerçants. C'est pour cette raison qu'une circulaire française du 31 mars 1960 (1) limite la validité de la clause d'exclusivité d'approvisionnement au seul cas où elle contient un engagement du concédant de ne pas vendre à un concurrent du concessionnaire et un engagement de ce dernier, par réciprocité; de ne pas vendre de produits qui concurrencent celui pour lequel la concession lui a été accordée (2)

3) Des conditions de revente.

Tout contrat de concession comporte toujours des conditions de revente des articles ou produits du concédant. Ces conditions portent sur le prix de revente, le mode de publicité, l'organisation technique du concessionnaire, le stock, les services de vente et d'après-vente.

---

(1) J. O. 2.4.1960.

(2) BRICMONT (G.) et GYSELS op.cit.p. 19.

4) La durée du contrat de concession.

La durée du contrat de concession est généralement limitée à 1 an et la tacite reconduction est exclue. La raison d'être de cette courte durée est qu'on a voulu ménager la possibilité pour chaque partie de se libérer rapidement d'un contrat qui ne lui donnerait pas entière satisfaction (1).

En effet, il se peut que le concessionnaire estime que ses charges sont trop lourdes à supporter et quant au concédant, il a un délai suffisamment long pour se rendre compte des qualités de son intermédiaire.

Cette courte durée du contrat a été souvent dénoncée comme un abus de la part du concédant mais en réalité, elle peut être profitable au concessionnaire dans la mesure où il veut abandonner son concédant pour prendre à sa place, la concession d'une marque qui se vend mieux.

D'autre part, le concédant ne peut changer de concessionnaire chaque année.

Le contrat de concession à durée indéterminée existe aussi mais sa résiliation unilatérale ne peut avoir lieu en Droit belge comme en Droit français qu'en suivant les règles énoncées par la loi belge du 27 juillet 1961 modifiée par la loi du 13 avril 1971.

---

(1) COUSI (P.) et MARION (G.) " Les Intermédiaires du du Commerce " Paris, LGDJ, 1963, n° 19.

Section 3 : Classification des clauses d'exclusivité de vente.

A. Généralités.

Il convient tout d'abord d'examiner la véritable signification de l'exclusivité de vente qui comporte un double engagement: celui du concédant d'approvisionner exclusivement un concessionnaire dans un secteur délimité dans le contrat et celui du concessionnaire d'acheter exclusivement au concédant les produits qu'il revend à sa clientèle. Nous sommes dans ce cas, en présence d'un double lien d'exclusivité: l'exclusivité de fourniture et l'exclusivité d'approvisionnement. Et c'est ce double lien d'exclusivité qui donne naissance à un véritable contrat de concession commerciale: quid de l'étendue de la promesse d'approvisionnement ?

Elle est limitée aux possibilités de fabrication du concédant tandis que pour le concessionnaire, la promesse d'achat l'oblige à se fournir d'une quantité déterminée dans la clause d'exclusivité.

Les clauses d'exclusivité de vente sont en pratique nombreuses et très variées mais on peut essayer de les répartir en catégories en prenant comme élément déterminant, la protection territoriale du concessionnaire.

Tantôt le concédant accorde aux distributeurs de ses produits une sorte d'habilitation basée uniquement sur leur compétence professionnelle mais sans promesse d'approvisionnement exclusif ni délimitation d'un secteur territorial déterminé. Dans d'autres cas, il accorde une véritable exclusivité de revente à l'intérieur d'une zone géographique, d'une région, d'une ville avec une interdiction expresse de ne pas en dépasser les limites sous peine d'empiéter sur le secteur d'autres concessionnaires.

B. Les clauses d'exclusivité sans protection territoriale du concessionnaire.

1. La clause de représentation exclusive.

Par cette clause, le producteur confie à un grossiste unique le soin de commercialiser et de vendre tous ses produits.
Le producteur uniquement préoccupé par l'écoulement de ses produits arrive ainsi " à créer un système de distribution en accordant à des commerçants qu'il agrée, de préférence à d'autres, le droit de revendre ses produits " (1)

Il faut faire une distinction entre la représentation exclusive et le contrat de représentation. Le représentant exclusif est un concessionnaire qui malgré ce titre, est un commerçant indépendant achetant et revendant en son nom et pour son propre compte même s'il le fait aussi dans l'intérêt du concédant ou dans leur intérêt commun (2).

Le représentant par contre, est un agent commercial revêtu d'un mandat et qui agit au nom et pour le compte de son mandant c'est-à-dire le producteur. Le but de la clause de représentation exclusive est selon GUYENOT de " réaliser un véritable transfert de responsabilité commerciale" permettant au concédant de se décharger des soucis de la commercialisation et au concessionnaire d'écouler les produits du concédant sur le marché.

---

(1) GUYENOT (J.) op.cit., tome 16, p. 82.

(2) En ce sens, Cass.crim., 9 juillet 1952, Margouet C/ Citroën, R.T.D. com., 1953 p.720 obsev.J. HEMARD: Trib.com.Seine, 11 décembre 1958, GAZ.PAL. 1959.II.2.

On prévoit dans ce cas, une série d'obligations: le concédant attachera une grande importance à la façon dont on commercialise ses produits, à l'organisation de la publicité ainsi qu'à la protection des marques de fabrique. Le concessionnaire lui sera surtout intéressé par la stabilité du contrat et le montant des marges bénéficiaires.

Si le concessionnaire consacre toute son activité à la commercialisation des produits du concédant, il est alors appellé agent exclusif et spécialisé du concédant et son fonds de commerce est considéré comme un bureau d'achat de ses produits.

Par contre, si la production du concédant n'est pas assez importante pour absorber toute l'activité du concessionnaire, il se spécialise alors dans la commercialisation de plusieurs produits provenant des firmes différentes et même parfois concurrentes. Son fonds de commerce devient par conséquent un bureau d'achat commun à plusieurs firmes.

Nous en avons un exemple typique dans notre droit (1) pour les produits de consommation courante, le matériel d'équipement et de construction car la faiblesse du pouvoir d'achat de la population ne permet pas au grossiste de se spécialiser dans la représentation d'un type d'articles ou produits. Parfois il a l'exclusivité de vente pour un article mais pour la survie de son fonds de commerce, il est obligé de représenter plusieurs marques parmi lesquelles le client peut faire un choix. Dans ce cas, je crois qu'il est exagéré de parler d'une

(1) Enquête menée auprès de la Société Hatton and Cookson.

véritable représentation exclusive.
En définitive, on peut dire que la clause de représentation exclusive profite surtout à la firme exportatrice qui a intérêt à confier la vente de ses produits à un grossiste concessionnaire unique, fortement implanté dans un pays ou une région et qui par conséquent connaît mieux les habitudes de la clientèle.

2. La distribution préférentielle simple ou agréation.

L'agréation ou l'exclusivité de vente est un accord conclu entre un producteur et un commerçant choisi par lui comme distributeur officiel de ses produits.Elle ne comporte donc ni clause d'exclusivité ni attribution d'un secteur. Son intérêt pour le concédant réside dans le fait que la commercialisation de ses produits se passe dans les meilleures conditions de rentabilité et d'efficacité qui font des agrées ses auxilliaires de premier choix(1).

Quel est l'objet de l'agréation ?

L'agréation doit préciser l'objet de l'exclusivité de vente par exemples: machines à louer, aspirateurs, machines et appareils éléctroménagers etc...
Elle doit aussi préciser la durée du contrat. S'il est conclu pour une durée indéterminée, il ne pourra être résilié par l'une ou l'autre partie que moyennant un préavis de 6 mois: temps jugé suffisant pour l'agrée de trouver un autre producteur. S'il est conclu pour une année, il pourra être renouvelé par tacite reconduction pour une durée indéterminée.
D'un point de vue strictement juridique, l'agréation est moins un contrat qu'une sorte d'investiture accordée

(1) GUYENOT (J.) ibidem n° 74, p. 87.

par le producteur en contrepartie des garanties professionnelles offertes par le distributeur qui de son côté ; y voit un élément de publicité et de bon renom de son entreprise. Elle révêt donc un caractère " intuitu personnae ". L'agréation permet au producteur de suivre la commercialisation de ses produits jusqu'au moment de la vente et assure au distributeur une clientèle régulière.

C. Les clauses comportant une aliénation juridique de la liberté des contractants.

1. La clause avec une obligation unilatérale d'achat.

L'obligation unilatérale d'achat que l'on appelle en pratique, l'exclusivité d'approvisionnement est l'engagement pris par un commerçant de n'acheter que les marchandises mentionnées dans le contrat conclu avec le fournisseur. Le revendeur aliène sa liberté commerciale car il se coupe de tout autre source d'approvisionnement.
L'intérêt pour ce commerçant est d'être achalandé obligatoirement par le fournisseur de préférence à ses concurrents.

Pour le producteur, l'exclusivité d'approvisionnement lui permet de faire des prévisions et par le fait même d'éviter le risque des stockages et des invendus à condition qu'il soit lié par contrat à un grand nombre de commerçants. Il a aussi l'obligation de satisfaire en priorité aux commandes de son client. L'inéxécution ou la mauvaise exécution de cette obligation à la charge du fabricant peut donner lieu à des dommages-intérêts ainsi qu'à la résolution du contrat (1).

---

(1) Trib.Grande Inst.Paris, 25 avril 1968, J.C.P.1969, IV.15.

que les produits du fabricant soient très demandés au moment où les parties ont signé le contrat et que par après ils deviennent démodés alors que les produits des concurrents sont en vogue.

Le commerçant toujours enchaîné par son contrat ne pourra pas s'approvisionner ailleurs, et ce sera la faillite de son entreprise.
C'est pour cette raison que le législateur a réglementé la durée des engagements unilatéraux d'achat. Citons à cet effet, la loi française du 14 octobre 1943,article 1" Est limitée à dix ans, la durée maxima de toute clause d'exclusivité pour laquelle l'acheteur concessionnaire ou locataire des biens meubles, s'engage vis-à-vis de son vendeur ou bailleur à ne pas faire usage d'objets semblables ou complémentaires en provenance d'un autre fournisseurs "(1).

L'engagement unilatéral d'achat qui est licite en vertu de la loi précitée, ne produit désormais effet que pour une période égale ou inférieure à dix ans (2).

En pratique, l'engagement unilatéral d'achat se retrouve plus fréquement dans la distribution de certaines boissons plus particulièrement la bière qu'on lui a donné le nom de " contrat de bière ". En effet, le débitant souscrit un engagement d'achat exclusif de bière auprès d'un brasseur qui lui accorde généralement en contrepartie un prêt d'argent, une remise du matériel, destinés à l'amélioration de son fonds (3). La situation est la même dans les contrats de distribution des carburants.

---

(1) J.O. 15 oct... p. 2673; D. 1943 IV.136 commentaire de la loi du 14 octobre par M.Le Doyen P.Voirin.
(2) Paris, 26 janv. 1966 ; D., 1966.I.55.
(3) cfr. clause d'exclusivité, contrepartie d'1 contrat de prêt Com. 28 oct.1969,J.C.P. éd.C.I.,1970 89508

2) Les clauses contenant une obligation unilatérale de vente.

L'engagement unilatéral de vente ou exclusivité de fourniture est l'engagement pris contractuellement par le concédant de ne fournir ses produits qu'au concessionnaire qui les achète pour les revendre.
Par cet accord, nous nous trouvons dans une situation inverse de celle qui précède car cette fois-ci, c'est le concédant qui aliène sa liberté commerciale tandis que le concessionnaire demeure libre de s'achalander ailleurs même auprès des concurrents.
La cause de l'obligation unilatérale de vente n'est pas très claire mais elle est une pratique très courante dans le monde du commerce et qui permet à un producteur de vendre toute sa production à un grossiste qui se charge de sa commercialisation.
Et c'est pour compenser aux inconvénients de cette commercialisation que le commerçant exige l'exclusivité de fourniture pour s'assurer le monopole de la clientèle.

3) Les clauses contenant des obligations d'achat et de vente.

Ce n'est qu'en présence de cette double obligation d'achat et de vente que l'on peut parler d'un contrat de concession commerciale.

Par ce contrat, le concédant s'engage à livrer exclusivement ses produits à un grossiste qui de son côté, s'engage à ne s'approvisionner exclusivement qu'auprès de lui.
Dans ce cas, le concédant est le fournisseur exclusif des produits du concessionnaire. Il y a donc un double lien d'obligations c'est-à-dire un contrat synallagmatique.

D. Les clauses d'exclusivité avec protection territoriale du concessionnaire.

1) La clause de territorialité simple.

Les parties délimitent par contrat un secteur où seul le concessionnaire est approvisionné par le concédant. Le secteur territorial est donc l'élément réel du contrat et il peut être soit le quartier, la ville, la région ou le pays.
Dans ce cas, un véritable monopole des produits du concédant est accordé au concessionnaire dans le secteur concédé.

L'attribution d'un secteur a pour but le partage de la clientèle entre le concédant et le concessionnaire et étant une exception au droit commun, cette clause doit être prévue et précisée expréssement dans le contrat.

En pratique, la clause de territorialité simple peut révêtir plusieurs formes. C'est ainsi que le concédant peut se réserver par une clause du contrat le droit de vendre lui-même directement à une clientèle déterminée. Elle est dite alors, réservée au concédant. Cette réserve de clientèle s'explique par les prix préférentiels que le concédant accorde à la clientèle et que le concessionnaire ne pourrait pratiquer sans se ruiner.

Le concédant peut aussi décider de vendre sa marchandise à des prix de gros aux membres de son personnel résidant dans le secteur concédé. Cette clause de réserve de clientèle étant une exception à l'exclusivité de fourniture, en cas de litige, elle devra être interprétée de façon stricte. En effet, le concessionnaire qui néglige cette clause engage sa responsabilité contractuelle donnant droit à dommages-intérêts en faveur du concédant à cause des commissions touchées indûment.

Dans ce cas, les parties ont souvent recours à l'arbitrage sinon cela constitue un juste motif de rupture du contrat de concession. Le concédant peut aussi s'engager à ne vendre ses produits à aucun autre client du secteur concédé et de transmettre au concessionnaire toute commande adressée directement à lui.
Les parties peuvent aussi stipuler que le concédant qui achalande un client au mépris de la clause de territorialité, doit au concessionnaire une indemnité dite de dépossession de clientèle et qui est égale au bénéfice qu'il aurait pu retirer de l'opération.
L'indemnité de dépossession de clientèle résultant du préjudice causé au concessionnaire n'est qu'une application pratique des clauses pénales.

2) La clause de territorialité renforcée.

C'est la clause par laquelle chaque concessionnaire s'engage auprès du concédant à ne pas dépasser les bornes de son secteur. C'est le moyen le plus efficace pour garantir le détournement de la clientèle entre les différents concessionnaires qui sont obligés contractuellement de respecter le monopole territorial des uns et des autres.
Les sanctions de l'inexécution de la clause de territorialité sont la rupture du contrat en période contractuelle (1) ou le non-renouvellement du contrat venu à expiration.

3) Les moyens d'action du concessionnaire victime d'un détournement de la clientèle.

Que se passe-t-il si un concessionnaire détourne la clientèle d'un autre concessionnaire ?
En principe, le concessionnaire victime d'un détournement

de la clientèle peut intenter une action en concurrence déloyale et cela par analogie à ce qui est admis par la jurisprudence concernant l'action intentée par un concessionnaire contre des revendeurs non concessionnaires agissant dans le secteur concédé (1).
Cependant pour que cette action soit recevable, deux conditions doivent être remplies :

- le concessionnaire victime du détournement doit justifier que le revendeur connaissait parfaitement l'existence de cette exclusivité de clientèle. Cette condition se justifie pleinement car chaque concessionnaire a dû être informé des limites de son secteur.

- Il faut en outre que le contrat de concession soit valable.

- Le concessionnaire peut aussi intenter contre le concédant une action en responsabilité contractuelle car il n'a pas exécuté son engagement de garantir le monopole de revente qu'il lui a accordé (2).
Son inaction lui a causé préjudice dont il demande réparation.

---

(1) Cass.com., 12 mars 1963, D., 1963.II.367 note de M. Robert.

(2) Trib.com., Caen, 14 janv.1953, Quest.jur. 25 juill.1953 Aix, 14 oct. 1958, J.C.P., 1959.II.10924.

Chap. II : Situation juridique des entreprises affiliées par des contrats de concession exclusive.

En droit français, ces entreprises ne sont soumises à aucune règle légale précisant leurs obligations. En droit belge, nous citons la loi du 27 juillet 1961 qui réglemente seulement la résiliation du contrat de concession de vente exclusive à durée indéterminée. Pour tous les autres cas, ces entreprises ne sont liées que par le contrat qu'elles ont conclu.

Section I^ère^ : Situation des entreprises en période contractuelle.

La situation de ces entreprises dépend de l'autonomie des volontés. Bien que l'entreprise concessionnaire soit en quelque sorte subordonnée à l'entreprise concédante, elles sont toutes les deux tenues à des obligations réciproques ayant pour but d'attirer la clientèle, la retenir en la rendant fidèle à une marque, à un produit.

A. Obligations des entreprises concessionnaires.

Les obligations des entreprises concessionnaires s'analysent en obligations de faire et de ne pas faire.

I. Obligations de faire.

Ces obligations de faire concernent avant-tout la clientèle, les services de vente et d'après-vente.

1) Obligations vis-à-vis de la clientèle du produit et de la marque.

Concessionnaire de produits et d'une marque, le revendeur est tenu d'effectuer certains services exigés par le concédant et conformes à la nature des articles.
Pour les produits manufacturés ou de haute technicité le concessionnaire doit avoir des installations appropriées et un personnel qualifié capable de montrer le fonctionnement d'un appareil et assurer un service après-vente.
Il est tenu d'acheter ferme périodiquement et de posséder un stock dit de sécurité avec un ensemble complet de pièces de rechange pour approvisionner sans retard sa clientèle. Cette dernière clause avantage surtout le concédant qui n'a plus à supporter les charges dûes à un emmagasinnage important des marchandises.
Pour les articles de mode ou ceux revêtus d'une marque de prestige, le concessionnaire est garant du maintien de ce prestige et doit faire preuve de diligence et de sérieux envers la clientèle pour ne pas jeter le discrédit sur la marque concédée.
La situation financière gravement compromise du concessionnaire peut constituer un juste motif de rupture du contrat par le concédant (1)
Il doit prospecter la clientèle régulièrement et veiller à ce que les livraisons lui parviennent rapidement.
Son magasin doit avoir l'aspect extérieur et intérieur attractif selon les règles établies par le concédant et porter les couleurs de la marque pour prouver à tous sa qualité de concessionnaire.

---

(1) Com. 12 février 1968, Bull.civ.IV n° 69.

2) Obligations relatives aux services de vente et après-vente.

Le concessionnaire doit appliquer les méthodes de vente et de publicité préconisées par le concédant.
- Il doit faire une publicité locale pour la marque par affichage d'un panonceau, insertion dans les journaux et en participant à des foires ou salons (1).

- Il doit acheter, installer et entretenir dans ses magasins les appareils de démonstration et de présentation.

- Il doit toujours être en mesure de répondre à " tout appel du client " en cas de défaillance du matériel vendu et s'efforcer de le remettre en état grâce à ses services d'entretien et de réparation.

3) Obligations relatives à la garantie dûe à la clientèle.

Le concessionnaire doit faire produire effet au certificat de garantie remis à tout acheteur d'un appareil dans le respect des conditions visées dans le dit certificat. Pour cela, il doit disposer d'un service d'entretien avec un personnel compétent.
L'échange des appareils défectueux est effectué par le concédant et les frais d'expédition et de retour sont aussi supportés par lui.

4) Obligations relatives à la gestion administrative et comptable.

Le concessionnaire doit tenir une comptabilité régulière et doit à chaque fin d'exercice communiquer au concédant son bilan et compte d'exploitation.
Le contrat prévoit cette obligation pour faciliter le contrôle de la gestion et de la comptabilité par

---

(1) COUET (P.) - MARTON (G.) - op. cit. - n° 94.

les agents de l'entreprise concédante qui est souvent créancière de l'entreprise concessionnaire et en compte permanent avec elle.

- Il doit tenir à la disposition des inspecteurs du concédant tous les documents comptables nécessaires à la vérification des dépenses effectuées pour la publicité de la marque et pour leur permettre de vérifier l'état des stocks.

Le concessionnaire doit en outre, mentionner sur tous les papiers et imprimés commerciaux qu'il est concessionnaire exclusif de la marque.

" Mais au terme de la concession, il doit retirer de la publicité commerciale, le titre de concessionnaire, restituer toutes les pièces, documents et papiers à en-tête qui lui ont été remis pour l'exercice de ses attributions (1).

Il est important de faire remarquer que le concédant n'est pas le commettant du concessionnaire qui agit en son nom et pour son propre compte. Il ne peut en aucun cas être considéré comme responsable des fautes de gestion commises par le concessionnaire envers les tiers sauf s'il s'en est fait complice en ne prévenant pas les manoeuvres frauduleuses qu'il connaissait et qu'il avait moyen d'éviter (2). Mis à part ce cas d'imputabilité il a été jugé que le concédant n'engage pas sa responsabilité pour le fait de son concessionnaire car il n'a pas à informer les clients de ce dernier même s'il connaît son insolvabilité (3).

Sauf clause particulière limitée à des actes convenus, le concessionnaire agit en son nom et pour son compte et non en qualité de mandataire du concédant (4).

---

(1) GUYENOT (J.) op.cit., p. 569.

(2) Civ.14 déc. 1956, Bull.civ. II. n° 694.

(3) Com. 6 nov. 1961, D., 1962.186.

(4) Rev. Trim. Dr.com. 1961.423 obs. J.HEMARD.

II. Les obligations de ne pas faire.

1) Obligation de non-concurrence.

Si le contrat délimite un secteur propre à un concessionnaire, les autres sont tenus de le respecter et de ne pas l'empiéter sous peine de causer préjudice au titulaire (1).

Il y a également concurrence déloyale si le concessionnaire vend un produit similaire à celui pour lequel il a conclu un contrat d'exclusivité qui interdit le représentation des produits concurrents (2).
Le concessionnaire a aussi l'obligation de ne pas vendre ni directement ni indirectement une marque concurrente sauf en cas d'accord exprès du concédant.

S'il le fait en l'absence d'accord, le concessionnaire se rend coupable d'une faute de même nature que celle d'un concédant qui accorderait la concession à un tiers sur une zone déjà concédée (3).

2) Obligation de ne pas porter atteinte à la notoriété d'une marque.

C'est essentiellement une obligation de loyauté qui est demandée au concessionnaire qui doit toujours veiller à l'intérêt du concédant et qui doit éviter de porter atteinte au prestige de la marque.
L'obligation de loyauté demeure même après la rupture du contrat de vente exclusive.

---

(1) Com. 22 févr. 1967, Bull.civ., III n° 85
Com. 23 oct. 1972, GAZ.PAL., 30-31 mai 1973 note J.GUYENOT.
Cass.Com.2 oct. 1973, J.C.P. (C.I.) 1974. II.11485 obs. HEMARD; J.C.P. (G.) 1974.II.17699, note HEMARD
Bull.civ. 1973.IV.239.
Cass.Com.13 déc. 1976 D. 1977 Inf.rap. p. 122

Et c'est pour cette raison que les contrats de concession interdisent aux concessionnaires d'utiliser les signes et les couleurs de la marque à l'expiration de la concession.

Si l'indication " ancien concessionnaire, prête à confusion dans l'esprit de la clientèle, l'interessé doit la rayer de ses imprimés (1) sinon il se rend coupable aussi de concurrence déloyale pouvant causer préjudice au concédant et donnant lieu à des dommages-intérêts en sa faveur(2).

Se rend aussi coupable de concurrence déloyale l'ancien concessionnaire qui, pour la vente d'un produit semblable mais concurrent, imite la publicité de son ancien concédant (3).

---

(1) Paris, 2 juin 1967, D , 1967.570.

(2) Com.18 mai 1971, Bull.civ. I n° 75.

(3) Com.19 juillet 1965, D. 1965.763
Paris, 17 févr. 1968, GAZ-PAL. 1968.2.223.

B. Les obligations de l'Entreprise concédante.

1) Obligation de soutien.

L'entreprise concédante soutient ses concessionnaires " par la qualité et la régularité de sa fabrication, par la documentation qu'elle leur fournit, par le concours de ses techniciens, démonstrateurs et inspecteurs " (1)
Cette obligation est particulièrement importante pour les concessions d'automobile.
L'obligation de soutien se manifeste aussi par le contrôle que le concédant exerce sur l'entreprise concessionnaire afin de préserver le prestige de la marque auprès de la clientèle et des tiers.

2) Obligation de diligence dans l'exécution des commandes et des délais de livraisons.

Le concédant s'engage à respecter et à exécuter les commandes dans les plus brefs délais.
Cependant signalons que l'enlèvement sans réserves par le concessionnaire ou son mandataire de la marchandise livrée, comporte acceptation de la marchandise comme conforme à la commande et en bon état.

3) Obligation de respecter l'exclusivité jusqu'au terme du contrat.

Le concédant qui accorde une exclusivité territoriale, doit se garder de morceller par son fait le secteur concédé. Dans le cas contraire, il porte atteinte à l'économie du contrat originaire et commet une faute entraînant la résiliation du contrat au profit du concessionnaire (2).

(1) GUYENOT (J.) idem p. 570.
(2) Com. 9 mars, 1970 précité.

Il a l'obligation de ne livrer aucune marchandise aux autres revendeurs du périmètre attribué au concessionnaire, sinon outre la résiliation du contrat, il s'expose à des dommages-intérêts (1).
Le concédant a l'obligation de garantir l'exclusivité promise au concessionnaire et ce dernier a droit à réparation du préjudice causé par des ventes effectuées dans son secteur par d'autres concessionnaires avec la complicité dolosive du concédant (2).

4) Obligation de garantie d'éviction.

Le concédant est tenu de la garantie d'éviction et des vices cachés de la chose vendue comme tout vendeur à l'égard de l'acheteur. C'est ainsi qu'il est tenu de rembourser les frais que le concessionnaire aurait été amené à exposer du fait de sa propre garantie envers ses clients surtout si celle-ci a été mise en jeu par un vice des articles, appareils ou produits dont il a le monopole.

Et il a été jugé que dans ses rapports avec l'acheteur concessionnaire, la société fabricant des machines doit répondre en qualité de vendeur professionnel de leurs vices notamment quand la responsabilité pour vices cachés est mise en jeu par l'acquéreur (3). Il a de même été jugé que l'obligation de garantie du concédant s'étend à l'éviction partielle de la valeur des articles détenus en stocks par le concessionnaire à la suite d'une baisse subite du prix décidée unilatéralement par le concédant (4).

5) Obligation de participer aux foires et salons.

Afin de participer aux foires et salons, le concédant doit fournir à son concessionnaire le matériel

(1) Com. 9 févr. 1966, Bull. civ. III n° 86.

destiné à la démonstration et à la documentation publicitaire.

Section 2ème : Situation des entreprises à l'expiration de la concession exclusive.

En l'absence des dispositions législatives particulières régissant la situation des entreprises concessionnaires et de l'entreprise concédante à l'expiration de la concession, nous appliquerons les règles du droit commun et nous nous référerons à un ensemble des décisions jurisprudentielles.

En pratique, la rupture de la concession exclusive entraîne des nombreuses difficultés pour le concessionnaire qui se trouve tout à coup privé de la clientèle fidèle à un produit ou à une marque.

Cette situation peut porter un réel préjudice à son entreprise si la commercialisation du produit était subordonnée à des investissements importants qu'il n'a pas eu le temps d'amortir.

Un autre problème qui peut se poser au moment de la rupture du contrat de concession est celui du stock des marchandises en dépôt car le concédant peut refuser de le reprendre.

A la lumière de ce qui précède, nous pouvons affirmer que la concession prend fin par des causes communes à tous les contrats c'est-à-dire :

- changement du titulaire,
- inexécution des obligations stipulées dans le contrat,
- l'arrivée du terme non suivi de renouvellement,
- rupture du contrat à durée déterminée,
- décision unilatérale dans un contrat à durée indéterminée.

A. Résiliation du contrat de concession exclusive par changement du titulaire.

La concession prend fin de plein droit mais avec un préavis préalable en cas de :

- décès du bénéficiaire si celui-ci est une personne physique,
- en cas de cession du fonds de commerce ou de l'un de ses éléments les plus importants,
- en cas de location ou location-vente mise en gérance ou apport en société du fonds.

Si le bénéficiaire est une personne morale, elle prend aussi fin en cas de modification importante de ses statuts, réduction du capital, en cas de décès ou changement des dirigeants et principaux responsables (1).
Cependant, dans ce cas, le concédant examinera la candidature du successeur qui lui a été présenté comme susceptible d'assurer la direction et assumer les obligations.
L'agréation interviendra après la consultation des autres concessionnaires et le refus ne donnera lieu à aucune indemnité.
La principale raison qui pousse le concédant à résilier le contrat de concession en cas de changement du titulaire est que en matière de concession, le contrat est souvent conclu intuitu personnae c'est-à-dire en tenant compte de la personnalité du concessionnaire.

---

(1) COUSI (P.) et MARION (G.) op.cit., n° 38.

" Par conséquent, les droits et obligations résultant du contrat pour chacune des parties ne sont ni cessibles, ni transmissibles à moins de cession du fonds de commerce du concessionnaire et dans ce cas, le cessionnaire ne pourra se substituer au cédant qu'avec l'agrément écrit du constructeur " (1).

B. Résiliation du contrat de concession pour inéxécution des obligations.

Les parties peuvent stipuler qu'en cas d'inéxécution du contrat ou de l'une de ses clauses ou encore en cas de faute du concessionnaire de nature à porter préjudice au concédant, ce dernier a le droit de résilier le contrat, de suspendre les livraisons et d'accorder l'exclusivité de vente à toute personne de son choix. Cependant, un préavis de 3 mois faisant suite à une mise en demeure restée sans effet pendant 3 mois doit être donné au concessionnaire.

La résiliation interviendra :

- Si le concessionnaire ne respecte pas les maxima fixés par le concédant pour ses produits: appareils, véhicules, litrages de carburant, pièces détachées ou accessoires d'équipement.

- Si le concessionnaire s'avère incapable d'accomplir ses obligations concernant l'engagement d'achat pendant au moins 8 mois successifs.

- Si la situation financière du concessionnaire est gravement compromise.

---

(1) GUYENOT (J.) ibidem p. 573.

A noter que la mise en demeure n'est pas nécessaire en cas de cessation de payement et en cas de faillite. Il en est de même en cas de poursuites ou condamnations pénales ou en cas d'interdiction ou diminution de la capacité légale du concessionnaire (1).

C. Résiliation du contrat pour non-renouvellement de la concession parvenue à terme.

A l'arrivée du terme, l'une des parties contractantes peut décider unilatéralement de ne pas renouveler le contrat arrivé à expiration.
De Jurisprudence constante, le non-renouvellement d'une concession exclusive n'est pas dans ce cas un abus de droit mais l'exercice d'un droit contractuel (2) et on se base sur l'art 1134 C.C. français équivalant à l'art 33, al 1 CC L III de notre droit selon lequel la convention tient lieu de loi à ceux qui l'ont formé non seulement en cours de contrat mais aussi à son expiration.

"Il a été jugé qu'en l'état d'un contrat de concession exclusive conclue pour une durée d'une année renouvelable par tacite reconduction les juges du fond qui retiennent que le chiffre d'affaire du concessionnaire n'a cessé de décroître , peuvent estimer que la décision du concédant de ne pas reconduire le contrat, loin d'avoir été prise dans une intention de nuire ou même par légèreté blâmable constitutive d'un abus de droit, apparaît comme inspirée d'un légitime souci de ses intérêts commerciaux et qu'il n'a commis aucun abus de droit dans l'exercice de son droit de non-renouvellement que lui reconnaît le contrat " (3)

---

(1) COUSI (P.) et MARION (G.) op.cit. n° 37 c)
(2) Com. 9 juillet 1952 précité.
(3) Com. 21 oct. 1970, D. , 1971 Somm. 24.

Cependant, les concessionnaires ont toujours essayé d'obtenir des tribunaux un droit au renouvellement du contrat ou à défaut à une indemnité compensatrice du préjudice entraîné par la perte de la clientèle. Malgré les exigences de l'équité, on a toujours refusé de leur reconnaître ce droit et de leur accorder l'indemnité compensatrice du préjudice entraîné par la perte de la clientèle. Ils appliquent uniquement le droit commun en considérant seulement que le concessionnaire est et reste un commerçant indépendant, achetant et vendant en son nom et pour son compte personnel.

C'est ainsi que le concessionnaire ne peut ni invoquer la perte de la clientèle (1) ni l'assurance verbale de renouvellement indéfini (2) ni l'ancienneté des relations commerciales (3) du moment que le concédant ne veut pas renouveler la concession venue à terme. Il en est de même pour le concédant quand le concessionnaire décide de reprendre sa liberté quelles qu'en soient les conséquences à son égard (4).
On remarque cependant une certaine souplesse dans la jurisprudence et c'est ainsi qu'il a été jugé que si le préavis n'est pas obligatoire, le concédant doit observer un préavis qu'un industriel ou un commerçant correct ne manque pas de prévoir (5) et le non-renouvellement décidé inopinément sans que les circonstances prévoient cette rupture, donne lieu à des dommages-intérêts (6). Dans ce cas, la preuve de l'abus est à charge du plaignant(7).

---

(1) Paris, 12 nov.1962, D., 1962 somm. 25.
(2) Com. 9 juillet 1962 précité.
(3) Paris, 12 nov. 1962 préc.
(4) Com. 19 juill. 1971, Bull.civ. IV n° 219 Rev.Trim. Dr. Com. 1972 442 obs. J. HEMARD.
(5) Paris, 12 nov. 1962 préc.
(6) Com. 19 juill. 1965 Bull.civ. III, n° 460; 18 janv. 1966 ibidem.
(7) Paris, 13 oct. 1967 GAZ.PAL. , 1968.1.36.

La Cour d'Appel de Paris (15e chambre) dans un arrêt du 10 juillet 1972 (inédit) accorde à un concessionnaire dont le contrat n'a pas été renouvelé des dommages-intérêts en réparation du préjudice subi faute d'avoir pu conserver le matériel et amortir les investissements importants consentis pour l'exploitation de la marque représentée. Pour éviter cet inconvénient, les interessés cumulent les contrats d'exclusivité avec les contrats de location-gérance du fonds. Dans ce cas, le revendeur exclusif rélève d'un statut très complexe de " commerçant " et en même temps de " salarié dépendant " ce qui lui permet en cas de non-renouvellement de l'exclusivité d'invoquer le statut protecteur de salarié et de se faire octroyer une indemnité.

D. Résiliation d'une concession exclusive à durée déterminée.

En droit belge, en l'absence d'une législation particulière, ce sont les règles du droit commun qui s'appliquent et " le contrat prend fin sans préavis ou indemnité à la date fixée pour son expiration " (1)
" Si les parties maintiennent leurs relations commerciales après cette date, sans conclure un nouveau contrat à durée déterminée ou sans avoir prévu une clause de tacite reconduction, elles seront engagées dans les liens d'un contrat à durée indéterminée " (2).
D'après une certaine jurisprudence, il ressort qu'un concédant engage sa responsabilité contractuelle en cas de rupture sans motif grave imputable au concessionnaire d'une exclusivité à durée déterminée. Le concédant ne doit pas profiter de la moindre défaillance du concessionnaire ou de l'inexécution d'une clause non essentielle pour rompre le contrat avant le terme stipulé.

---

(1) BRICMONT (G.) et GYSELS (R.) op.cit., p. 28.
(2)

Il ne peut mettre fin au contrat qu'en cas de violation grave et répétée par l'autre partie des clauses essentielles de la concession (1). Même en cas de l'inexécution des obligations par le concessionnaire, le concédant ne peut résilier unilatéralement le contrat à durée déterminée, l'exceptio non adimpleti contractus l'autorise seulement à ne pas exécuter son obligation de respect de l'exclusivité et en attendant la résolution judiciaire de la convention, à vendre lui-même dans le secteur concédé mais pas de choisir un autre agent exclusif (2).

E. Résiliation d'une concession exclusive à durée indéterminée.

Le caractère abusif joue un rôle prédominant dans la rupture d'une concession à durée indéterminée. Est jugée abusive la rupture décidée brusquement de façon intempestive sans que les circonstances laissent prévoir cette fin.(3). Dans ce cas, le concessionnaire a droit à la réparation du préjudice subi par la faute du concédant.

Il a droit à une indemnité dite de rupture abusive. Comme éléments du préjudice subi par le concessionnaire on reconnaît la perte de la clientèle et la plusvalue de la clientèle procurée au concédant et qui lui demeure acquise à la fin. du contrat. Mais généralement, le contrat d'exclusivité à durée indéterminée contient une clause autorisant les parties à y mettre fin trimestriellement moyennant un préavis de 3 mois et rend difficile l'admission d'un abus de droit de résiliation par le concédant (4).

---

(1) Soc. 7 déc. 1960, Bull.civ. IV n° 1141.

(2) Com. 15 janvier 1973, D., 1373, Inf.rap.35, GAZ.PAL. 4 - 5 juillet 1973 note J.GUYENOT.

(3) Soc.11 mars 1949 J.C.P. 1949.II.4928.

(4) Com. 23 mars 1971, D., 1971, 541 Rev.Trim.Dr.Com. 1972.152 obs. J.HEMARD.

La loi belge du 27 juillet 1961 qui a réglementé la résiliation unilatérale des concessions de vente à durée indéterminée aboutit à la même solution que la jurisprudence française, en décidant dans son article 2 que les parties peuvent mettre fin au contrat " moyennant un préavis raisonnable ou une juste indemnité à déterminer par les parties au moment de la dénonciation du contrat. A défaut d'accord des parties, le juge statue en équité, et, le cas échéant , en tenant compte des usages " (1).
Il est à remarquer que les parties doivent se mettre d'accord soit sur le préavis soit sur l'indemnité au moment de la résiliation du contrat.

L'option entre le préavis et l'indemnité compensatoire appartient à la partie qui prend l'initiative de la rupture; ceci pour permettre aux parties contractantes de se libérer le plus rapidement possible.
Quelle est la durée du préavis ?
D'après la loi belge de 1961, la durée du préavis est fonction du temps mis par le concédant pour trouver un autre revendeur et pour le concessionnaire de trouver une situation comparable à la première.
Quel est le montant de l'indemnité ?
C'est une somme équivalente à tous les avantages d'un préavis c'est-à-dire le bénéfice net que le concessionnaire ou le concédant aurait réalisé pendant le préavis augmenté des frais généraux à supporter pendant la même période ainsi que le coût du personnel à licencier par suite de la résiliation.
Un problème délicat peut se poser à propos des stocks détenus par le concessionnaire à l'expiration de la concession exclusive.

---

(1) Codes Larcier précité, t1, art 2, p. 568.

En effet, les stocks représentent souvent une valeur importante qui est immobilisée et que le concessionnaire aura difficile à écouler sans la concession. Dans ce cas, le problème peut être résolu de deux façons:
Première solution : Si la clause de reprise des stocks par le concédant est prévue au contrat, il n'y a guère de problème car les juges font produire effet à la dite clause (1). Et dans ce cas, le concédant est considéré comme un vendeur sous condition résolutoire c'est-à-dire obligé de remettre les choses dans l'état primitif au cas où l'événement prévu par cette condition arrive.

Généralement, le prix de reprise des stocks invendus est aussi fixé par les parties au moment de la conclusion du contrat soit d'après le tarif de vente du concédant, déduction faite des frais de transport et d'assurance et qui sont à charge du concessionnaire soit d'après un forfait ou prix moyen de reprise tenant compte des articles détériorés (2).

Que se passe-t-il si la reprise des stocks n'est pas prévue au contrat ?

La jurisprudence française n'est pas unanime en ce qui concerne la solution à donner à ce problème. La majorité des arrêts (3) décident qu'en l'absence d'une clause de reprise, le concédant n'a aucune obligation de reprendre le stock non écoulé à l'expiration de la concession. En signant le contrat qui ne comportait aucune garantie sur ce point, le concessionnaire aurait dû prévoir cette éventualité.

(1) GUYENOT (J.) la concession exclusive,
Répertoire Dalloz de Droit commercial tome II n°217.
(2) Com. 13 févr. 1961, Bull.civ. III n° 78.
(3) Paris, 12 nov. 1962 préc.
Com. 16 février 1970, D., 1970.391.

Une autre tendance jurisprudentielle pense qu'il existe pour le concédant une obligation de reprise du stock (1). Cette obligation serait une forme d'indemnisation du préjudice subi par le concessionnaire voire une sorte de sanction de la faute commise par le concédant dans l'exercice abusif d'un droit et cela par application des règles de la responsabilité.
Nous croyons qu'il faudrait envisager ce problème du stock avec plus d'objectivité et dire avec J.GUYENOT que " les Juges ne doivent , ni mettre systématiquement le stock d'invendus à la charge de l'une des parties, ni en relever nécessairement le concessionnaire, car il peut être parfois équitable qu'il en supporte la charge en totalité ou en partie. Celle-ci peut représenter sa contribution au manque à gagner ou être une contrepartie aux pertes que chaque membre de la communauté d'entreprises doit supporter au prorata des avantages qu'il a pu en retirer en période contractuelle " (2)

Cette conception a été d'ailleurs consacrée par un arrêt de la Cour d'Appel de Paris (3) sans oublier que le concessionnaire peut toujours utiliser le stock restant à des réparations ou le revendre à d'autres concessionnaires.

---

(1) Com. 22 janvier. 1969, J.C.P. éd. C.I.,1970.87576, D., 1971 Somm. 4.
(2) GUYENOT (J.) ibidem n° 230.
(3) Paris, 19 nov. 1969 D., 1970.98 et la note.

CONCLUSION GENERALE

En France, l'agent commercial a été longtemps considéré comme un simple mandataire soumis au droit commun du mandat même si la jurisprudence a toujours essayé d'écarter la révocabilité ad nutum par des théories les unes plus ingénieuses que les autres. Heureusement, le Décret du 23 décembre 1958 est intervenu et a doté les agents commerciaux d'un statut.

Désormais, l'agent commercial est un mandataire dont l'activité trouve la base juridique dans un mandat qualifié d'intérêt commun et qui est devenu une profession habituelle et indépendante.

Pour que le statut s'applique, le Décret exige que l'agent se fasse immatriculer sur un registre spécial tenu au greffe du Tribunal de commerce dans le ressort duquel il est domicilié (art 4 du D. du 22 août 1968).

La question de savoir si l'agent commercial est civil ou commerçant a donné lieu à des controverses. L'argument essentiel toujours avancé aussi bien par la jurisprudence que par la doctrine à l'encontre de la commercialité de cette activité est que l'agent commercial ne fait pas d'actes de commerce pour son compte sauf s'il utilise la faculté que lui donne l'art 2 du Décret.

Pour la formation du contrat d'agence, le droit français exige un contrat écrit indiquant la qualité des parties contractantes (art 1, al 2 du Décret du 23 décembre 1958). Cette disposition a aussi divisé la jurisprudence et la doctrine car le Décret n'a pas précisé si l'écrit était exigé ad solemnitatem ou ad probationem. La jurisprudence dominante affirme que l'écrit est exigé ad probationem.

Les agents commerciaux jouent un rôle considérable dans notre droit et ont ceci en commun: ils sont tous mandatés, les uns pour vendre les billets de transport, les autres pour gérer les immeubles d'autrui ou encore dédouaner et suivre les marchandises depuis le port d'embarquement jusqu'au port de destination. Il est regrettable de constater qu'un domaine aussi important de l'Economie nationale, échappe encore à l'action du législateur.

En droit français, les obligations de l'agent commercial sont celles de tout mandataire. Des obligations supplémentaires pèsent sur l'agent qui a reçu les marchandises en consignation et qui doit en assurer la bonne conservation et leur livraison dans des bonnes conditions.

En droit burundais, les obligations de l'agent commercial dépendent de l'objet du mandat.
Seules les obligations de l'agent immobilier sont plus importantes à cause des intérêts pécuniaires qui sont souvent en jeu.

Etant un mandataire salarié, la responsabilité de l'agent commercial sera plus sévèrement appréciée que celle du mandataire gratuit ou occasionnel.
L'agent peut aussi être poursuivi pénalement s'il se rend coupable du délit d'abus de confiance ou s'il commet des infractions à la législation douanière.

Quant au mandant, il doit fournir les moyens nécessaires à la bonne exécution du mandat et doit éxécuter les opérations négociées ou conclues par l'agent et payer la rémunération convenue au moment prévu par les parties. En principe, il n'existe aucune garantie pour le recouvrement des commissions sauf pour l'agent consignataire qui dispose d'un droit de rétention sur les marchandises se trouvant encore en ses mains.

Le contrat d'agence prend fin comme tout contrat de mandat notamment à cause de son caractère intuitu personnae. Une clause de non-concurrence peut-elle être imposée par le mandant à son ancien agent ? Le Décret est muet là-dessus mais du point de vue doctrinal l'insertion d'une clause de non-concurrence dans le contrat d'agence serait parfaitement licite à condition d'être limitée dans l'espace et le temps.

En cas de rupture injustifiée par le mandant, l'agent a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi comme par exemple la perte de la clientèle et le bénéfice qu'il pouvait en escompter. A noter que cette indemnisation est d'ordre public et qu'elle ne peut être fixée forfaitairement.

Le Décret du 23 décembre 1958 a eu pour but d'assurer aux agents commerciaux une indemnité en cas de rupture unilatérale du contrat de représentation par le mandant et d'éviter que leur mandat ne soit révocable ad nutum sans indemnité. Cependant, sur le plan pratique le Décret a fait une oeuvre incomplète car un certain nombre de problèmes ont été laissés en suspens. Tout d'abord, la définition de l'agent commercial est trop vaste et son statut peu précis. En effet, le Décret n'a pas tranché si l'agent commercial était civil ou commerçant. Il en est de même en ce qui concerne l'exigence d'un contrat écrit.
Si l'une des conditions de l'application du statut de l'agent commercial est l'immatriculation, le décret n'a cependant pas prévu de sanction en cas de défaut d'immatriculation. A notre avis, il serait beaucoup trop sévère en l'absence de disposition expresse du décret de refuser à l'intermédiaire qui exerce effectivement la profession d'agent commercial, cette qualité parce-que son contrat n'est pas écrit ou qu'il n'est pas immatriculé.

Contrairement à l'agent commercial, le concessionnaire français ne bénéficie d'aucun statut légal.

En droit belge, nous signalons la loi du 27 juillet 1961, modifiée par la loi du 13 avril 1971, qui non seulement a défini le concessionnaire mais aussi a réglementé la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée.

La doctrine française hésite sur la qualification juridique à donner au contrat de concession. Une certaine tendance y voit une nouvelle forme du contrat d'adhésion tandis qu'une autre considère le contrat de concession comme une vente à monopole. La Jurisprudence de son côté, n'est pas unanime et une partie de celle-ci voit dans le contrat de concession un mandat d'intérêt commun alors que la Cour d'Appel de Paris estime que le contrat de concession est un contrat de collaboration liant le concessionnaire au concédant et créant des obligations réciproques exigeant une certaine stabilité. Il nous semble que cette dernière qualification rend mieux la complexité des rapports existant entre concédant et concessionnaires.
Les clauses d'exclusivité sont en pratique nombreuses et très variées et ont pour but soit le partage de la clientèle entre concédant et concessionnaire soit éviter le détournement de la clientèle entre les différents concessionnaires. Généralement les conflits entre concessionnaire sont réglés par voie arbitrale.

Les obligations de l'entreprise concessionnaire s'analysent en obligation de faire et de ne pas faire. Il est important de faire remarquer que le concédant n'est pas le commettant du concessionnaire et ne peut en aucun cas être considéré comme responsable des fautes de gestion commises par le concessionnaire envers les tiers.

Les obligations de l'entreprise concédante sont : l'obligation de soutien et de diligence dans l'éxécution des commandes et des délais de livraison, l'obligation de respecter l'exclusivité jusqu'au terme du contrat et

A défaut de dispositions législatives particulières, la situation des entreprises concessionnaires et de l'entreprise concédante à l'expiration de la concession, est régie par les règles du droit commun. C'est ainsi que le non-renouvellement de la concession parvenue à terme n'est pas un abus de droit mais l'exercice d'un droit contractuel.

L'arrivée du terme dans un contrat de concession à durée déterminée suffit pour mettre fin automatiquement au contrat et ce sans avoir à donner ni de motif pour ne pas renouveler, ni de préavis. Cependant, la brusque rupture en cours de contrat par l'une des parties, est une faute génératrice des dommages-intérêts.

Pour la rupture d'une concession à durée indéterminée, le caractère abusif joue un rôle prédominant. En cas de rupture abusive sans préavis, le concessionnaire a droit à la réparation du préjudice subi et qui consiste en une indemnité dite de rupture abusive et qui est équivalente à tous les avantages d'un préavis. En cela, la jurisprudence française a adopté la même solution que la loi belge précitée.

Un problème délicat se pose à propos des stocks détenus par le concessionnaire à l'expiration de la concession exclusive et si aucune clause de reprise du stock n'est prévue au contrat. Une partie de la jurisprudence décide que le concédant n'a aucune obligation de reprendre le stock écoulé, étant donné que le contrat ne comportait aucune garantie sur ce point, le concessionnaire aurait dû prévoir cette éventualité.

Une autre tendance jurisprudentielle pense que le concédant doit reprendre le stock même si la reprise n'est pas prévue au contrat.

Nous pensons comme J.GUYENOT qu'il ne serait pas équitable de mettre systématiquement le stock d'invendus à charge du concédant ni en relever nécessairement le concessionnaire qui a entre autres, la possibilité soit d'utiliser le stock restant à des réparations soit de le revendre à d'autres concessionnaires.

L'agent commercial et le concessionnaire sont les seuls intermédiaires qui allègent réellement la tâche du producteur. En effet, étant indépendants tous les deux, ils se chargent du travail administratif, assument eux-mêmes leurs frais généraux et bénéficient d'une rémunération proportionnelle au chiffre d'affaire. Cependant, le concessionnaire présente des avantages par rapport à l'agent commercial. Tout d'abord, le concessionnaire est agent contractant et non agent négociateur. Etant commerçant, il a souvent plus de crédit et achète au producteur pour revendre en assumant les risques de la mévente et en permettant au concédant une production régulière. En outre , lui seul est capable d'assurer un service après-vente.

Pour finir, nous ne pouvons que regretter qu'il n'existe aucune protection du concessionnaire burundais soumis à la loi du concédant qui, après avoir profité de ses investissements et de son activité, mettra fin au contrat de concession purement et simplement.

L'intervention du législateur en ce domaine, s'avère plus que nécessaire.

*

* *

B I B L I O G R A P H I E

Codes

Code civil, Paris, Dalloz, 1977 - 1978

Code de commerce, Paris, Dalloz , 1977 - 1978

Codes Larcier, Bruxelles, 1965

Codes et Lois du Burundi par Rémi BELLON et Pierre DELFOSSE

Ouvrages généraux

Jurisclasseur de Droit International, fasc. 565 et 573,
Contrats commerciaux,

Répertoire Dalloz de Droit Commercial
Paris, Cedex, 1981 tome I et tome II

Répertoire pratique de Droit Belge ,
Bruxelles, Bruylant, 1949, tome I

Répertoire pratique de Droit Belge,
Bruxelles, Bruylant, 1950, tome VII

Ouvrages spéciaux.

BRICMONT (G) et GYSELS (R), Le contrat de concession de vente exclusive,
Bruxelles, Larcier, 1962

BRULLIARD (G) et LAROCHE (D), Précis de Droit Commercial,
Paris, P U F , 1974.

CATONI (J) , La Rupture du contrat d'agent commercial et le décret du 23 décembre 1958,

COUSI (P) et MARION (G), Les Intermédiaires du Commerce,
Paris, L G D J , 1963

DUSART (A) et VATIN (J) , Droit Commercial,
Paris, Ed. Foucher, 1976.

ESCARRA (E) et RAULT (J), les contrats commerciaux,
par J. HEMARD
Paris, Sirey, 1955, tome 2

FREDERICQ (L), Précis de Droit Commercial,
Bruxelles, Bruylant, 1970.

GUYENOT (J), Les contrats de concession commerciale,
Paris, Sirey, 1968.

HAMEL (J) - LA GARDE (G) - JAUFFRET (A)
" Traité de Droit Commercial,
Paris, Dalloz, 1960, tome 3.

JULLIOT DE LA MORANDIERE, RODIERE (R) et HOUIN (R)
" Précis de Droit Commercial,
Paris, Dalloz, 1965, tome 1

DE JUGLART (M) et IPPOLITO (B)
" Droit Commercial,
Paris, Edit° Montchrestien, 1979
3e édition par du PONTA VICE (E)
et DUPICHOT (J).

LANNEREE (S) et ISSELE (L) , Le Régime juridique et
social des Représentants de commerce
V.R.P. et Agents commerciaux,
Paris, Delmas, 1979, 9e édition.

PLANIOL et RIPERT (G) " Traité pratique de Droit Civil, voir " Le mandat " par R.SAVATIER Paris, 1952, 2e édition, t. XI.

RIPERT (G) et ROBLOT (R) " Traité élémentaire de Droit commercial Paris, L G D J, 1973.

RODIERE (R) - HOUIN (R) " Droit Commercial, Paris, Dalloz, 1970, 6e éd.

SMEESTERS (C) " Manuel de Droit Commercial, Bruxelles, Maison Fern.Larcier,S.A. 1945, 15e éd.

VAN RYN et HEENEN " Principes de Droit Commercial, Bruxelles, Bruylant, 1960 t.3.

VERGNAUX (R) " Précis de Droit Commercial, Paris, Librairie Istra, 1976.

Cours et mémoires.

MABUSHI Charles " Cours des Obligations " 1979 - 1980 1ère Licence en Droit Université du Burundi.

NZISABIRA Astère " Cours de Droit Commercial" 1980 - 1981 2e Licence en Droit Université du Burundi.

KIYUKU Salvator " Le Mandat Conventionnel en Droit Civil Burundais "

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de licencié en Droit Université du Burundi, 1981.

Revues

Revue Trimestrielle de Droit Commercial.

Revue Critique de Jurisprudence Belge.

TABLE DES MATIERES.

Pages

Avant - propos.....

Introduction..... 1

Titre I : L'Agent commercial

Chap. I : Généralités..... 5

- Section I : Définition de l'agent commercial... 5

A. Nature du contrat..... 6

B. L'agent commercial est-il civil ou commerçant..... 6

- Section II: Caractéristiques de l'agent commercial..... 9

A. Activité exercée à titre de profession habituelle..... 9

B. Activité exercée à titre de profession indépendante..... 10

C. Immatriculation au registre spécial..... 11

- Section III: Comparaison de l'Agent commercial avec les autres intermédiaires du commerce..... 12

A. Agent commercial et les V.R.P... 12

1. Différence entre agent et V.R.P..... 14

2. Cumul des statuts..... 15

Pages.

B. Agent commercial et le courtier.... 16

C. Agent commercial et le commissionnaire..... 18

D. Agent commercial et le concessionnaire..... 19

E. Agent commercial et Agent d'affaires 20

Chap. II : Formation et preuve du contrat d'agence commerciale..... 21

-Section I : Formation du contrat d'agence..... 21

A. En Droit Français..... 21

1) le mandant..... 21

2) l'agent commercial..... 22

B. En Droit Burundais..... 24

1) l'agence de voyage..... 24

a) Nature juridique..... 25

b) Formation du contrat..... 26

c) Intérêt pour le client..... 27

2) l'agence en douane,..... 28

3) le transitaire..... 29

4) l'agence immobilière..... 29

- Section II : Preuve du contrat d'agence..... 30

A. En Droit Français..... 30

B. En Droit Burundais..... 32

Pages

Chap. III : Exécution et Fin du contrat d'agence commerciale 33

- Section I : Exécution du contrat d'agence..... 33

A. Obligations de l'Agent commercial en Droit Français..... 33

1) Négociation et conclusion de certains actes..... 33

2) Compte-rendu..... 35

3) Consignation des marchandises... 35

B. Obligations de l'Agent commercial en Droit Burundais..... 36

1) Agence de voyage..... 36

2) Agence en douane..... 37

3) Agence immobilière..... 37

C. Responsabilité de l'Agent commercial..... 38

1) Responsabilité civile envers le mandant..... 38

2) Responsabilité civile envers les tiers..... 39

3) Responsabilité pénale de l'agent 40

- Section II : Les obligations du mandant..... 42

A. En Droit Français..... 42

1) Le mandant doit fournir les moyens nécessaires à l'éxécution du mandat..... 42

2) Exécution des opérations négociées ou conclues par l'agent 43

Pages.

B. En Droit Burundais..... 44

1) Agence de voyage..... 44

2) Agence en douane et le transitaire..... 45

3) Agence immobilière..... 45

- Section III : Fin du contrat d'agence..... 46

A. Fin du contrat pour une cause tenant à la personne de l'agent... 46

B. Résiliation du contrat par l'agent commercial..... 47

C. Révocation par le mandant..... 48

Titre II : Le Concessionnaire exclusif.....

Chap. I. : Généralités..... 52

- Section I : Définition, caractéristiques et comparaison du concessionnaire avec les autres intermédiaires du commerce..... 52

A. Définition du concessionnaire..... 52

B. Caractéristiques du concessionnaire 53

1) Il doit être un commerçant... 53

2) Le concessionnaire doit conclure des contrats de vente 54

3) Il doit vendre en son propre nom et pour son propre compte 54

4) Il doit vendre à titre exclusif..... 54

5) Il doit tenir du concédant le droit de vendre à titre

Pages.

6) Il doit vendre les articles ou produits que le concédant fabrique ou distribue..... 55

C. Comparaison du concessionnaire avec les autres intermédiaires..... 55

1) Concessionnaire et V.R.P..... 55
2) Concessionnaire et courtier..... 56
3) Concessionnaire et agent... commercial..... 56
4) Concessionnaire et commissionnaire..... 57
5) Concession et Filiale..... 57

- Section II : Nature juridique et objet du contrat de concession..... 59

A. Nature juridique du contrat de concession..... 59
B. Objet du contrat de concession..... 61

1) Promesse d'achat et de revente... 61
2) Exclusivité d'approvisionnement.. 61
3) Des conditions de revente..... 62
4) Durée du contrat de concession... 63

- Section III : Classification des clauses d'exclusivité de vente..... 64

A. Généralités..... 64

B. Clauses sans protection territoriale. du concessionnaire..... 65

1) La représentation exclusive..... 65

2) La distribution préférentielle simple ou agréation..... 67

C. Clauses comportant une aliénation juridique de la liberté des contractants..... 68

Pages.

1) L'obligation unilatérale d'achat..... 68
2) L'obligation unilatérale de vente..... 72
3) Les clauses avec obligation d'achat et de vente 72

D. Clauses avec protection territoriale du concessionnaire..... 73

1) La clause de territorialité simple 74
2) La clause de territorialité renforcée..... 74
3) Les moyens d'action du concessionnaire victime d'un détournement de la clientèle..... 74

Chap. II : Situation juridique des entreprises affiliées par des contrats de concession exclusive.

-Section I : Situation des entreprises en période contractuelle..... 76

A. Obligations des entreprises concessionnaires..... 76

I. Obligations de faire..... 76

1) Obligations vis à vis de la clientèle du produit et de la marque..... 77
2) Obligations relatives aux services de vente et après-vente..... 78
3) Garantie dûe à la clientèle... 78
4) Gestion admin. et comptable... 78

Pages.

II. Obligations de ne pas faire..... 80

1) Obligation de non-concurrence... 80
2) Obligation de ne pas porter atteinte à la notoriété d'une marque..... 80

B. Les obligations de l'Entreprise concédante.....

1) Obligation de soutien..... 82
2) Obligation de diligence..... 82
3) Obligation de respecter l'exclusivité..... 82
4) Obligation de garantie d'éviction 83
5) Obligation de participer aux foires et salons.....

- Section II : Situation des Entreprises à l'expiration de la concession exclusive....

A. Résiliation du contrat de concession exclusive par changement du titulaire..... 85

B. Résiliation du contrat de concession pour inéxécution des obligations..... 86

C. Résiliation du contrat pour non-renouvellement de la concession parvenue à terme 87

D. Résiliation d'une concession exclusive à durée déterminée..... 89

E. Résiliation d'une concession exclusive à durée indéterminée..... 90

- Conclusion générale..... 94

- Bibliographie..... 100

..... 104