

TRIBUNAL DE L'ENTREPRISE DE LIÈGE (DIV. NAMUR)

10 AVRIL 2020

INTERMÉDIAIRES DE COMMERCE

Concession – Concession de vente exclusive – Tribunal compétent – Résolution extrajudiciaire – Conditions – Indemnité compensatoire de préavis – Indemnité complémentaire équitable – Reprise des stocks

En vertu de l'article 1184, alinéa 3, du Code civil, la résolution doit être demandée en justice. Cette règle ne fait pas obstacle à ce qu'en cas d'inexécution suffisamment grave pour justifier la résolution judiciaire, le créancier décide à ses risques et périls de résoudre le contrat par une notification au débiteur.

La victime de la faute grave, qui met fin au contrat de concession sans préavis ni indemnité, peut en outre réclamer à l'auteur de la faute grave des dommages et intérêts en réparation du préjudice qu'elle a subi. Les dommages et intérêts seront calculés, en règle, selon les règles de droit commun de la responsabilité.

Si la concession de vente visée à l'article X.36 CDE est résiliée par le concédant pour d'autres motifs que la faute grave du concessionnaire, ou si ce dernier met fin au contrat en raison d'une faute grave du concédant, le concessionnaire peut prétendre à une indemnité complémentaire équitable.

En règle générale, et en l'absence de clause contractuelle, le concédant est tenu de reprendre le stock ou l'outillage spécialisé que le concessionnaire a encore en sa possession à la fin du contrat, et de lui en payer la contre-valeur.

TUSSENPERSONEN (HANDEL)

Concessie – Exclusieve verkoopconcessie – Bevoegde rechtbank – Buitengerechtelijke ontbinding – Voorwaarden – Opzegvergoeding – Billijke bijkomende vergoeding – Terugname van voorraden

Overeenkomstig artikel 1184, derde lid van het Burgerlijk Wetboek moet de ontbinding voor de rechter worden gevraagd. Deze regel belet een partij niet om, in geval van een niet-nakoming die ernstig genoeg is om een gerechtelijke beëindiging te rechtvaardigen, op eigen risico te besluiten de overeenkomst te ontbinden door middel van een kennisgeving.

Het slachtoffer van een ernstige fout, dat de concessieovereenkomst zonder opzegtermijn of schadevergoeding beëindigt, kan van de dader vergoeding eisen voor de geleden schade. De schadevergoeding wordt berekend volgens de regels van het gemeen recht inzake aansprakelijkheid.

Indien de verkoopconcessie als bedoeld in artikel X.36 WER door de concessiegever wordt beëindigd om andere redenen dan een ernstige fout van de concessienemer, of indien deze de overeenkomst beëindigt wegens een ernstige fout van de concessiegever, heeft de concessienemer recht op betaling van een billijke bijkomende schadevergoeding.

In het algemeen, en bij gebrek aan een contractueel beding, is de concessiegever verplicht de voorraad of het gespecialiseerde gereedschap dat nog in het bezit is van de concessienemer, op het einde van het contract terug te nemen en hem de tegenwaarde ervan te betalen.

A.M. SRL / C. SA

Siège: W. David (juge), L. Fourrier et M. Ronvaux (juges consulaires)

Pl.: Mes X. de Thibault de Boesinghe, T. Vuylsteke et D. Philippe

Aff.: A/18/01165

I. Procedure

(...)

II. Exposé du litige

A. Les faits pertinents de la cause

1. La SA C. est importateur et distributeur de motor-homes des marques Hymer et Carado.

La SRL A.M. exerce deux activités: d'une part, elle loue des motor-homes et, d'autre part, elle en vend. Cette seconde activité est venue se greffer à la première dans le courant de l'année 2016.

2. La SA C. affirme, sans être contredite sur ce point, qu'elle a commencé à vendre des motor-homes à la SRL A.M. en 2012. A cette époque, tous les véhicules vendus étaient destinés à la location.

3. Lorsque la SRL A.M. a décidé de diversifier ses activités et de vendre des motor-homes, les parties ont négocié un contrat de concession de vente exclusive. Le projet de contrat n'a pas été signé et n'est pas produit.

Il n'en reste pas moins qu'en 2016, vraisemblablement à partir de septembre (Pièces III.1 et III.4 de la SA C.), la SRL A.M. s'est vu confier un rôle de distributeur des véhicules importés par la SA C., et ce dans le cadre d'un contrat verbal.

La première soutient qu'il s'agit d'un contrat de concession de vente exclusive tandis que la seconde le conteste.

4. Le 3 juillet 2017, la SA C. a écrit à la SRL A.M. ce qui suit:

« Je suis extrêmement content que les ventes se passent bien maintenant.

Quel rythme et quelle différence avec le reste de la saison.

Ce n'est plus un voilier avec le vent dans les voiles mais un speed boat. » (pièce 18 de la SRL A.M., la pièce 19 confirme également la satisfaction de la SA C.).

5. Dès la fin de l'année 2017, la SRL A.M. s'est plainte du fait que certains véhicules livrés n'étaient pas conformes, certaines options figurant sur le bon de commande n'étant pas fournies (pièce 1 de la SRL A.M.). Elle s'est également offusquée du fait que les certificats de conformité des véhicules – dénommés COC – ne lui étaient pas systématiquement délivrés (pièce 2 de la SRL A.M.).

6. Le 23 février 2018, les parties se sont rencontrées. La SRL A.M. a établi un procès-verbal de la réunion, avec une liste de points à régler (pièce 3 de la SRL A.M.). La SA C. lui a répondu point par point quelques jours plus tard (pièce 4 de la SRL A.M.).

7. Le 26 mars 2018, le conseil de la SRL A.M. a écrit ce qui suit à la SA C.:

« Ma mandante me remet un dossier duquel il apparaît, alors qu' elle bénéficie d'une concession exclusive de vente verbale (le projet de contrat n'a jamais été entériné en raison de désaccord sur certains points pour les caravanes et les motor-homes de Hymer (Bruxelles et partie franco-phone), vous manquez gravement à vos obligations.

Ma mandante a commandé de nombreux véhicules avec des spécifications précises et vous avez souvent livré des véhicules ne correspondant pas à ces commandes.

Pire encore, vous refusez de manière incompréhensible de délivrer les documents COC pour des véhicules qui ont été payés (la SPRL A.M. vous a transmis encore récemment une liste complète).

Vous ne contestez pas ne pas respecter vos obligations mais en décembre dernier vous vous retranchiez derrière un déménagement dont ma mandante ne peut être la victime.

En raison de cette explication, la SPRL A.M. a accepté d'attendre.

Si cela ne suffisait pas, vous vendez en direct des véhicules à des clients du territoire réservé à ma mandante en proposant des prix plus attractifs que ceux que la SPRL A.M. peut proposer.

Le 23 février 2018, s'est tenue une réunion pour tenter de débloquer la situation mais malheureusement vous n'avez donné aucune suite.

Aujourd'hui, vous menacez de ne plus donner la moindre suite à la délivrance des documents ...

Dans ces conditions, je suis contraint de vous mettre en demeure de livrer les options des véhicules commandés dont vous avez reçu la liste.

Je vous mets également en demeure de livrer les documents COC des véhicules qui ont été commandés, livrés et payés ainsi que les demandes d'immatriculation.

J'attire spécialement votre attention sur le fait que votre attitude cause un grand préjudice à ma mandante dès lors que la saison de location de Pâques débute et que vous la mettez réellement en péril.

A défaut de ce faire dans les 14 jours, ma mandante considérera qu'elle a le droit de mettre fin au contrat verbal qui est intervenu entre les parties et ce à vos torts et griefs.

En tout état de cause, vous voudrez également nous faire parvenir une proposition acceptable d'indemnisation. » (le tribunal souligne)(pièce 5 de la SRL A.M.).

8. Le 28 mars 2018, une réunion est intervenue entre parties. Le lendemain, la SRL A.M. a adressé le courrier suivant à la SA C.:

« Comme convenu, je reviens vers vous suite à la réunion qui s'est déroulée hier en nos locaux en présence de votre père.

Ce courrier a pour objectif de récapituler ce qui s'y est dit et de savoir si une collaboration efficace est encore possible dans le futur.

Pendant la réunion, j'ai noté:

- *que vous reconnaissez pleinement vos torts;*
 - *que vous prenez l'entière responsabilité des dysfonctionnements majeurs que nous rencontrons dans notre partenariat;*
 - *que vous avez pris connaissance que, étant sans nouvelles de votre part, nous avons dû acquérir dans l'urgence une flotte complète de véhicules de location pour assurer notre pérennité;*
 - *que vous êtes conscient d'avoir mis en péril notre économie;*
 - *que vous acceptez de reprendre les véhicules Carado destinés à la flotte de location qui ont été livrés non conformes et que nous n'avons dès lors pas payés;*
 - *que vous acceptez que nous renoncions au reste de la flotte de location non livrable à temps, et ce, sans aucune indemnité.*
- J'ai noté également:*
- *que vous avez des problèmes relationnels et commerciaux avec Carado;*
 - *que vous avez des problèmes de gestion interne;*

- qu'il y a un désaccord d'opinion quasi-systématique entre vous et votre père sur les différents sujets abordés (dissension au sein même de votre famille);

- que votre père a exprimé à plusieurs reprises sa volonté de stopper la collaboration, alors que vous, vous tenez à rétablir la confiance et poursuivre la collaboration;

- que vous nous avez dit que votre frère est vexé et ne veut plus collaborer.

Vous nous avez apporté presque tous les COC manquants. Ces COC sont spontanément apparus depuis la lettre de l'avocat!

La réunion du 23 février dernier était déjà une réunion de crise où nous avons demandé une série de réajustements d'urgence.

Pourtant, la situation durant le mois qui s'est écoulé s'est davantage dégradée.

On sait aujourd'hui que vous ne parvenez pas à nous gérer, nous A.M. en tant que sous-distributeur, et vous C. en tant que distributeur et importateur.

Nous émettons de sérieuses réserves quant à votre capacité à réagir rapidement et efficacement sans changements notables d'organisation et de structuration plus profonds, mais nous souhaitons sincèrement continuer à représenter le mieux possible les marques Hymer et Carado.

Afin d'établir une collaboration saine et efficace, rétablir la confiance et continuer notre partenariat, nous demandons:

- une relation commerciale basée sur la communication et le dialogue;

- une réponse à nos mails dans les 24 h;

- une transparence totale sur les commandes: réception du bon de commande usine avec numéro de série, prix, options et dates de production pour validation par nous;

- un suivi de conversations clair: pas de 'ok' quand un mail fait référence à des sujets différents;

- une communication systématique sur tout changement concernant une commande (retard de production, changement de prix, d'équipement, de couleur, etc.), y compris les changements semblant avoir peu d'importance;

- une organisation des transports depuis l'usine avec pour priorité la date de livraison client et non le nombre de véhicules transportables sur chaque camion;

- les copies des demandes de transports;

- que la réception des COC demandés le soit dans les 15 jours calendriers, avec confirmation systématique par track-number;

- la prise en charge de l'indemnisation au client en cas de retard de livraison non planifié;

- la mise en place du Webcat dans les 30 jours pour les pièces détachées, garanties et vues éclatées;

- qu'en cas de non-conformité un véhicule ne sera pas payé jusqu'à ce qu'il soit conforme à la commande;

- un accès direct à Carado, c'est-à-dire devenir concessionnaire et non sous-distributeur (prix, commandes, suivis de commandes, livraisons, documents, garanties, interventions techniques, ...).

Martin vous renverra la liste des COC qui doivent encore nous parvenir. » (le tribunal souligne). (pièce 6 de la SRL A.M.).

9. Le 3 avril 2018, la SA C. a répondu ce qui suit:

« Monsieur,

Comme vous l'avez avancé dans votre lettre, je suis conscient de la situation et la regrette fortement.

Nous vous sommes reconnaissants de bien vouloir continuer notre partenariat et allons essayer de prendre en compte vos diverses considérations.

Par contre, je ressens mal votre opinion relatant le désaccord systématique entre moi et mon père.

Si vous désirez continuer notre partenariat sachez qu'il le veut aussi et qu'il n'a jamais exprimé son désir d'arrêter la collaboration. Il a seulement avancé que si vous n'avez plus confiance qu'il valait mieux tout stopper.

D'ailleurs ce courrier a été établi en concertation.

Ce qui arrive maintenant est plus qu'un accident de parcours mais n'enlève pas notre volonté à continuer à collaborer pour faire de ce partenariat une réussite.

Nous engagements envers l'usine mère de façon durable nous ont poussés à établir un réseau.

Nous voulons continuer dans ce sens!

Nous acceptons l'annulation de la flotte de location (22 véhicules) et allons établir des notes de crédit pour les véhicules déjà facturés et nous allons récupérer les véhicules déjà facturés après les vacances de Pâques.

Pour votre information, sachez que les véhicules de la production de mars étaient conformes à votre commande (6 véhicules).

Les COC manquants vous seront envoyés après réception de la liste de Martin.

A ma connaissance il s'agit de:

VLOW 640;

TSL 388 (à confirmer votre accord sur ce véhicule).

La différence de prix a été communiquée à Martin et est relative à une différence de prix d'achat, coloris, boiserie et boîte automatique;

AYERS ROCK (Von Dieren);

– MLT 560 (Van Der Heyden);

Envoi en direct de l'usine à A.M. (mardi 2 avril)

GRAND CANYON et YELLOWSTONE;

en ce qui concerne vos demandes afin d'établir une collaboration saine et efficace, nous essayons de vous apporter une réponse saine et réaliste;

il va de soi qu'une bonne collaboration est basée sur la communication. A ce sujet, il y a le mail, les sms et bien entendu le téléphone outil jadis plus utilisé dans le contact avec A.M.;

vos mails seront traités endéans les 24 h même si nous n'avons pas de réponse;

(...);

toute commande effectuée sera suivie d'une confirmation immédiate dès réception d'un document de l'usine afin que vous puissiez la valider (durée de traitement par l'usine date de commande plus 5 jours + 2);

les changements dans les commandes de livraison ou prix nous sont communiqués par l'usine et vous seront transmis;

des conversations téléphoniques comme c'était le cas autrefois faciliteront des réponses claires au lieu des ok's évasifs;

l'organisation des transports et l'enlèvement des véhicules d'A.M. n'est pas le domaine exclusif de C. et peut se faire par A.M. Sachez néanmoins que l'enlèvement d'un véhicule unique est économiquement injustifié (exemple Carado Neustadt 1700 – San Casciano Italie plus de 2500);

les COC demandés vous seront livrés endéans les 15 jours à condition que les véhicules soient facturés et réglés. Nous ne disposons pas de track-number sauf demande explicite à l'usine à obtenir en cas de retard. En générale, les COC envoyés mettent plus ou moins 3 jours à arriver à leur destination. Un envoi direct à Aventures est possible et souhaitable;

le système Webkat pour Carado et Hymer se mettra en place endéans ces 30 jours. Les traitements de garanties ne peuvent se faire en direct par A.M. dans un premier stade. La demande de garantie se fera par Mme. Veerle Degryse. Les infos concernant le statut de la garantie demandée sera accessible à A.M. La commande des pièces pour les garanties et le renvoi des pièces se fera par A.M. dans un stade ultérieur (après l'installation du Webkat et après une période d'apprentissage);

en cas de non-conformité d'un véhicule (!), la facture établie ne sera pas payée par A.M. si ce manque de conformité empêche la livraison à un client ou la vente du véhicule. Exemple: Ayers Rock – Van Dieren: pare-choc. Par contre, s'il s'agit d'autres anomalies, remarques ou dégâts, ceci n'empêchera pas le paiement de la facture (exemple: dégâts

transports ou autres, voir BSL704 – griffe emblème, pare-chocs arrière);

au sujet du dernier point nous tenons à vous informer que nous sommes importateur des marques Carado et Hymer. Nous avons des dizaines d'années d'expérience et de métier et avons mérité cette situation en positionnant ces deux marques de façon efficace et représentative sur le marché belge;

un accès direct à Carado est actuellement impossible, néanmoins, nous comprenons votre requête en fonction de la problématique de la structure des prix et de votre capacité à vendre des motor-homes de façon économiquement viable. **Vous êtes d'ailleurs considéré comme concessionnaire autorisé et officiel et nous mettrons tout en œuvre afin d'éviter le débordement la SPRL Ligny Motors.** En espérant avoir répondu à vos attentes, nous attendons votre réaction à ce courrier. » (le tribunal souligne) (pièce 7 de la SRL A.M.).

10. Le 25 avril 2018, la SRL A.M. a mis fin au contrat liant les parties dans les termes suivants:

« Après avoir reçu la mise en demeure que vous a adressée notre conseil ce 26 mars, vous avez directement pris contact avec notre société pour organiser une réunion.

Lors de celle-ci tenue en nos bureaux ce 28 mars, vous avez reconnu tous les griefs qui vous étaient reprochés.

C'est dans ces conditions qu'à votre demande, nous avons mis sur papier le relevé de vos manquements et ce dans le but, outre de ne plus avoir de contestation pour la suite, de voir si nous pouvions poursuivre notre collaboration.

A la réception de celle-ci, vous nous avez confirmé que vous souhaitiez poursuivre notre collaboration tout en vous engageant pour l'avenir à respecter vos diverses obligations (votre courrier du 3 avril 2018).

Aujourd'hui soit un mois plus tard, s'il est exact que nous avons reçu certains COC, nous sommes toujours dans l'attente d'en recevoir d'autres (voir notre mail du 12 avril).

Par ailleurs, le système Webkat annoncé n'a toujours pas été mis en place.

Plus encore, nous devons malheureusement constater que malgré vos promesses réitérées, rien ne change dans la manière de travailler et que vos manquements contractuels persistent.

A titre d'exemple, nous allons reprendre le dernier problème en date à savoir le véhicule de notre client Derom dont nous reprenons ici le déroulement.

(...)

Il est évident qu'au-delà de notre propre dommage (notre marge, frais administratifs, préjudice d'image) nous vous appellerons en garantie si cet 'ex-'client mettait sa menace à exécution.

En tout état de cause, merci de nous faire savoir ce que vous proposez que nous répondions à ce monsieur Derom et comment vous comptez nous indemniser?

Tout ce qui précède démontre que malheureusement et malgré vos diverses promesses vous ne parvenez pas à respecter vos obligations élémentaires.

Notre société qui a investi beaucoup d'argent dans le cadre de la concession exclusive qui est la nôtre ne peut plus prendre le risque d'attendre vos hypothétiques promesses et donc de risquer un dépôt de bilan. Les actionnaires ont déjà, en raison de vos manquements, été obligés de faire des avances totalement disproportionnées en compte-courant.

En conséquence, nous entendons résilier la convention qui nous lie à vos torts et griefs et ce avec effet immédiat.

Nous nous réservons bien entendu le droit de vous réclamer les indemnités qui nous sont dues.

Toutefois, nous entendons, bien évidemment et ce aux fins de limiter notre préjudice, que pendant la période à venir vous continuiez à assurer le suivi des dossiers en cours. » (pièce 8 de la SRL A.M.).

11. Le 27 avril 2018, la SRL A.M. a mis la SA C. en demeure de lui fournir les COC de sept véhicules (pièce 9 de la SRL A.M.).

12. Le 3 mai 2018, le conseil de la SRL A.M. a écrit ce qui suit à la SA C. :

« Dans le cadre de la concession de vente ayant existé entre vous et ma mandante, ma mandante a acquis une série de véhicules en vue, d'une part, de la location à des tiers et, d'autre part, en vue de leur vente.

Nonobstant diverses mises en demeure, vous restez en défaut de transmettre à ma mandante les documents nécessaires pour immatriculer les véhicules.

Ma mandante a pris des engagements envers des tiers pour ces véhicules de location.

Votre refus de transmettre ces documents met ma mandante dans l'impossibilité de respecter ses engagements envers ces tiers.

Par la présente, vous êtes donc mise en demeure de remettre dans les 24 h de la présente les documents repris dans la mise en demeure du 27 avril 2018 (voir annexe).

Vous restez également en défaut de donner à ma mandante accès au Webkat lui permettant de commander elle-même des pièces.

A ce sujet, vous êtes également mis en demeure.

A défaut de satisfaire aux demandes précitées, j'ai reçu pour instruction de lancer citation. » (pièce 10 de la SRL A.M., traduction libre figurant dans ses conclusions).

13. Le conseil de la SA C. s'est manifesté pour la première fois le 7 mai 2018. Il a, à cette occasion, contesté les lettres susvisées du 26 mars 2018 et du 25 avril 2018 (pièce 13 de la SRL A.M.). Il n'a, en revanche, pas contesté la lettre de la SRL A.M. du 29 mars 2018. Il convient, en outre, de relever que le conseil de la SA C. s'est borné à émettre une contestation générale sans la moindre précision à propos des motifs de sa contestation.

14. Le 9 mai 2018, le conseil de la SRL A.M. a envoyé un rappel à la SA C. et a annoncé qu'il lançait citation pour obtenir les COC manquants (pièce 11 de la SRL A.M.).

Cette citation est intervenue le 15 mai 2018 (pièce 12 de la SRL A.M.). Dans la mesure où la SA C. s'est exécutée volontairement en transmettant les COC à la SRL A.M., les parties sont convenues de renvoyer la cause au rôle (pièce 15 de la SRL A.M. et pièces I.16, I.17 et I.18 de la SA C.).

15. Le 22 juin 2018, le conseil de la SA C. a écrit à celui de la SRL A.M. et repris l'ensemble des « points de discussion » encore pendants, à savoir :

– les COC (le courrier confirmant leur transmission à la SRL A.M.);

– les factures émises et non payées. Il convient de relever qu'il s'agit du premier écrit émanant de la SA C. ou de son conseil dans lequel elle se plaint du non-paiement de factures. Elle n'en fait mention dans aucun de ses écrits précédents;

– la cessation des relations des parties. La SA C. y conteste toute responsabilité (pièce I.19 de la SA C.).

16. Le 4 juillet 2018, le conseil de la SRL A.M. a répondu au conseil de la SA C. et a précisé :

– que l'ensemble des COC ont finalement bien été transmis à sa cliente;

– que les factures réclamées par la SA C. étaient contestées, en précisant les motifs de sa contestation, et qu'il subsistait en revanche un solde en faveur de sa cliente de 62.707,77 ;

– que sa cliente contestait aussi être responsable de la rupture des relations contractuelles des parties (pièce 15 de la SRL A.M.).

La question de la reprise du stock n'a pas été abordée dans ce courrier.

17. Le 11 juillet 2018, le conseil de la SRL A.M. a mis la SA C. en demeure de lui livrer les véhicules commandés mais non livrés (pièce I.21 de la SA C.).

18. Le 25 juillet 2018, le conseil de la SA C. a répondu de manière circonstanciée à ces deux courriers (pièce I.22 de la SA C.).

B. Les prétentions des parties

19. La SPRL A.M. formule la demande suivante :

« Après s'être déclaré compétent territorialement.

Déclarer la demande de la concluyente recevable et fondée et par conséquent condamner la SA C. au paiement:

de la somme de 648.562,32 à titre d'indemnité compensatoire de préavis;

de la somme de 324.281,16 à titre d'indemnité pour plus-value notable;

de la somme de 47.705,00 à titre d'indemnité pour le personnel licencié;

de la somme de 1,00 à titre provisionnel pour les frais exposés;

de la somme de 1,00 à titre provisionnel pour le dommage causé pendant l'exécution du contrat;

des intérêts de retard au taux de la loi du 2 août 2002 depuis le 25 avril 2018 jusqu'au jour du complet paiement;

sur extension de la demande, de la somme de 62.707,77 euros à majorer des intérêts au taux de la loi du 2 août 2002 depuis le 30 mai 2018 jusqu'au jour du complet paiement;

des dépens, en ce compris l'indemnité de procédure;

ainsi qu'à la reprise du stock se trouvant chez la concluyente moyennant remboursement de la somme de 915.681,20 à majorer des intérêts de retard au taux de la loi du 2 août 2002 depuis le 25 avril 2018 jusqu'au jour du complet paiement et dire pour droit qu'à défaut de reprise du stock dans les 15 jours de la décision à intervenir, la concluyente a droit au paiement de la somme de 915.681,20 euros.

Déclarer la demande reconventionnelle non fondée. »

20. La SA C. demande, quant à elle, ce qui suit:

« Statuant d'abord sur l'exception d'incompétence territoriale soulevée:

dire celle-ci recevable et fondée et renvoyer la cause devant le tribunal de l'entreprise à Gand, division Courtrai;

Avant dire droit:

Condamner la SRL A.M. conformément à l'article 877 C. jud. à communiquer les pièces suivantes dans un délai d'un mois à compter de la date du jugement interlocutoire:

– tous les bons de commande ayant trait à la période janvier-avril 2018;

– toutes les factures d'achat ayant trait à la période janvier-avril 2018; et

En ordre subsidiaire: condamner l'administration générale des douanes et accises du Service Public Fédéral Finances (section contentieux), avec siège établi en 1030 Bruxelles, North Galaxy, Boulevard du Roi Albert II 33 boîte 37, conformément à l'article 878 C. jud. à communiquer la pièce

suivante dans un délai d'un mois à compter de la date du jugement interlocutoire: une liste de tous les véhicules qui sont importés et immatriculés à la demande de la demanderesse dans la période janvier-avril 2018, y compris toutes les dates d'importation de ces véhicules.

Statuant sur l'action principale:

Rejeter celle-ci comme étant non fondée;

Statuant sur l'action reconventionnelle :

Dire celle-ci recevable et fondée;

Condamner la SA C. sur reconvention au paiement d'un montant de 120.223,04 EUR, à majorer des intérêts sur la base de la loi du 2 août 2002 jusqu'à la date du paiement final;

Donner acte à la concluyente de sa disposition à enlever le véhicule qui fait l'objet de la facture numéro 539 et qui lui appartient chez la SA C. sur reconvention contre récépissé;

Condamner la SA C. sur reconvention en plus au paiement d'un montant de 637.990,00 EUR, à majorer des intérêts légaux jusqu'à la date du paiement final;

Tout cela par jugement exécutoire par provision, nonobstant tout recours ou toute opposition et sans aucune faculté de cantonner;

Condamner la SRL A.M. au principal de toute façon à tous les dépens de l'instance, (...) »

III. Discussion

A. L'existence d'un contrat de concession de vente exclusive

1. Le silence entre entreprises: principes applicables

21. Il est unanimement admis qu'entre entreprises qui se connaissent et sont déjà en relations d'affaires, ou entre lesquelles des pourparlers sont en cours, l'un des correspondants ne peut laisser l'autre dans l'incertitude, en s'abstenant de répondre aux lettres qu'il reçoit (J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, t. 3, 2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1981, n° 14; dans le même sens: G.-L. BALLON et E. DIRIX (dirs.), *La facture et autres documents équivalents*, Waterloo, Kluwer, 2^e éd., 2016, pp. 144-145; P.-A. FORIERS, « Les contrats commerciaux: les principes », in *Chronique d'actualités en droit commercial*, Bruxelles, Larcier, 2013, p. 62; N. THIRION ET AL., *Droit de l'entreprise*, Bruxelles, Larcier, 2012, pp. 638-639; D. MOUGENOT, *La preuve*, Bruxelles, Larcier, 2012, p. 321; D. MOUGENOT, « La preuve », in *Traité pratique de droit commercial*, t. 1, Waterloo, Kluwer, 2009, p. 141; F. MOURLON BEERNAERT, *La preuve en matière civile et commerciale*, Waterloo, Kluwer, 2011, p. 83). Compte tenu de la rapidité nécessaire des transactions commerciales, il serait anormal de ne pas faire connaître immédiatement un refus ou une désapprobation (J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, t. 3,

2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1981, n° 14; dans le même sens: G.-L. BALLON et E. DIRIX (dirs.), *La facture et autres documents équivalents*, Waterloo, Kluwer, 2^e éd., 2016, pp. 144-145; N. THIRION ET AL., *Droit de l'entreprise*, Bruxelles, Larcier, 2012, pp. 638-639; D. MOUGENOT, « Le point sur... L'acceptation de la facture en droit commercial », *J.T.*, 2010, p. 2). Le silence s'interprète, dès lors, comme une acceptation (J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, t. 3, 2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1981, n° 14; dans le même sens: G.-L. BALLON et E. DIRIX (dirs.), *La facture et autres documents équivalents*, Waterloo, Kluwer, 2^e éd., 2016, pp. 144-145; P.-A. FORIERS, « Les contrats commerciaux: les principes », in *Chronique d'actualités en droit commercial*, Bruxelles, Larcier, 2013, p. 62; N. THIRION et al., *Droit de l'entreprise*, Bruxelles, Larcier, 2012, pp. 638-639; D. MOUGENOT, *La preuve*, Bruxelles, Larcier, 2012, p. 321; D. MOUGENOT, « La preuve », in *Traité pratique de droit commercial*, t. 1, Waterloo, Kluwer, 2009, p. 141). La Cour de cassation a récemment précisé à cet égard que: « En vertu de l'article 25, alinéa 1^{er}, du Code de commerce, la preuve d'obligations commerciales peut être rapportée par toutes voies de droit, présomptions comprises. En vertu de cette disposition légale, le juge peut, en matière d'opérations commerciales, déduire de l'absence de contestation **d'une lettre** adressée à un commerçant une présomption de l'homme que le commerçant accepte le contenu de cette lettre. » (le tribunal souligne) (traduction libre de: « *1. Krachtens artikel 25, eerste lid Wetboek van Koophandel kan het bewijs van handelsverbintenissen worden geleverd door alle bewijsmiddelen, vermoedens inbegrepen. Krachtens deze wetbepaling kan de rechter inzake handelsverrichtingen uit het gebrek aan protest van een brief ten aanzien van een handelaar het feitelijke vermoeden putten en het bewijs erin vinden dat de handelaar de inhoud van die brief aanvaardt.* »; Cass., 5 octobre 2018, C.17.0584.N, www.juridat.be.) (sur cet arrêt, voy. not.: A. LENAERTS, « De bewijsrechtelijke gevolgen van de afwezigheid van protest door een handelaar van brieven die een aanspraakbevestiging inhouden », *R.G.D.C.*, 2019/6, p. 334).

2. La concession de vente exclusive: principes applicables

22. L'article I.11, 3^o, du CDE définit la concession de vente comme suit: «Toute convention en vertu de laquelle un concédant réserve, à un ou plusieurs concessionnaires, le droit de vendre, en leur propre nom et pour leur propre compte, des produits qu'il fabrique ou distribue. »

La doctrine, quant à elle, propose notamment la définition suivante: « Le contrat de concession de vente est un contrat-cadre par lequel une entreprise (le concédant) s'engage envers une autre (le concessionnaire) à conclure avec elle, pendant un certain temps, des ventes portant sur des produits déterminés, en vue d'en promouvoir la distribution. » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 13).

Il en résulte que la concession de vente implique nécessaire-

ment, dans le chef du concessionnaire, le fait d'acheter des produits au concédant en vue de les revendre (en ce sens, voy. égal.: M. WILLEMART et S. WILLEMART, *Les concessions de vente en Belgique*, 2^e éd., Waterloo, Kluwer, 2007, pp. 12 et 17).

23. Le contrat de concession de vente ne nécessite pas la rédaction d'un écrit: il peut être verbal (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 23; P. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Limal, Anthemis, 2011, p. 22). Conformément au droit commun, il incombe à celui qui se prévaut d'un contrat de concession de vente de démontrer l'existence de celui-ci (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 24; P. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Limal, Anthemis, 2011, p. 22).

24. En vertu de l'article X.35 du CDE, sont seules soumises aux dispositions du Titre 3 « Résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée » du Livre X du CDE, les conventions suivantes:

« 1^o les concessions de vente exclusive;

2^o les concessions de vente en vertu desquelles le concessionnaire vend, dans le territoire concédé, la quasi-totalité des produits faisant l'objet de la convention;

3^o les concessions de vente dans lesquelles le concédant impose au concessionnaire des obligations importantes qui sont liées à la concession de vente d'une manière stricte et particulière et dont la charge est telle que le concessionnaire subirait un grave préjudice en cas de résiliation de la concession. »

La doctrine précise à juste titre:

– que « la concession reste une concession exclusive même si le concédant se réserve le droit de vendre les produits faisant l'objet de la concession sur le territoire concédé. Une concession exclusive est une concession dans laquelle 'le concessionnaire est seul à bénéficier, dans un segment déterminé du marché, du droit de vendre en son propre nom et pour son compte, les produits fabriqués ou distribués par le concédant', même si ce dernier distribue également des produits faisant l'objet de la concession sur le territoire concédé » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, pp. 29-30; en ce sens également: M. WILLEMART et S. WILLEMART, *Les concessions de vente en Belgique*, 2^e éd., Waterloo, Kluwer, 2007, pp. 29-30);

– que « la Cour de cassation a confirmé l'admissibilité de l'exclusivité partagée dans son arrêt du 22 janvier 1981. Selon la Cour, '[e]st une concession de vente exclusive à durée indéterminée, au sens de la loi du 27 juillet 1961, modifiée par l'article 1^{er} de la loi du 13 avril 1971, toute convention en vertu de laquelle un concédant réserve à un

ou plusieurs concessionnaires le droit de vendre, en son propre nom et pour son propre compte, des produits qu'il fabrique ou distribue; le concédant peut accorder, dans un territoire déterminé, à plusieurs concessionnaires, le droit de vente des produits qu'il fabrique ou distribue [...]. Il a le droit de prévoir, dans la convention, qu'il pourra vendre personnellement, dans le même secteur, les mêmes produits ou d'autres que ceux faisant l'objet de la convention de vente. Nonobstant cette réserve, les concessionnaires désignés conservent un monopole et sont prémunis contre toute concurrence éventuelle de tiers'. L'exclusivité 'se réduit de la sorte à l'octroi d'un monopole à plusieurs concessionnaires, simplement protégés contre l'incursion des tiers dans le territoire contractuel'. » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 30; en ce sens égal.: M. WILLEMART et S. WILLEMART, *Les concessions de vente en Belgique*, 2^e éd., Waterloo, Kluwer, 2007, pp. 29-30).

3. Application des principes au cas d'espèce

25. Le 6 septembre 2016, la SRL A.M. s'est présentée dans une publicité comme « nouveau **concessionnaire** Hymer Carado » (le tribunal souligne). Le projet de publicité a été soumis à la SA C. et n'a suscité aucune réaction de sa part (pièce III.4 de la SA C.).

Le 7 septembre 2017, la SRL A.M. a soumis à la SA C. un autre projet de publicité, projet dans lequel elle se présente comme « **concessionnaire** Hymer & Carado » (e tribunal souligne) et comme « sous-distributeur de C. » (pièce 16 de la SRL A.M.). La SA C. a expressément confirmé son accord sur cette publicité (pièce 16 de la SRL A.M.).

Il en est de même dans un projet de publicité établi le 15 décembre 2017 (pièce III.5 de la SA C.).

Ces publicités ont toutes été établies *in tempore non suspecto*.

26. Par ailleurs, sur le site Internet de la société Hymer, la SRL A.M. était également reprise parmi les concessionnaires de la marque pour la Belgique (« *Nos concessionnaires louent ou vendent camping-cars (...)* ») (pièce 17 de la SRL A.M.). Il échet à cet égard de souligner que les deux seuls concessionnaires pour la Belgique étaient la SRL A.M. et la SA C.

27. Enfin, la SA C. elle-même a affirmé, à un moment où les relations entre les parties étaient très tendues et où elle a donc vraisemblablement prêté une attention particulière à sa communication: « *Vous êtes d'ailleurs considéré comme concessionnaire autorisé et officiel (...)* » (pièce 7 de la SRL A.M.). La SA C. a donc expressément qualifié le contrat qui liait les parties et affirmé qu'il s'agissait d'une concession de vente.

28. Il résulte de ces différents éléments que les parties étaient bien liées par un contrat de concession de vente. Il importe cependant de préciser que tous les achats de véhicules effec-

tués par la SRL A.M. n'entraient pas dans le champ d'application de ce contrat. En effet, une concession de vente implique nécessairement d'acheter des produits en vue de les revendre. Seuls les véhicules (et autres produits) achetés par la SRL A.M. dans le but de les revendre (à l'exclusion donc de ceux destinés à la location) doivent donc être pris en considération dans le cadre des demandes fondées sur les articles X.36 et X.37 du CDE.

29. Les parties s'opposent aussi sur le caractère exclusif – ou non – du contrat de concession de vente qui les lie.

La SA C. conteste cette exclusivité au motif qu'elle aurait elle-même vendu des véhicules sur le territoire concédé (la Wallonie et Bruxelles), tout comme un autre de ses distributeurs, la société ABC Motorhomes. Il résulte cependant des développements qui précèdent que l'exclusivité peut être partagée, tant avec le concédant qu'avec d'autres concessionnaires sur le même territoire. Ces ventes n'excluent donc pas le caractère exclusif de la concession de vente.

L'exclusivité dont bénéficiait la SRL A.M. ressort de deux éléments:

(i) la SA C. a écrit à la SRL A.M.: « *Vous êtes d'ailleurs considéré comme concessionnaire autorisé et officiel et nous mettrons tout en œuvre à fin d'éviter le débordement de la SPRL Ligny Motors.* » (pièce 7 de la SRL A.M.). Il résulte de cette affirmation que la SA C. s'est engagée à faire en sorte que la SPRL Ligny Motors cesse de vendre des véhicules sur le territoire faisant l'objet de la concession de vente. Elle s'est, en d'autres termes, engagée à faire respecter l'exclusivité (partagée) dont bénéficiait la SRL A.M.;

(ii) le 26 mars 2018, le conseil de la SRL A.M. a écrit ce qui suit à la SA C.: « *Ma mandante me remet un dossier duquel il apparaît, alors qu'elle bénéficie d'une concession exclusive de vente verbale (...)* ». (pièce 5 de la SRL A.M.). La SA C. a répondu à ce courrier, ainsi qu'à celui de la SRL A.M. du 29 mars 2019, le 3 avril 2018 sans contester l'affirmation susvisée (pièce 7 de la SRL A.M.). Il faut en déduire que la SA C. est présumée avoir accepté les termes de ce courrier, présomption qu'elle ne renverse pas.

30. Il résulte de ces développements que les parties étaient bien liées par un contrat de concession de vente exclusive, mais uniquement en ce qui concerne les véhicules et autres produits achetés à la SA C. en vue d'être revendus. Ce contrat est soumis aux dispositions du Titre 3 « Résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée » du Livre X du CDE.

B. La compétence territoriale du tribunal de céans

1. Principes applicables

31. L'article X.39 du CDE dispose que:

« *Le concessionnaire lésé, lors d'une résiliation d'une concession de vente produisant ses effets dans tout ou partie du*

territoire belge, peut en tout cas assigner le concédant, en Belgique, soit devant le juge de son propre domicile, soit devant le juge du domicile ou du siège du concédant. Dans le cas où le litige est porté devant un tribunal belge, celui-ci appliquera exclusivement la loi belge. »

Cette disposition s'applique dans toutes les hypothèses où un concessionnaire entend obtenir une indemnisation sur la base des articles X.36 et X.37 du CDE (M. WILLEMART et S. WILLEMART, *Les concessions de vente en Belgique*, 2^e éd., Waterloo, Kluwer, 2007, p. 186) en ce compris lorsque le litige oppose deux entreprises établies en Belgique (P. KILESTE et C. STAUDT, « Examen de jurisprudence. Résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée (2011 à 2018) », *R.D.C.*, 2019/3, p. 388).

2. Application des principes au cas d'espèce

32. Dans la mesure où les parties sont liées par un contrat de concession de vente exclusive, la SRL A.M. pouvait se fonder sur l'article X.39 du CDE pour citer la SA C. devant le tribunal de céans, qui est le tribunal de son propre « domicile » (siège social). Le déclinatoire de compétence soulevé par la SA C. sera en conséquence déclaré non fondé.

C. La demande de la SRL A.M. (demande principale)

1. La résolution extrajudiciaire de la convention par la SRL A.M.

A. PRINCIPES APPLICABLES

33. La Cour de cassation a récemment décidé que :

« Aux termes de l'article 1184, alinéa 1^{er}, du Code civil, la condition résolutoire est toujours sous-entendue dans un contrat synallagmatique, pour le cas où l'une des deux parties ne satisfera point à son engagement. (...) »

En vertu de l'article 1184, alinéa 3, de ce code, la résolution doit être demandée en justice. Cette règle ne fait pas obstacle à ce qu'en cas d'inexécution suffisamment grave pour justifier la résolution judiciaire, le créancier décide à ses risques et périls de résoudre le contrat par une notification au débiteur. Cet acte unilatéral de résolution produit effet tant qu'il n'a pas été déclaré inefficace par un juge. » (Cass., 23 mai 2019, *J.T.*, 2020, p. 26).

La doctrine précise à juste titre au sujet de cet arrêt :

– que « (...) la Cour n'autorise la résolution unilatérale qu'en présence d'une 'inexécution suffisamment grave pour justifier la résolution judiciaire'. Par ailleurs, la Haute Juridiction subordonne la prise d'effet de la résolution à une notification adressée au débiteur. Ce faisant, elle s'aligne sur ce qu'imposaient déjà la jurisprudence du fond et la doctrine. La résolution unilatérale constitue ainsi un acte juridique unilatéral réceptice. Elle ne sortit ses effets qu'à compter du moment où le débiteur en a pris connaissance ou a, à tout le moins, pu raisonnablement en prendre

connaissance. » (S. STIJNS et P. WERY, « La résolution par voie de notification, enfin admise par la Cour de cassation », *J.T.*, 2020, pp. 23-24);

– que la Cour n'exige « pas, au contraire de ce texte, que la notification soit écrite. Il est ainsi possible pour le créancier de notifier, par voie orale, sa décision d'en finir avec la convention. Pour d'évidentes raisons de preuve, on ne peut toutefois que recommander au créancier de se ménager une preuve écrite de sa décision et d'y indiquer très précisément les manquements qu'il impute à son cocontractant. Il ne faut, en effet, pas perdre de vue qu'il résout le contrat à ses risques et périls et qu'il pourrait ainsi se voir désavoué a posteriori par un tribunal, qui douterait de la régularité ou de la légitimité de cette résolution. Ainsi encore, la Cour ne mentionne-t-elle pas la nécessité pour le créancier d'adresser une mise en demeure préalable à son cocontractant (sur la question de la mise en demeure, voy. not. T. DELAHAYE, « La mise en demeure », *J.T.*, 2018, p. 281). Ce silence de la Haute Cour ne signifie toutefois pas, à notre avis, qu'il affranchit le créancier de cette formalité. L'exigence de la mise en demeure constitue un principe général du droit applicable à la mise en œuvre de toutes les sanctions de l'inexécution d'une obligation contractuelle. La Cour de cassation l'a affirmé dans son arrêt du 9 avril 1976 (...). La Cour ne précise pas davantage que le créancier doit prendre les mesures utiles destinées à constater les manquements. Une telle précaution tombe toutefois sous le sens pour des raisons probatoires, auxquelles le créancier doit être attentif. On se situe sur le terrain probatoire et non point sur celui des conditions requises pour la régularité de la résolution unilatérale. Il se pourrait, en effet, que le débiteur conteste cette résolution unilatérale; il se pourrait aussi que le créancier saisisse un juge afin d'obtenir un titre exécutoire pour les dommages et intérêts et les restitutions consécutifs à la résolution. Dans ces deux cas de figure, le tribunal ne pourra entériner la résolution unilatérale que s'il est convaincu de l'existence de manquements d'une suffisante gravité. Plus remarquable: tout comme dans ses arrêts antérieurs du 2 mai 2002 et du 16 février 2009, la Cour de cassation ne subordonne pas la résolution unilatérale à des circonstances exceptionnelles » (S. STIJNS et P. WERY, « La résolution par voie de notification, enfin admise par la Cour de cassation », *J.T.*, 2020, p. 24).

B. APPLICATION DES PRINCIPES AU CAS D'ESPÈCE

34. La SRL A.M. a résolu extrajudiciairement le contrat de concession de vente exclusive qui liait les parties aux torts de la SA C. Le tribunal doit donc vérifier :

- si la SRL A.M. a adressé une mise en demeure à la SA C.;
- si la SRL A.M. a notifié la résolution de la convention à la SA C. et
- si le manquement sur lequel la SRL A.M. s'est fondée était suffisamment grave pour justifier la résolution judiciaire de la convention.

35. Il ressort de l'exposé des faits:

– que la SRL A.M. a effectivement mis la SA C. en demeure, non seulement lors de réunions mais également dans deux courriers particulièrement clairs (pièces 5 et 6 de la SRL A.M.). Il convient à cet égard de relever que dans la lettre de son conseil du 26 mars 2018, la SRL A.M. s'est expressément réservé le droit de résoudre la convention aux torts de la SA C. (pièce 5 de la SRL A.M.);

– que la SRL A.M. a également notifié la résolution de la convention à la SA C. (pièce 8 de la SRL A.M.);

– que tant la SRL A.M. que son conseil ont listé les (très) nombreux – et graves – manquements de la SA C. dans deux courriers (pièces 5 et 6 de la SRL A.M.). La SRL A.M. a même expressément précisé:

« Pendant la réunion, j'ai noté:

• que vous reconnaissez pleinement vos torts;

• que vous prenez l'entière responsabilité des dysfonctionnements majeurs que nous rencontrons dans notre partenariat; (...);

• que vous êtes conscient d'avoir mis en péril notre économie » (pièce 6 de la SRL A.M.).

Loin de contester les griefs formulés à son encontre, la SA C. a répondu ce qui suit à la SRL A.M.:

« Comme vous l'avez avancé dans votre lettre, je suis conscient de la situation et la regrette fortement.

Nous vous sommes reconnaissants de bien vouloir continuer notre partenariat et allons essayer de prendre en compte vos diverses considérations.

(...)

Ce qui arrive maintenant est plus qu'un accident de parcours mais n'enlève pas notre volonté à continuer à collaborer pour faire de ce partenariat une réussite. » (pièce 7 de la SRL A.M.).

Ce faisant, elle a expressément confirmé que les reproches de la SRL A.M. étaient fondés. Il faut en déduire que la SA C. a commis des fautes graves justifiant la résolution judiciaire de la convention.

36. La SA C. soutient que la résolution est fautive au motif qu'elle ne se fonde que sur les problèmes liés au dossier « Derom » et que ces problèmes ne présentent pas une gravité suffisante pour justifier une résolution du contrat.

Ces affirmations sont inexactes: il ressort en effet du courrier de la SRL A.M. (pièce 8 de la SRL A.M.) qu'elle a décidé de résoudre le contrat parce que « malgré vos promesses réitérées rien ne change dans la manière de travailler et que vos manquements contractuels persistent ». Elle précise d'ailleurs à propos du dossier « Derom » qu'il n'est cité qu'à titre d'exemple.

Ce sont donc bien l'ensemble des griefs susvisés – dont l'existence a été reconnue par la SA C. et qui n'ont pas été réglés – qui ont justifié la résolution de la convention.

37. La SA C. tente également de justifier son comportement par le fait que plusieurs de ses factures étaient – et sont encore – impayées par la SRL A.M. Force est cependant de constater:

– que nombre des factures litigieuses ont été établies après la résolution de la convention. Ces factures ne sauraient donc justifier une quelconque exception d'inexécution;

– que concernant les factures émises avant la résolution de la convention, la SA C. ne produit pas le moindre document duquel il ressortirait qu'elle aurait mis la SRL A.M. en demeure de les payer, ni d'ailleurs aucune pièce dans laquelle le paiement desdites factures serait évoqué (p. ex., un rappel de paiement). Il échet en outre de relever que les trois seules factures réellement en retard étaient des factures – contestées – du 27 octobre 2017 d'un montant tout à fait modique – 805 en tout – au regard du courant d'affaires entre les parties (chaque véhicule valant plus de 60.000) qui ne justifiaient en tout état de cause pas une quelconque exception d'inexécution, *a fortiori* pas sans en avoir informé la SRL A.M.

38. Il ressort de ces développements que la résolution extrajudiciaire de la convention aux torts de la SA C. est intervenue régulièrement.

2. L'indemnité compensatoire de préavis

A. PRINCIPES APPLICABLES

39. La doctrine relève à juste titre que:

« La victime de la faute grave, qui met fin au contrat de concession sans préavis ni indemnité, peut en outre réclamer à l'auteur de la faute grave des dommages et intérêts en réparation du préjudice qu'elle a subi. Les dommages et intérêts seront calculés, en règle, selon les règles de droit commun de la responsabilité.

La jurisprudence a cependant tendance à calculer l'indemnité revenant à la victime de la faute grave sur la base des critères élaborés par les tribunaux dans le cadre de la loi du 27 juillet 1961. Selon la cour d'appel de Bruxelles, pour apprécier les dommages et intérêts auxquels le concessionnaire a droit en cas de rupture du contrat pour faute grave, 'il peut être fait référence aux indemnités prévues par la loi du 27 juillet 1961, relative à la résiliation des concessions de vente à durée indéterminée, même s'il est vrai que cette loi ne trouve à s'appliquer que lorsque la concession est résiliée par manifestation unilatérale de volonté en l'absence de tout manquement grave dénoncé et prouvé dans le chef d'une des parties contractantes'. Dans la plupart des cas, c'est en effet le concessionnaire qui met fin au contrat en raison d'une faute grave du concédant. Il serait dès lors injuste que le concessionnaire lésé ne puisse se prévaloir de

la protection prévue par la loi et de la jurisprudence accordant des indemnités substantielles en application de celle-ci, alors que, si le concédant avait mis fin au contrat sans faute grave, le concessionnaire aurait pu bénéficier de cette protection. Nous partageons ce point de vue.

L'indemnité à laquelle peut prétendre la victime de la faute grave pourra en outre tenir compte d'autres éléments du dommage exclus par la loi du 27 juillet 1961. S'il s'agit du concessionnaire, celui-ci bénéficiera en plus de l'indemnité complémentaire prévue à l'article 3 de la loi, bien sûr si les conditions d'application en sont remplies. » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, pp. 63-64 et les références citées; dans ce sens égal.: P. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Limal, Anthemis, 2011, pp. 61-62).

40. « La juste indemnité prévue à l'article 2 de la loi du 27 juillet 1961 (aujourd'hui, art. X.36 CDE) correspond à 'la valeur économique qu'aurait représentée l'exécution du préavis dont elle tient lieu'. En d'autres termes, l'indemnité compensatoire doit être évaluée de manière telle que la victime de la rupture obtienne l'équivalent de ce qu'elle aurait obtenu si le préavis avait été exécuté. » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 117 et les références citées).

B. APPLICATION DES PRINCIPES

41. Le tribunal considère que la SRL A.M. peut réclamer à la SA C. une indemnité en raison de la résolution de la convention aux torts de cette dernière, indemnité calculée en retenant les mêmes critères que ceux entrant en compte dans le cadre de l'article X.36 du CDE.

42. La SRL A.M. considère qu'elle a droit à une indemnité compensatoire de préavis de deux ans.

Compte tenu (i) de la durée limitée de la concession de vente – une vingtaine de mois – et (ii) du fait qu'en octobre 2018 – soit six mois après la fin de la convention – la SRL A.M. vendait déjà des motor-homes d'autres marques (Knaus & Weinsberg, pièce III.7 de la SA C.), le tribunal considère que l'indemnité compensatoire de préavis réclamée par la SRL A.M. est excessive et qu'il convient, pour calculer le montant de l'indemnité due, de limiter le préavis à six mois et de tenir compte du bénéfice semi-brut, à savoir le bénéfice net (avant impôt) généré par l'exploitation de la concession (à l'exclusion donc des véhicules achetés pour être donnés en location, sauf si la location est l'accessoire d'un contrat de vente en ce sens que le client loue le véhicule pour l'essayer et l'achète au terme de la location), majoré des frais généraux incompressibles.

Le tribunal rouvrira les débats pour permettre aux parties de conclure sur le montant de cette indemnité.

3. L'indemnité complémentaire équitable

43. L'article X.37 du CDE stipule que:

« Si la concession de vente visée à l'article X.36 est résiliée par le concédant pour d'autres motifs que la faute grave du concessionnaire, **ou si ce dernier met fin au contrat en raison d'une faute grave du concédant**, le concessionnaire peut prétendre à une indemnité complémentaire équitable.

Cette indemnité est évaluée, selon le cas, en fonction des éléments suivants:

1° la plus-value notable de clientèle apportée par le concessionnaire et qui reste acquise au concédant après la résiliation du contrat;

2° les frais que le concessionnaire a exposés en vue de l'exploitation de la concession de vente et qui profiteraient au concédant après l'expiration du contrat;

3° les débits que le concessionnaire doit au personnel qu'il est dans l'obligation de licencier par suite de la résiliation de la concession de vente. A défaut d'accord des parties, le juge statue en équité, et, le cas échéant, en tenant compte des usages. » (le tribunal souligne).

44. La SRL A.M. réclame une indemnité pour « plus-value notable de clientèle » et une indemnité pour le personnel licencié. A ce stade, elle ne démontre toutefois pas (i) l'existence d'une plus-value notable de clientèle, (ii) le fait que la clientèle en question reste acquise à la SA C. et (iii) le fait que du personnel a dû être licencié en raison de la résolution de la concession.

La SRL A.M. demande aussi une indemnité pour les frais exposés et pour le dommage causé pendant l'exécution du contrat mais elle ne dit pas un mot dans ses conclusions de ces deux chefs de demande.

Les parties sont invitées à conclure sur ces différentes questions dans le cadre de la réouverture des débats (en tenant compte du fait que le contrat de concession de vente ne concerne que les véhicules achetés en vue d'être revendus).

4. La reprise du stock

A. PRINCIPES APPLICABLES

45. « La jurisprudence et la doctrine considèrent, en règle générale, et en l'absence de clause contractuelle, que le concédant est tenu de reprendre le stock ou l'outillage spécialisé que le concessionnaire a encore en sa possession à la fin du contrat, et de lui en payer la contre-valeur. Le concédant ne sera toutefois pas tenu de reprendre ce stock si le concessionnaire a passé des commandes disproportionnées pendant la durée du préavis ou si les pièces encore en sa possession sont de vieilles pièces ou des pièces périmées et qu'elles n'auraient de toute façon pas pu être vendues par le concessionnaire même si la concession avait été maintenue. Le concédant ne sera de même pas tenu de reprendre le stock

s'il est démontré que le concessionnaire a continué à vendre les pièces en stock au-delà de la fin de la concession. » (M. WAGEMANS, *Concession de vente*, Bruxelles, Bruylant, 2014, p. 142; M. WILLEMART et S. WILLEMART, *Les concessions de vente en Belgique*, 2^e éd., Waterloo, Kluwer, 2007, pp. 172-173; P. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Limal, Anthemis, 2011, pp. 169 et s. qui précisent à juste titre:

« – d'une part, de nombreuses décisions ont jugé que seul le stock non obsolète, présentant encore une certaine valeur ou utilité –, doit être repris (...) »

– la jurisprudence a par ailleurs souligné à plusieurs reprises que le stock ne devait être repris par le concédant qu'à la condition que le concessionnaire n'ait pas lui-même contribué à l'accroissement anormal du stock en cours de préavis »).

B. APPLICATION DES PRINCIPES AU CAS D'ESPÈCE

46. La SRL A.M. soutient que la SA C. doit reprendre son stock, à savoir 16 véhicules (pièce 23 de la SRL A.M.) pour la somme de 915.681,20 .

La SA C. relève à juste titre:

(i) que l'ensemble des véhicules en question (à une exception près) ont été livrés en 2016-2017, parfois plus d'un an avant la résolution de la concession;

(ii) que ces véhicules sont pour partie obsolètes;

(iii) que leur nombre très élevé (pour des véhicules de ce type et de ce prix) témoigne du fait que la SRL A.M. a géré son stock avec une légèreté coupable;

(iv) que la SRL A.M. pouvait parfaitement continuer à vendre son stock après la fin de la convention et ce d'autant qu'elle affirme elle-même avoir eu des difficultés pour trouver un nouveau concédant;

(v) qu'en réalité, la SRL A.M. tente de se défaire d'un stock excessif qu'elle n'est pas parvenue à écouler en cours d'exécution du contrat et reporte ainsi sur la SA C. les conséquences financières de sa propre légèreté;

(vi) que la SRL A.M. n'a demandé la reprise du stock que dans sa citation, soit 8 mois après la fin des relations contractuelles.

Le tribunal partage le point de vue de la SA C. et considère que la demande de reprise du stock doit en conséquence être déclarée non fondée (et ce d'autant que la SRL A.M. ne répond aux arguments de la SA C. sur ce point).

(...)

IV. Décision

Dispositif conforme aux motifs

Note

La décision annotée rappelle de manière détaillée certains principes applicables à la loi relative à la résiliation unilatérale des concessions de ventes exclusives (Livre X, Titre 3, du Code de droit économique)

Patrick KILESTE et Cécile STAUDT¹

En l'espèce, le différend opposait un importateur de motor-homes à une société qui lui achetait des motor-homes en vue de leur location et également en vue de leur revente.

La société « distributeur » avait mis fin à la relation contractuelle en invoquant une faute grave de son cocontractant et réclamait le paiement d'indemnités.

Nous n'évoquerons ici que trois points intéressants liés à l'application de la loi relative à la résiliation des contrats de concession et renvoyons le lecteur au texte de la décision et aux références qui y sont citées.

En premier lieu, le jugement rappelle que, en l'absence de contrat écrit, la preuve de l'existence d'un contrat de

concession bénéficiant de la protection légale en cause peut être déduite de différents éléments de fait.

En l'espèce, le jugement considère à juste titre que ces conditions sont réunies mais estime que seuls les véhicules et autres produits achetés par le distributeur dans le but de les revendre, à l'exclusion donc de ceux destinés à la location, doivent être pris en considération dans le cadre des demandes fondées sur le Titre 3 du Livre X du CDE.

Un autre point intéressant est celui de la résolution unilatérale d'un contrat en cas de faute grave d'une des parties.

Le tribunal rappelle qu'il est admis qu'un créancier décide, à ses risques et périls, de résoudre le contrat, à condition

¹ Avocats au barreau de Bruxelles et médiateurs agréés.