

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.

cependant qu'il ait adressé une mise en demeure préalable à son cocontractant, qu'il lui ait notifié la résiliation de la convention et que le manquement invoqué soit suffisamment grave pour justifier la résolution judiciaire de la convention, ce qui était bien le cas en l'espèce.

Le tribunal rappelle ensuite que les dommages et intérêts que la victime de la faute grave peut réclamer sont en principe évalués selon les règles de droit commun de la responsabilité, qui, sur base de l'article 1146 du Code civil, impliquent une réparation intégrale du dommage (prévisible en matière contractuelle) subi par la victime², à charge pour cette dernière de prouver, outre le manquement de son cocontractant, un dommage et un lien de causalité entre les deux.

Sur le plan de cette indemnisation, rappelons cependant que, en ce qui concerne l'indemnité de clientèle, l'article X.37 du Code de droit économique permet expressément au concessionnaire de réclamer une « indemnité complémentaire » qui couvre notamment la clientèle, notamment lorsque le concessionnaire met fin au contrat en raison d'une faute grave du concédant, à condition bien sûr que les conditions prévues par la loi soient remplies (plus-value « notable » de clientèle, due aux efforts du concessionnaire et qui profitera au concédant à l'expiration du contrat), ce qui constitue donc une précision particulière par rapport au mode d'évaluation de la réparation du préjudice qui ne reposerait que sur le droit commun.

Relevons du reste que, dans le cas de résiliation ou même de résolution pour faute grave du concédant d'un contrat de concession de vente qui, pour un motif ou un autre, ne bénéficierait pas de la protection légale, la jurisprudence hésite à reconnaître au concessionnaire le droit à une indemnisation pour ce poste de perte de clientèle.³

En dehors de la question de cette indemnité complémentaire spécifiquement prévue par le Code de droit économique, la jurisprudence calcule souvent l'indemnisation revenant au concessionnaire victime d'une faute grave du concédant sur la base des critères élaborés par les tribunaux en cas de résiliation unilatérale soumise aux dispositions du Titre 3 du Livre X du Code de droit économique afin d'accorder à la victime de la faute grave une protection équivalente à celle

dont elle aurait bénéficié en cas de résiliation régulière de son contrat.

C'est également ce que fit le tribunal en l'espèce.

Ce raisonnement nous paraît devoir être approuvé. Il serait en effet inéquitable que l'auteur d'une faute grave ayant entraîné la résolution d'une concession de vente soit moins sévèrement condamné que celui qui, ayant parfaitement exécuté ses obligations, décide de mettre fin à la concession sans préavis ni indemnité.⁴

Un tel raisonnement par analogie implique selon nous au minimum une indemnité compensatoire de préavis « raisonnable ».

Cependant, le principe de la réparation intégrale du préjudice en droit commun devrait également permettre à la victime de la faute grave d'obtenir une réparation complémentaire à celle qui résulte de l'application par analogie des dispositions du Code de droit économique applicables en cas de résiliation ordinaire du contrat, si son préjudice n'est pas entièrement couvert par ces indemnités. Tel pourrait par exemple être le cas si le concessionnaire a été contraint par le concédant de réaliser des investissements non amortis après la période de préavis raisonnable qui eût dû lui être accordé.

Relevons enfin que le tribunal déclare en revanche non fondée la demande du distributeur, visant à la reprise des stocks encore en possession par le concédant. En l'espèce, aucune clause contractuelle n'existait à cet égard de telle sorte que le concédant est en principe tenu de reprendre les stocks sur la base du principe d'exécution de bonne foi des contrats. Le tribunal tient cependant compte des circonstances de l'espèce et en particulier, du fait que les véhicules en question avaient été livrés plusieurs mois avant la fin de la concession, étaient en partie obsolètes et que leur nombre élevé témoignait d'une mauvaise gestion des stocks par le distributeur. Le tribunal invoque également le fait que la demande de reprise des stocks n'avait été formulée que 8 mois après la fin des relations contractuelles et que le distributeur pouvait continuer à vendre son stock après la fin de la convention.

² P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. 2, Bruylant, 2010, p. 1597.

³ Sur ce sujet, voy. not. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Anthemis, 2011, p. 161.

⁴ *Ibid.* P. KILESTE, P. HOLLANDER et C. STAUDT, *La résiliation des concessions de vente. 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961*, Anthemis, 2011, p. 62.