

# ÉVALUER LE RISQUE FINANCIER LIÉ À LA RUPTURE DE CONTRATS DE DISTRIBUTION DE DROIT ALLEMAND

La distribution de produits à l'étranger peut donner lieu à la conclusion de contrats de distribution soumis à une loi étrangère. Même à l'heure de l'Europe du 21<sup>ème</sup> siècle, force est de constater que des disparités subsistent entre les différents droits européens. Ainsi, la rupture de contrats de distribution de droit allemand peut réserver des surprises à la direction juridique d'entreprises françaises.

## INDEMNITÉS DE FIN DE CONTRAT DUES EN CAS DE RUPTURE DU CONTRAT

Aucun régime général des contrats de distribution n'existe en droit allemand. Et pourtant, ces contrats ont tous pour dénominateur commun d'être mesurés au **contrat de l'agence commerciale** pour vérifier si l'intermédiaire de commerce peut prétendre à une indemnisation de la clientèle qu'il aura développée pendant la durée de son contrat.

Dès lors qu'un intermédiaire de commerce, qu'il soit agent, franchisé, commissionnaire ou concessionnaire, est considéré comme ayant des fonctions similaires à celles d'un agent commercial, la disposition légale, non dispositive, relative à l'indemnité de l'agent lui sera applicable par analogie. En découlent deux conditions distinctes vérifiées par les tribunaux allemands.

D'une part, l'intermédiaire de commerce doit être **intégré au réseau de distribution** du fabricant, à l'image d'un agent commercial. Ainsi, il doit accomplir les missions caractéristiques d'un agent commercial et être soumis au contrôle du fournisseur. La jurisprudence allemande a établi des indices permettant de déterminer si cette condition est vérifiée. L'allocation d'un droit de distribution exclusif, l'obligation de promouvoir les ventes, le droit de contrôle du fabricant, l'obligation de participer à des salons professionnels ou de réaliser des mesures publicitaires sont autant d'indices qui permettent aux juges de se forger une opinion.

D'autre part, l'intermédiaire doit **communiquer son fichier client** au fournisseur, afin que celui-ci puisse immédiatement l'exploiter. Cette obligation n'a pas à être expressément prévue dans le contrat, mais peut



Fabienne KUTSCHER-PUIS

être tacitement constituée par des demandes d'information du fabricant.

Lorsque ces deux conditions sont remplies, ce dernier peut prétendre au bénéfice d'une indemnité de clientèle, dès lors que le fournisseur a mis un terme au contrat.

## MONTANT DES INDEMNITÉS DE FIN DE CONTRAT

Par principe, une indemnité sera octroyée à l'intermédiaire si le fournisseur tire un avantage de l'exploitation du fichier clients. Cet avantage s'apprécie par rapport aux nouveaux clients apportés et aux clients préexistants à la date de signature du contrat, dont le chiffre d'affaires a été développé de plus de 50 %. Cela dit, le calcul de l'indemnité diffère selon la nature du contrat de l'intermédiaire.

Ainsi, **l'indemnité de clientèle de l'agent commercial** est calculée sur la base du montant annuel des commissions touchées sur les ventes aux clients prospectés par l'agent durant la dernière année contractuelle, montant multiplié par le nombre d'années présumées pendant lesquelles les clients resteront fidèles au fabricant. Cela étant, l'on suppose généralement que la clientèle développée par l'agent diminue progressivement chaque année et disparaît définitivement quatre ou cinq ans après la fin du contrat. Ce mode de calcul s'applique également aux **commissionnaires**.

Eu égard aux indemnités dues aux **autres intermédiaires de commerce**,

plusieurs méthodes de calcul s'appliquent à titre alternatif. La méthode la plus souvent employée est celle dite de la **marge brute de l'intermédiaire** basée sur le prix de revient de l'intermédiaire réalisé avec les nouveaux clients durant la dernière année contractuelle. C'est à partir de ce montant que l'indemnité est calculée, à l'instar des agents commerciaux, en se projetant dans l'avenir, normalement sur les quatre ou cinq prochaines années, le montant annuel de la marge brute décroissant d'année en année.

Dans tous les cas, le droit allemand fixe un **plafond maximum d'indemnisation**. Il correspond au montant annuel des commissions de l'agent ou du commissionnaire ou de la marge brute moyenne du distributeur ou du franchisé appréciée sur les cinq dernières années du contrat, tous clients confondus.

## QUELLES MESURES POUR MINIMISER LE RISQUE FINANCIER ?

L'application de la loi française permettra de neutraliser l'indemnité de fin de contrat prévue par la loi allemande au bénéfice des distributeurs, commissionnaires et franchisés. En revanche, l'application de la loi allemande se révélera avantageuse en présence d'agents commerciaux, compte tenu de l'usage français accordant deux années de commissions brutes à titre d'indemnité.

Sous le régime de la loi allemande, une rédaction attentive du contrat de distribution permettra de se placer en dehors des conditions d'octroi d'indemnité. Ainsi, le distributeur ne doit pas se voir arroger une exclusivité, ni imposer une obligation générale de promotion des produits combinée avec des droits de contrôle du fabricant. Enfin, au moment de la rupture, le fabricant veillera à ne pas demander à son intermédiaire de fichier clientèle et, s'il le reçoit, le retournera sans délai à l'intermédiaire.

*Fabienne Kutscher-Puis, docteur en droit (Allemagne)  
Avocat aux Barreaux de Düsseldorf et Paris  
fkp@kutscher-puis.com  
www.kutscher-puis.com*

KUTSCHER-PUIS | LEGAL