
COUR D'APPEL DE LIÈGE 18 DÉCEMBRE 2003

CONCESSION

Droit applicable – Concession exécutée à l'étranger – Renvoi au droit belge – Application de la loi du 27 juillet 1961

La loi du 27 juillet 1961 s'applique au contrat de concession de vente conclu entre un concédant américain et un concessionnaire allemand et exécuté exclusivement sur le territoire allemand, lorsqu'une clause du contrat prévoit l'application du droit belge et la compétence d'une juridiction belge.

*Cytec Zylindertechnik GmbH/Mc Valves Europe Inc.
Siég.: R. de Francquen (président), M. Ligot et A. Jacquemin
Pl.: Mes P. Ramquet et J.-L. Flagothier*

(...)

Antécédents

1. Le 13 août 1993, la société de droit américain Mac Valves Europe Inc., appelée ci-après Mac Valves et Cytec concluent un contrat "de vente distributeur" qui accorde à Cytec l'exclusivité de la vente des produits du fabricant Mac Valves dans un certain nombre de régions d'Allemagne soit Baden-Württemberg et Bayern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Macklenburg, Vorpommern et le Brandebourg.

Le contrat qui prévoit l'application du droit belge et la compétence des juridictions liégeoises est conclu "pour une période de vingt-quatre mois qui débute au 1^{er} septembre 1993 et se termine au 31 août 1995".

Il est prévu qu'"il sera automatiquement renouvelé d'année en année pour une période de un an, à partir du 1^{er} septembre 1995, à moins que l'une des deux parties ne notifie à l'autre, par le biais d'une lettre recommandée, au moins 3 mois avant le 1^{er} septembre 1995, ou le 1^{er} janvier des années suivantes, (de) son intention de ne pas renouveler le présent contrat ou de ne pas respecter toutes les dispositions dudit contrat".

Le contrat prévoit à charge du distributeur un certain nombre d'obligations classiques telles que:

- l'organisation d'une structure commerciale et l'interdiction de recourir à des sous-traitants ou agents indépendants (art. 2, § 1);
- la fourniture des meilleurs services possibles à la clientèle (art. 2, § 2);
- la constitution d'un stock "convenable" de valves et de pièces détachées de façon à pouvoir répondre aux besoins des clients (art. 3, § 3);

CONCESSIE

Toepasselijk recht – Concessie die in het buitenland wordt uitgevoerd – Verwijzing naar Belgisch recht – Toepassing van de Wet van 27 juli 1961

De Wet van 27 juli 1961 is van toepassing op de verkoopconcessieovereenkomst tussen een Amerikaanse concessiegever en een Duitse concessiehouder die uitsluitend op Duits grondgebied wordt uitgevoerd, wanneer een clausule van de overeenkomst voorziet in de toepassing van het Belgisch recht en in de bevoegdheid van de Belgische rechter.

– l'interdiction de pratiquer une marge bénéficiaire supérieure à 80% du prix d'achat (art. 3, § 4);

– le respect des délais de paiement (art. 4).

Le contrat comporte également la clause suivante: "Le contrat peut être dénoncé immédiatement par l'une des parties si l'autre partie ne respecte pas les dispositions du contrat".

2. La collaboration entre parties paraît apparemment fructueuse puisque le chiffre des ventes des produits Mac Valves par Cytec passe de 14.204,50 DM en 1993 (quatre mois) à 157.886,25 DM en 1994 et à 296.545,90 DM en 1995.

Elle est cependant loin d'être harmonieuse ainsi que le révèlent diverses correspondances.

3. Ainsi, le 4 juillet 1995, Mac Valves écrit à Cytec pour se plaindre d'un défaut de communication, d'un manque de coopération notamment en ce qui concerne l'approche du client Goodyear avec lequel Mac Valves a conclu un accord sur le plan mondial.

Cette lettre se termine comme suit:

"Votre attitude n'est en rien professionnelle et nous ne sommes pas disposés à collaborer si de tels problèmes de communication se posent.

Faites-moi savoir si vous avez l'intention d'améliorer véritablement la situation ou si vous décidez d'en rester là".

À cette lettre, Cytec ne répond pas.

Il doit être relevé que Mac Valves, même s'il se déclare mécontent de son distributeur, n'a cependant pas usé de la possibilité qui lui était accordée par le contrat de ne pas renouveler celui-ci à l'échéance du 1^{er} septembre 1995.

4. À cela une explication: l'évolution favorable des ventes.

Le 5 janvier 1996, Mac Valves adresse à ses distributeurs une lettre circulaire dans laquelle elle se réjouit de la progression du résultat des ventes en Europe.

L'Allemagne enregistre la plus forte progression qui est de 27%. L'année 1995 est qualifiée d'exceptionnelle pour ce pays "où toutes les régions enregistrent une hausse sensible. Beaucoup d'exigences particulières qui entraînent toujours de bonnes ventes".

Dans la région de Munich-Stuttgart attribuée à Cytec, la hausse des ventes est de 41%.

5. Les rapports entre Mac Valves et Cytec ne s'améliorent cependant pas. Ainsi, le 6 mars 1996, la première écrit à la seconde pour se plaindre de l'absence de tout représentant de Cytec à la réunion des sociétés de représentation d'expression allemande organisée à son siège.

Cytec répond sèchement dès le lendemain signalant qu'elle ne voyait pas l'utilité d'une réunion de deux jours lorsqu'elle peut se tenir en trois heures. Elle reproche un certain nombre de manquements à Mac Valves et signale que "la stratégie de vente de la société Cytec Zylindertechnik, producteur (navettes) de machines outils et vérins spéciaux pour tous domaines industriels et celle de Mac, producteur de vannes pneumatiques pour applications spéciales, se différencient fortement".

Elle regrette que les réunions aient toujours lieu à des dates qui interfèrent sur celle des foires qui sont pour elle la meilleure occasion de présenter ses produits, se plaint de ne pas disposer du matériel de démonstration TLD et termine son courrier en précisant que "notre intérêt au succès commercial de notre produit n'est ni faible, ni en reste."

6. Le 28 mars, Cytec signale qu'un client se trouvant sur son territoire a été approvisionné en vannes "à (son) insu" tandis que Mac Valves signale que ses factures n°s 95-07302 à 07315 sont "toujours en souffrance".

Mac Valves justifiera de ce qu'elle n'est pour rien dans l'approvisionnement du client Mault & Co et les factures litigieuses venant à échéance le 31 mars sont payées avec un jour de retard.

7. Le 16 avril 1996, Mac Valves adresse à Cytec une lettre recommandée dont le contenu est le suivant:

"Messieurs,

Le 1^{er} novembre 1993, nous avons accordé la distribution des produits Mac Valves à la société Cytec (voir contrat).

Depuis, nous avons essayé à plusieurs reprises de vous donner rendez-vous afin de vous aider à promouvoir nos produits.

Nous avons sans cesse tenu une personne à votre entière disposition (M.Th. Baillot et ensuite M.B. Van Meenen).

D'autre part, Mac Valves Europe a communiqué à la société Cytec d'importantes informations sur les sociétés intéressées par les produits Mac Valves. Les informations transmises concernaient les secteurs suivants: injections plastiques, brasseries, tri, pneu.

Ces informations n'ont jamais été utilisées sérieusement par la société Cytec de quelque façon que ce soit et, de plus, aucune information n'a été renvoyée à Mac Valves.

Vous pénalisez la société par votre manque total d'intérêt pour les requêtes formulées par Mac Valves mentionnant son désir d'entrer en contact avec Goodyear à Philippsburg. Nous vous rappelons que Mac Valves a conclu un accord avec Goodyear en vue d'une association au niveau mondial.

Cette association doit être garantie par le réseau de distribution dont vous faites partie.

Ce manquement sérieux aux dispositions du contrat vous a été stipulé dans notre lettre datée du 4 juillet 1995. Vous n'avez même pas jugé nécessaire d'y répondre.

Lors de notre réunion qui s'est tenue dans vos bureaux le 8 janvier 1996, votre directeur commercial, M.U. Glase-napp, a clairement dit que:

M. Bimler, votre délégué commercial pour l'ex-RDA, n'assure pas la promotion des produits Mac Valves.

M. Gruber, votre délégué commercial pour Munich, n'assure pas non plus la promotion des produits Mac Valves.

M. Konselman assure la promotion des produits Mac Valves à Stuttgart, ce qui lui prend approximativement 10% de son temps.

Nous en concluons que la promotion de nos produits n'est pas assurée sur le territoire à couvrir, et qu'il en est ainsi depuis plus de deux ans.

Notre gamme de produits nécessite une promotion relativement technique.

Pour ce faire, nous avons créé une petite mallette TLD que tous nos distributeurs emportent à raison d'une mallette TLD pour deux délégués commerciaux.

En plus de deux ans et demi, la société Cytec n'a jamais acheté une de ces mallettes, pensant sans doute qu'elles n'en valaient pas la peine.

Chaque fois qu'elle a pu, Mac Valves Europe a prêté une de ces mallettes à la société Cytec pour que celle-ci puisse s'en servir sur son stand lors d'expositions.

Les délais de paiement discutés et stipulés dans notre contrat sont fixés à 60 jours.

Sur toutes les factures qui vous été envoyées, les délais de paiement sont fixés à 90 jours fin de mois. Nous avons constaté que bien que les délais de paiement aient été prolongés, ils ne sont de toutes façons pas respectés.

Étant donné tous les éléments mentionnés ci-dessus, nous avons finalement décidé de mettre fin, par la présente, au contrat qui lie nos deux sociétés.

Vous pouvez encore vous procurer les produits Mac Valves aux mêmes conditions jusqu'au 1^{er} septembre 1996.”

8. Le 3 mai, Cytec répond à ce courrier. Elle conteste les reproches qui lui sont faits, souligne les prestations qu'elle a effectuées auprès de clients à grand potentiel industriel tel Mercedes-Benz, la représentation du produit Mac Valves dans “un nombre important de foires” et la croissance des ventes de 41% entre 94 et 95.

En ce qui concerne le client Goodyear, elle signale que les prix spéciaux qui lui sont recommandés ne correspondent pas aux marges fixées par le contrat et en toute hypothèse que Goodyear se fournit directement aux États-Unis “ce qui rend le problème superflu”.

Cytec revendique un droit à un délai de préavis “conforme au contrat” expirant le 1^{er} septembre 1997 ou à défaut une compensation de 250.000 DM pour la période du 1^{er} septembre 1996 au 1^{er} septembre 1997.

9. Mac Valves ne répondra pas à cette lettre. Elle continuera à approvisionner normalement Cytec suivant les modalités du contrat de distribution jusqu'à la fin du mois d'août. Le 10 septembre 1996, elle refuse d'exécuter aux “conditions commerciales octroyées dans le passé” une commande passée par Cytec le 4 septembre. Elle explique que le contrat ayant pris fin le 31 août 1996, elle est disposée à fournir Cytec aux mêmes conditions que sa clientèle allemande.

S'ensuit alors un échange stérile de correspondances entre les parties et leurs conseils, la position de Cytec étant de prétendre que le contrat se poursuit normalement jusqu'au 31 août 1997, le préavis donné le 16 avril 1996 ne pouvant produire d'effet utile que pour la période allant du 1^{er} septembre 1997 au 31 août 1998.

10. Considérant qu'elle éprouve un important préjudice en raison de la rupture fautive du contrat, Cytec retient le paiement de factures pour un montant de 24.495,8 euros pour les commandes exécutées sur base du contrat de distribution jusqu'au 1^{er} septembre 1996 et de 2.411,93 euros pour les fournitures postérieures à cette date qui prennent fin le 14 octobre 1996.

11. La citation en paiement des factures de Mac Valves intervient plus de deux ans plus tard soit le 2 février 1999.

Par conclusions du 24 septembre 1999, Cytec qui invoque l'exception d'inexécution pour justifier la suspension du paiement des factures introduit une demande reconventionnelle aux fins de compensation. Elle demande en raison de la rupture fautive du contrat de distribution la condamnation de Mac Valves au paiement d'une indemnité de 358.418,65 DM ou 177.699,32 euros décomposée comme suit, 223.596 DM à titre de dommages et intérêts destinés à réparer la perte de

bénéfices du 1^{er} septembre 1996 au 31 août 1997, 118.618 DM pour apport de clientèle et 16.204,65 DM pour la reprise du stock.

11. La position de Mac Valves en ce qui concerne le litige est la suivante: elle ne conteste pas le droit pour Cytec d'avoir utilisé ses produits comme pièces intégrées dans les machines de sa fabrication. “Le reproche qu'(elle) formule contre la société Cytec est de ne pas avoir été un distributeur loyal mettant tout en œuvre pour la distribution de ses produits et se contentant d'une utilisation personnelle qui, même si elle a entraîné une augmentation des ventes () dans les territoires concernés (grâce à l'utilisation importante des produits intégrés dans la propre production de Cytec) n'a pas rempli les objectifs du contrat de distribution” (conclusions additionnelles d'appel, pt. III, p. 6).

Dans un rapport du 13 juin 2000, le directeur général de Mac Valves précise que la part des achats de ses vannes destinée à la propre production de Cytec serait de l'ordre de 54%.

12. Dans son jugement, le tribunal fait droit à la thèse de Mac Valves. Considérant que Cytec a fait preuve “d'un manque total de coopération et de collaboration” dans l'exécution du contrat, le tribunal considère que “c'est dès lors à bon droit que la société Mac Valves s'est vue dans l'obligation de mettre un terme aux relations contractuelles”.

Cytec est ainsi condamnée au paiement des factures et sa demande reconventionnelle est déclarée non fondée.

Discussion

Attendu qu'il convient de souligner d'emblée que le reproche essentiel fait par Mac Valves à Cytec d'avoir poursuivi en signant le contrat de concession la fin d'obtenir à meilleur prix des produits utilisés dans la fabrication de ses propres machines n'est pas exprimé dans la lettre de rupture du 16 avril 1996;

Attendu qu'à défaut d'y avoir fait référence dans sa lettre de rupture, l'intimée ne peut se prévaloir de la clause figurant à l'article 1, alinéa 3 du contrat qui prévoit que “le contrat peut être dénoncé immédiatement par l'une des parties si l'autre partie ne respecte pas les dispositions du contrat” (FIERENS et MOTTET HAUGAARD, “La loi du 21 juillet 1961 relative à la résiliation des concessions de vente à durée déterminée (1987-1996), Chronique de jurisprudence”, *J.T.* 1998, n° 27, p. 110; STIJNS, VAN GERVEN et WÉRY, “Chronique de jurisprudence, Les obligations”, *J.T.* 1996, n° 151, p. 742);

Attendu que l'intimée conclut encore qu’“indépendamment de l'existence même d'un pacte comissoire exprès, le concessionnaire a commis des fautes et manquements constituant des fautes graves justifiant qu'il soit mis fin immédiatement au contrat” (conclusions ppales, p. 14);

Attendu que “la faute grave est celle qui exclut toute possibilité de poursuite de la collaboration entre les parties que requiert l'exécution du contrat” (KILESTE et HOLLANDER,

“Examen de jurisprudence”, *R.D.C.* 2003, n° 30, p. 418; FIERENS et MOTTET HAUGAARD, *o.c.*, *J.T.* 1998, n° 20, p. 109);

que s’il ne peut être érigé en règle absolue que la faute grave est incompatible avec l’octroi d’un préavis (KILESTE et HOLLANDER, même référence), force est bien de constater qu’en l’espèce l’intimée accorde à l’appelante un délai de quatre mois et demi sans justifier des raisons particulières pour lesquelles celui-ci est octroyé et qu’elle fixe la fin des relations entre parties à la date à laquelle devait prendre cours le renouvellement du contrat pour une nouvelle période d’un an;

Attendu que “la notion de faute grave implique qu’elle soit immédiatement dénoncée” (KILESTE et HOLLANDER, n° 32, p. 419);

qu’il doit bien être constaté que le comportement de Cytec que Mac Valves stigmatise dans sa lettre de rupture n’est pas nouveau;

qu’ainsi, si l’appelante s’est rendue compte le 8 janvier 1996 à l’issue d’une réunion, ainsi qu’elle l’affirme dans son courrier du 16 avril 1996, que “la promotion de (ses) produits n’est pas assurée sur le territoire à couvrir et qu’il en est ainsi depuis plus de deux ans”, il se comprend mal quelle ait attendu trois mois encore pour dénoncer le contrat tout en accordant à l’appelante un préavis de quatre mois et demi;

qu’il en va de même en ce qui concerne les reproches relatifs à la non-utilisation par Cytec de la mallette de démonstration TLD et son comportement à l’égard du client Goodyear;

qu’en ce qui concerne les retards de paiement, il n’apparaît pas que le problème ait été particulièrement grave puisque entre le jour de la prise de cours du contrat et sa rupture, il n’existe qu’un seul rappel en fait une simple demande de vérification le 28 mars 1996;

Attendu certes que l’intimée invoque en termes de conclusions afin d’étayer les griefs invoqués dans la lettre de rupture un certain nombre de faits, tels que le recours à des agents indépendants, l’absence d’“une structure commerciale composée d’un personnel formé en conséquence”, le refus de suivre ses méthodes commerciales et ses directives notamment quant à la constitution d’un stock suffisant ainsi que “la méconnaissance du système commercial mis en place au niveau mondial par Mac Valves”;

qu’en réalité, ce que l’intimée reproche à l’appelante, c’est de n’avoir pas été un distributeur suffisamment performant et de s’être préoccupée davantage de ses propres intérêts que de ceux du concédant;

qu’ainsi, elle met en évidence que “la partie du chiffre d’affaires de Cytec réalisée avec les produits Mac Valves pour la promotion aux fabricants de machine représente moins de 5% (de son) chiffre d’affaires global” (conclusions ppales, p. 12) et elle met en évidence un taux de pénétration

du marché inférieur à celui obtenu par ses distributeurs hollandais et français;

que l’on se trouve bien, ainsi que Cytec l’indiquait dans son courrier du 7 mars 1996 en présence de deux stratégies commerciales différentes;

que Mac Valves s’est cependant parfaitement accommodée durant un certain temps de l’indépendance adoptée par son distributeur avant de lui reprocher par la suite de ne pas respecter ses instructions et se préoccuper suffisamment de la distribution de ses produits;

que l’octroi d’un préavis démontre bien dans le cas d’espèce qu’il n’y avait pas matière à rupture immédiate des relations entre parties;

que la décision de rompre le contrat est la conséquence d’un choix économique vraisemblablement justifié dans le chef de Mac Valves; que celle-ci souligne d’ailleurs dans son rapport du 13 juin 2000 adressé à son conseil les résultats performants du distributeur qui a succédé à Cytec;

que la résiliation par l’intimée du contrat le 16 avril 1996 présente un caractère fautif, qu’il n’existait pas en effet à cette date de motifs graves justifiant la rupture des relations entre parties en dehors du respect des modalités prévues par le contrat;

Attendu que l’appelante est fondée à réclamer l’indemnisation du préjudice qu’elle a subi; que la loi belge étant applicable au contrat, ce préjudice doit être établi sur base des critères dégagés par la loi du 27 juillet 1961;

Attendu qu’à défaut pour l’intimée d’avoir notifié à l’appelante par lettre recommandée au moins trois mois avant le 1^{er} janvier 1996 son intention de ne pas renouveler le contrat à l’échéance du 1^{er} septembre 1996, le contrat courait normalement jusqu’au 31 août 1997, qu’il s’agit donc de déterminer le préjudice subi par l’appelante durant cette année;

que la solution du litige passe nécessairement par une mesure d’expertise; qu’il faut en effet nécessairement opérer une ventilation entre les achats effectués par Cytec pour elle-même et ceux destinés à la revente; qu’il s’agira de déterminer d’une part la perte subie par Cytec résultant de la perte des prix favorables dont elle bénéficiait sur les produits de l’intimée qu’elle intégrait dans sa propre fabrication et d’autre part, la perte du bénéfice réalisé sur les produits vendus;

Attendu que l’appelante estime que son dommage doit être calculé à partir du chiffre d’affaires réalisé au cours de l’année 1995 en tenant compte d’un taux de croissance de 45%; que ce raisonnement ne saurait être suivi; qu’il n’est pas du tout certain en effet compte tenu de la politique commerciale adoptée par l’appelante que la progression des ventes observées en 1994 et 1995 se serait reproduite en 1996;

que l’intimée fait d’ailleurs état d’une diminution des commandes en 1996;

que le dommage de l'appelante doit être calculé sur base de la période d'activité la plus proche de la rupture soit sur la période qui va du 1^{er} janvier 1995 au 31 mars 1996;

Attendu qu'il sera demandé également à l'expert commis de vérifier l'existence d'une plus-value notable de clientèle apportée par le concessionnaire qui aurait été conservée par le concédant;

Attendu qu'en ce qui concerne la demande relative à la reprise du stock, elle doit être dès à présent rejetée à défaut d'avoir été sollicitée dans le délai d'un an qui a suivi la fin des relations entre parties (art. 1, dernier par. du contrat);

Attendu que l'absence de liquidité de la créance de l'appelante ne fait pas obstacle à ce que l'exception d'inexécution

soit invoquée en ce qui concerne le paiement des dernières factures (STIJNS, VAN GERVEN et WÉRY, *o.c.*, n° 160, p. 746);

que les obligations sont en effet suffisamment connexes, ce que révèle le propre comportement des parties qui ont longtemps tardé à introduire leurs demandes réciproques;

qu'il sera statué par une seule et même décision sur les demandes principale et reconventionnelle après exécution de la mesure d'instruction ordonnée;

Par ces motifs

La cour statuant contradictoirement

(...)