
COUR D'APPEL DE BRUXELLES 5 JUIN 2008

INTERMEDIARIES COMMERCIAUX**Concession – Concession de vente – Conditions d'existence**

Une concession de vente n'existe que si le vendeur dispose de droits spéciaux, c'est-à-dire par le fait que le droit de vendre lui a été conventionnellement réservé. Des éléments de publicité conjointe ne suffisent pas à établir l'existence d'un contrat de concession de vente.

SA Bio-Racer/SA Cross

Siég.: Ch.-Ph. Vermeylen (président)

Pl.: Mes D. Raes loco D. Peeters et V. Godfrind loco M. Nackaerts

(...)

Sur la demande reconventionnelle

La SA Bio-Racer met un certain nombre de critères en avant pour démontrer que la SA Cross lui aurait concédé une concession de vente exclusive soumise à la loi du 27 juillet 1961.

Elle ne produit toutefois aucune pièce, ni aucune correspondance qui permet de conclure à l'existence d'une telle concession.

S'il ne fait pas de doute que la SA Cross a fourni des casques, que la SA Bio-Racer a distribué auprès de ses clients ou tenté de distribuer auprès de clients potentiels, les éléments constitutifs de la concession de vente exclusive font défaut, comme l'a relevé à bon droit le premier juge, par des motifs que la cour fait siens.

En effet, *“le concessionnaire s'engage généralement à prendre une quantité minimum de marchandises (...). Pour satisfaire à sa première obligation, le concessionnaire sera tenu, suivant les circonstances, de prospecter le marché, de faire un minimum de publicité, de ne pas vendre d'articles d'entreprises concurrentes, de mettre sur pied une organisation de vente adéquate, avec salles d'exposition, bureau de vente, un minimum d'équipement technique, du personnel suffisant, etc.”*. L'existence d'une concession suppose une forme d'élément intentionnel, en ce sens qu'il faut que le producteur ait la volonté de se lier au distributeur de façon stable. Le contrat de concession se caractérise par la continuité et l'organisation de rapports entre concédant et concessionnaire; il suppose l'existence entre parties d'une convention-cadre, organisant leurs relations qui sont davantage et visent un autre objectif que de simples opérations d'achat-vente aussi nombreuses, anciennes et répétées soient-elles (Bruxelles 8 février 2001, RDC 2003, p. 500 et notes; J.-P. FIERENS et A. MOTTET HAUGAARD, *Chronique de jurispru-*

TUSSENPERSONEN (HANDEL)**Concessie – Verkoopconcessie – Bestaansvoorwaarden**

Er is slechts sprake van een verkoopconcessie wanneer de verkoper over bijzondere rechten beschikt, namelijk dat het recht te verkopen hem contractueel wordt voorbehouden. Gezamenlijke reclame is niet genoeg om het bestaan van een verkoopconcessie te staven.

dence. La loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation des concessions de vente exclusive à durée indéterminée (1987-1996).

La concession n'existe que si le vendeur dispose de droits spéciaux, c'est-à-dire par le fait que le droit de vendre lui a été conventionnellement réservé (Mons 3 février 1987, RDC 1987, p. 642 et 16 décembre 1987, RDC 1988, p. 633 et note P. KILESTE).

Son existence peut être établie par toutes voies de droit, notamment, par la manière dont les parties l'ont exécutée.

Dans l'esprit du législateur de 1961, ces obligations importantes étaient tout à la fois la contrepartie normale de l'exclusivité dont bénéficiait le concessionnaire et la raison d'être principale de la protection légale accordée à celui-ci.

Le dossier fourni par la SA Bio-Racer ne permet pas de constater l'existence d'une application de l'ensemble de ces critères, ni surtout la volonté de la SA Cross de se lier à la SA Bio-Racer.

– Le catalogue 2000 des vêtements sportifs de Bio-Racer pour les clients clubs cycloportifs comporte des photos (pas toutes) de sportifs portant des casques de la marque Lazer et une mention: *“Notre casque d'équipe est le résultat d'une collaboration étroite avec la firme Lazer (une autorité dans le développement et la production de casques)”* (*“Onze teamhelm is het resultaat van een nauwe samenwerking met de firma Lazer (een autoriteit wat ontwikkeling en het produceren van helmen betreft)”*) et le site Internet de Lazer, qui reprend les distributeurs par pays, indique sous le paragraphe consacré à la Belgique, que, parmi trois firmes, *“Bio-Racer (Benelux)”* y est repris comme dealer.

– Le catalogue 2000 inventorié comme étant celui *“pour les distributeurs clients de Bio-Racer”*, comporte en plus la brochure éditée par la SA Cross pour les casques Lazer, mais qui ne comporte aucune mention de la SA Bio-Racer.

– La SA Bio-Racer produit aussi deux publicités identiques d’une page, publiées dans deux revues distinctes, au bas de laquelle le numéro de téléphone de la SA Cross figure à côté du sien. Cette publicité apparaît chaque fois comme une publicité qui est faite, en même temps, pour, d’une part, les vêtements de Bio-Racer (haut de page) et, d’autre part, pour les casques Lazer (bas de page).

– La SA Bio-Racer invoque encore le sponsoring de la campagne au profit de l’athlète Van Lierde dont les circonstances ne sont pas précisées.

Ces éléments publicitaires n’indiquent pas que la SA Bio-Racer était le représentant unique du concédant dans le territoire concerné. Ils ne dépassent guère l’organisation minimale nécessaire à la commercialisation de tout produit

(comp. Bruxelles 17 mai 1995, RG n° 3214/94, *inédit*, cité par J.-P. FIERENS et A. MOTTET HAUGAARD, *o.c.*).

Pour le surplus, il n’y a aucune correspondance, aucun contrat, aucun procès-verbal ou inventaire de stock, impliquant l’exécution d’obligations réciproques.

La SA Bio-Racer n’apporte pas la preuve de ses prétentions.

Il est dès lors sans intérêt d’analyser l’existence ou non d’un préavis, lequel ne peut d’ailleurs pas davantage se déduire de la mise en demeure de la SA Cross du 7 août 2000 de laquelle la SA Bio-Racer prétend tirer que celle-ci aurait entendu le lui signifier.

L’appel n’est pas fondé.

(...)