



enterprise europe

CONTRAT DE DISTRIBUTION INTERNATIONALE

Contrat type avec les clauses obligatoires et recommandées.

- **Les incontournables**

- **Identité des parties** : raison sociale, siège social...
- **Objet du contrat** : détermination du produit et du territoire.
- **Langue de référence**
- **Prix**
- **Conditions de paiement**
 - Choisir le mode de paiement : électronique, chèque (attention : pratique très française, rare dans les pays étrangers), mandat, lettre de change, billet à ordre.
 - Choisir le mode d'encaissement : encaissement simple, contre remboursement, encaissement documentaire, crédit documentaire.
 - Délai de paiement : le délai de paiement varie en fonction de la loi choisie.

Ex : si la loi française est choisie pour régir les relations, alors c'est l'article L.441-6 Code de commerce qui s'applique. Le délai de paiement est fixé au trentième jour à partir de la réception de la marchandise. Ce délai ne peut en aucun cas dépasser 45 jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture.

Attention Cette disposition est le résultat d'une harmonisation au niveau de l'Union européenne qui par une directive instaure un seuil minimum en matière de délai de paiement entre entreprise, en aucun cas le délai ne doit excéder 60 jours (directive 2011/7/UE – article 3)

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

- Sanction en cas de retard de paiement : pour ce qui concerne les Etats membres de l'Union européenne, une procédure a été créé par le règlement 1896/2006 et des formulaires « injonction de payer » sont disponibles sur le site e-justice : https://e-justice.europa.eu/content_european_payment_order_forms-156-fr.do

Le taux d'intérêt pour retard de paiement (taux légal) Le taux d'intérêt prévu par les CGV correspond généralement au taux de refinancement de la Banque centrale européenne (BCE) majoré de 10 points, soit **10,25 %** (0,15 + 10) depuis le 5 juin 2014. *Exemple : Le taux de refinancement de la BCE s'établissant à 0,150 % le 05-06-2014, le taux des pénalités à cette date est de 0,150 % + 10 % = 10,15%.*

Toutefois, il peut être convenu, dans les conditions générales de vente ou dans le contrat liant les deux parties, d'un taux d'intérêt inférieur au taux prévu par la loi. Mais il peut lui être inférieur, sans toutefois être en-deçà du taux minimal de **0,12 %**, correspondant à 3 fois le taux de l'intérêt légal (= 3 x 0,04 % en 2014).

Une indemnité forfaitaire de **40 €** est due au créancier pour frais de recouvrement, à l'occasion de tout retard de paiement. Elles peuvent être prévues par les conditions de vente ou dans la facture.

- Pour ce qui concerne les promotions : L'escompte est une réduction consentie à un acheteur en cas de paiement anticipé. Si aucun escompte n'est accordé par le vendeur, une mention du type "escompte 0 pour tout paiement anticipé" doit apparaître dans les Conditions Générales de Vente. Le montant, les modalités et conditions dans lesquelles les rabais, remises ou ristournes sont appliquées doivent figurer dans les CGV.
- **Livraison** : il est préférable de prévoir un délai dans les conditions générales de vente. Son dépassement déclenche un droit à des dommages-intérêts. C'est pour cela qu'il est préférable de mentionner que le délai de livraison est indicatif.
 - Il peut être aussi prévu un seuil de livraison minimum, ce qui sera une garantie pour l'acheteur notamment si exigence d'un stock minimum.
- **Transport / transfert de risque** : il s'agit de choisir les Incoterms, les derniers en date sont de 2010. Ces termes sont aujourd'hui largement répandus à travers le monde et très utilisés.
 - Incoterms liés au transport maritime.

FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire)

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

FOB ou Free On Board (Franco à bord)

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire.

CFR ou Cost and Freight (Coût et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

➤ Incoterms pour tous transports.

EXW ou Ex-Works (A l'usine)

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.

La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentes » par les autorités du pays d'exportation.

DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)

Ce terme remplace le terme DEQ.

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

- **Attention** Les incoterms ne comprennent pas :
 - Le lieu de paiement,
 - Le prix, la monnaie et le délai de paiement,
 - Les conditions d'emballage,
 - Le transfert de propriété,
 - Les conséquences d'infraction au contrat de vente/achat

- Les différents documents requis pour matérialiser le transfert de risque en fonction de l'Incoterm
 - EXW: Attestation de prise en charge (FCR) ou CMR.
 - FCA: Attestation de prise en charge (FCR), CMR ou LTA (AWB).
 - FAS –FOB –CFR –CIF : Connaissance à bord net de réserves.
 - CPT –CIP: CMR, LTA, Connaissance direct (B/L), FIATA (FCT), CTBL.
 - DAT: CMR, LTA, Connaissance (B/L), FIATA (FCT), CTBL.
 - DAP: CMR, LTA, Connaissance (B/L), FIATA (FCT), CTBL
 - DDP: CMR, LTA, Connaissance direct, FIATA, CTBL Net de réserves signées par l'acheteur.

- **Obligations du distributeur et du fournisseur :**

➤ Pour le distributeur :

- Réaliser un chiffre d'affaires minimum (sur la base du montant facturé par l'Exportateur au Distributeur (sur base d'un incoterm départ)
- Passer des commandes à intervalles réguliers et de maintenir un stock suffisant pour satisfaire la demande du marché
- Fournir des informations concernant ses stocks, ses ventes
- Se conformer aux conseils de l'Exportateur concernant la commercialisation des Produits
- Se conformer aux conseils techniques de l'Exportateur
- Informer de son organisation commerciale et logistique (réseau de sous distributeurs)
- Informer de sa politique commerciale (promotion des Produits via internet)
- Traduire le plus fidèlement possible les documents fournis (à ses frais) dans la langue utilisée dans le Territoire et les soumettre pour accord au préalable à l'Exportateur
- Maintenir une organisation de service après-vente adéquate
- Coopérer avec les salariés ou représentants de l'Exportateur lors de leurs visites dans le Territoire
- Ne pas divulguer des informations confidentielles reçues par l'Exportateur qui détient tout droit afférent aux Marques.
- Informer l'Exportateur des lois et réglementations en vigueur ou en élaboration concernant le Produit
- S'il en a connaissance, informer l'Exportateur de violation de la Marque, du nom, copie ou contrefaçon du Produit
- Ne modifier aucune Marque ou signe distinctif figurant sur le Produit
- Informer l'Exportateur de tout changement dans la structure de la société
- Si résiliation, restitution du matériel publicitaire, brochures, échantillons tout document fourni par l'Exportateur

➤ Pour le fournisseur :

- Ne pas confier la distribution des Produits à une autre personne (si exclusivité)
- Fournir au Distributeur toute information commerciale et technique lui permettant de remplir ses obligations
- S'engager à livrer les quantités demandées dans les délais demandés (sous réserve disponibilité et certitude du paiement). Tout refus déraisonnable ou réitéré peut être considéré comme une violation aux obligations contractuelles.
- Fournir du matériel publicitaire
- Protéger sa Marque, dessins modèles sur le Territoire concerné
- Extension de brevet sur le Territoire concerné
- Extension éventuelle Assurance responsabilité civile
- Fournir une garantie du Produit
- S'engager à régler les réclamations clients (dans la limite de sa garantie)
- Possibilité de transférer à un tiers les obligations du contrat
- Possibilité ou non pour le Distributeur de se présenter comme mandataire de l'Exportateur

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

- **Clause de la loi applicable**
 - Selon la Convention de Vienne, 1955 : à défaut de clause contractuelle, c'est la loi du vendeur qui s'applique.
 - Selon le droit de l'UE = Convention de Rome, 1980 : le principe est la liberté contractuelle, sinon on applique la loi qui a le lien le plus étroit avec le contrat.
Ex : s'il s'agit d'un contrat de vente, la loi applicable sera celle du vendeur. S'il s'agit d'un contrat de distribution, la loi applicable sera celle du distributeur.
Règlement ROME I 2008 (s'applique aux contrats signés après 2009) dit la même chose que la Convention de Rome, 1980.

- **Clause attributive de juridiction**
 - Tribunal national : pour des raisons de pratique, il convient de faire coïncider la loi applicable avec la nationalité du tribunal pour être sûr de l'application.
 - Au niveau européen le texte régissant cette clause est le RÈGLEMENT (CE) n°44/2001 du Conseil du 22 décembre 2000 qui permet une reconnaissance des jugements civils et commerciaux automatiquement dans tous les pays membres de l'Union. Il n'existe plus de procédure en exequatur. La juridiction compétente selon ce règlement est la résidence habituelle du défendeur quel que soit sa nationalité.

- **Clause compromissoire** : si l'arbitrage est choisi en mode de règlement des différends.

- **Choisir le mode de distribution / type de distribution** : contrat d'agence commerciale, contrat de commission, contrat de distribution / distribution exclusive ou sélective.
 - **Si la distribution est exclusive** : il faut insérer une clause de « désignation du territoire ».
 - **Si la distribution est sélective** : il faut insérer une clause « condition de l'agrément »

- **Autres types de clause**

- **Vente en dehors du territoire** : Le Distributeur s'engage à ne pas faire la publicité des Produits et à n'établir ni succursale ni dépôt pour distribuer les Produits en dehors du Territoire.

- **Autorisation et demande d'importation** : se renseigner sur les demandes administratives.

- **Marques** : Le Distributeur est autorisé à utiliser la marque, le nom commercial ou tout autre signe distinctif de l'Exportateur mais seulement pour favoriser les ventes. Le droit d'utilisation cesse immédiatement lorsque le contrat prend fin mais il conserve de droit de vendre sous la marque le stock lui restant. Il ne doit pas altérer les marquages inscriptions ou tous autres signes distinctifs, il doit se conformer aux modes d'emplois du Produit et en informer ses clients. L'une et l'autre des parties s'engagent à considérer comme confidentielles toutes les informations commerciales techniques ou financières fournies pour l'une ou l'autre des parties

- **Assistance technique**
- **SAV** : Le fournisseur doit-il demander au Distributeur d'assurer le service après-vente ? Dans ce cas, quelle est la participation éventuelle du fournisseur ?
- **Garanties fournisseurs / distributeurs** : Le vendeur est tenu envers l'acheteur de deux garanties impératives :
 - La garantie légale de conformité : En cas de défaut de conformité, l'acheteur peut choisir entre la réparation et le remplacement du bien sans frais dans un délai de 2 ans à compter du jour de la remise du bien.
 - La garantie légale des vices cachés : Cette garantie est due si le défaut affectant la marchandise est grave ou rédhibitoire, caché et antérieur à la vente. L'acheteur doit intenter son action dans un délai de 2 ans à compter de la découverte du vice. Il a le choix entre rendre le bien acheté et se faire rembourser le prix versé ou conserver le bien mais demander une réduction de prix. Il est interdit d'exclure ou de réduire la garantie des vices cachés dans les conditions générales de vente (Article R. 132-1 Code de la consommation).
Exemple : 'Le Vendeur garantit les produits livrés, sous réserve qu'ils soient installés, utilisés et entretenus dans les conditions normales d'utilisation et en accord avec nos préconisations écrites. Le Vendeur remplacera ou réparera les pièces défectueuses en son usine ou tout lieu de sa convenance. Les frais de port sont à la charge de l'acheteur. Toutes les pièces défectueuses seront expertisées par le Vendeur et ne seront prises en garantie que si elles ont fait l'objet d'une utilisation normale.
- **Publicité** : répartition des coûts pour : matériel publicitaire, documents techniques, brochures commerciales, traduction
- **Taxes**
- **Compensation en cas de rupture du contrat**
- **Règlement des réclamations clients**
- **Réseau de distribution** : Organisation logistique et commerciale du Distributeur, quel est son réseau. Autoriser le Distributeur d'avoir un réseau de sous distributeurs
- **Cession du contrat** : elle peut être autorisée ou pas.
- **Rachat du stock** : définir les conditions, déterminer la restitution des documents et du matériel.
- **Clause de réserve de propriété** : Cette clause permet au Vendeur de se réserver la propriété des biens vendus, après leur livraison à l'acheteur, jusqu'au paiement complet de leur prix. Ainsi, le Vendeur pourra obtenir la restitution des marchandises livrées en cas de non-paiement ou les revendiquer en cas de dépôt de bilan de son client. La clause de réserve de propriété est

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

opposable à l'acheteur quel que soit le contenu de ses propres conditions générales d'achat, et même si celles-ci excluent toute réserve de propriété du Vendeur.

- **Propriété industrielle** : Il est interdit de vendre les Produits et notamment ceux protégés par des droits de propriété industrielle, en dehors du pays où ils ont été livrés ou pour l'exportation. La protection de ses brevets et marques est essentielle à l'export.
- **Clause de révision et avenant au contrat** : dans tous les cas, si l'ensemble des parties au contrat sont d'accord, il est possible de signer un avenant. L'avenant au contrat est un acte qui modifie partiellement un contrat en l'adaptant ou en le complétant par de nouvelles clauses.

● Responsabilité

- **Responsabilité civile** : en fonction du Produit exporté et du marché ciblé, revoir son assurance responsabilité civile avec son assureur. Pour les USA essayer d'obtenir que la Responsabilité Civile du Distributeur soit engagé et obtenir une copie de sa police d'assurance (dans ce cas, prévoir une clause dans le contrat) afin de renégocier le montant de son assurance RC avec son assureur.
- **Clause limitative de responsabilité** : elle permet de limiter le montant des dommages-intérêts qui pourraient être réclamés en cas de manquement de la part du Vendeur à l'un de ses engagements. Cela peut être aussi l'occasion pour le Vendeur de préciser l'étendue de ses obligations contractuelles à l'égard de son client.
- **Clause hardship / renégociation** : possibilité d'ouvrir des négociations pour modifier le contrat si un évènement de type technologique ou économique est survenu.
- **Clause force majeure / théorie de la frustration (anglo saxon)** : la définition et condition d'application de ces clauses varient en fonction du pays.
 - *Ex : En France, la force majeure revêt trois caractères. Elle doit être imprévisible, irrésistible et extérieure à la volonté des parties.*
- **Clause pénale** : « La clause pénale est celle par laquelle une personne, pour assurer l'exécution d'une convention, s'engage à quelque chose en cas d'inexécution » (Code civil) . C'est une compensation de dommages –intérêts. Le droit français permet au juge de modérer le montant s'il est manifestement excessif ou d'augmenter ce montant s'il est manifestement dérisoire.

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

• Clauses financières

Clauses d'indexation qui sont des clauses financières qui visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait.

- Clause d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change : Le vendeur fixe la valeur des marchandises dans sa monnaie à la conclusion du contrat. Le cours de la monnaie de facturation du contrat augmente? le prix de l'exportation est augmenté pour l'acheteur, qui supporte totalement le risque de change, sur la base de ce nouveau taux
- Clause « tunnel » : Le contrat fixe des cours minimum et maximum à l'intérieur desquels le cours de la monnaie de facturation peut fluctuer sans incidence sur le prix des marchandises. Si les variations de cours de change dépassent ces limites, le prix est revu à la hausse ou à la baisse selon le change.
- Clause d'indexation sur une devise : le montant à payer est lié à une devise tierce ou à un panier de devises comme le DTS. Cette clause répercute le risque de change sur les deux parties au contrat.
- Clause d'option de devise : une partie au contrat peut utiliser une autre devise, déterminée à l'avance, dans l'hypothèse où la devise du contrat serait inférieure (ou supérieure) à un certain cours.
- Clause de risque partagé : elle fait supporter aux deux parties une part du risque de change. Le contrat prévoit, par exemple, qu'une partie de la variation de cours intervenant entre la date de facturation et la date de paiement sera partagée par l'exportateur à concurrence de la moitié, l'importateur supportant l'autre moitié.

• Clauses juridiques

- **Conditions de résiliation** : Avec ou sans préavis. Si sans préavis, manquement à l'une des clauses du contrat, non réalisation de l'objectif, faillite, dépôt de bilan, cessation de paiement (sous réserve du droit applicable), cas de force majeure (si pas de réaction après x jours après notification), changement dans la constitution de la société, nationalisation, confiscation, cessation de commandes depuis x mois, décès.
- **Clause de stabilité juridique** : Disposition qui « fixe » les conditions de vente à un moment donné (celui du contrat) afin d'éviter le risque de changement du contenu de la réglementation applicable au contrat.
Ex : « L'augmentation de plus de 15% des matières premières entraîne une nouvelle négociation des prix des marchandises ».

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

- **Clause de coopération mutuelle** : Clause par laquelle les parties s'engagent à dialoguer chaque fois que l'une d'elles rencontre une difficulté dans l'objectif de trouver une solution à l'amiable.
- **Clause de confidentialité** : pour être valable, elle doit être encadrée par une durée, qui en général ne doit pas dépasser un délai précis.
- **Clause de non concurrence** : pour être valable elle doit déterminer la durée et la zone géographique. C'est une clause importante pour les contrats d'agents commerciaux.

- **Les règles du droit de la concurrence européen**

La réglementation européenne est particulièrement vigilante en ce qui concerne les règles de concurrence dans le cadre des accords de distribution et fourniture. En effet, ces accords peuvent entrer dans la catégorie des ententes dites « verticales ». Certaines sont totalement prohibées par le droit de l'Union européenne, d'autres sont exemptées car considérées comme vertueuses pour le marché.

C'est le **règlement (UE) n°330/2010 de la Commission du 20 avril 2010** qui découle de l'article 101 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE), qui pose les règles en matière d'exemption.

Pour pouvoir bénéficier des dispositions de ce règlement il faut que l'accord ne contienne aucune **restriction caractérisée** au sens du règlement d'exemption par catégorie. La deuxième condition concerne le **seuil de part de marché** de 30 % pour les fournisseurs et les acheteurs. Enfin, le règlement d'exemption par catégorie prévoit des conditions relatives à trois **restrictions précises**.

- Les restrictions caractérisées : ces restrictions sont considérées comme trop grave pour pouvoir bénéficier du règlement d'exemption.
 - **Les prix de vente imposés**: les fournisseurs ne sont pas autorisés à fixer le prix (minimal) auquel les distributeurs peuvent revendre leurs produits.
 - **Les restrictions relatives au territoire dans laquelle, ou la clientèle à laquelle, l'acheteur peut vendre** : cette restriction caractérisée est liée au partage du marché en territoires ou en clientèles. Les distributeurs doivent pouvoir vendre où et à qui ils veulent. Le règlement d'exemption par catégorie prévoit des exceptions à cette règle, qui permettent, par exemple, à des entreprises d'utiliser un système de distribution exclusive ou un système de distribution sélective.

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

▪ **La distribution sélective.**

- Premièrement, tandis que les distributeurs sélectionnés ne peuvent pas vendre à des distributeurs non autorisés, aucune limitation ne peut être imposée quant aux utilisateurs finals auxquels les distributeurs sélectionnés vendent leurs biens et services.
- Deuxièmement, les distributeurs sélectionnés doivent rester libres de réaliser des opérations de vente ou d'achat de biens contractuels avec d'autres distributeurs sélectionnés à l'intérieur du réseau.

- **Les accords qui empêchent la distribution de pièces détachées.** Un accord conclu entre un fabricant de pièces détachées et un acheteur qui incorpore ces pièces dans ses propres produits ne peut empêcher ni restreindre les ventes de ces pièces détachées par le fabricant à des utilisateurs finals, ainsi qu'à des réparateurs ou à des prestataires de services indépendants.

- Le seuil des 30% : Le règlement d'exemption par catégorie s'applique à un accord vertical si la part de marché du fournisseur des biens ou des services ne dépasse pas 30 %. C'est la part de marché du fournisseur sur le marché des fournitures concerné, à savoir le marché où il vend ses biens ou services, qui sont décisive pour l'application de l'exemption par catégorie. Pour l'acheteur, c'est sa part de marché sur le marché des achats concerné, à savoir le marché où il vend ses biens ou services, qui sont décisive pour l'application de l'exemption par catégorie.
- Conditions particulières pour trois restrictions : Ce règlement s'applique à toutes les restrictions verticales autres que les restrictions caractérisées susmentionnées. Toutefois, trois restrictions sont exclues de l'application de ce règlement :
- Toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans;
 - Toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur, à l'expiration de l'accord, de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services;
 - Toute obligation directe ou indirecte imposée aux membres d'un réseau de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés.

Néanmoins, ces restrictions peuvent être admises **sous certaines conditions** énumérées à l'article 5 de ce règlement.

Lorsque les conditions ne sont pas remplies, ces restrictions verticales sont exclues de l'exemption prévue au règlement d'exemption par catégorie. Toutefois, le règlement continue de s'appliquer au reste de l'accord vertical si cette partie est autonome par rapport aux restrictions verticales non exemptées (c'est-à-dire si elle peut fonctionner indépendamment de celles-ci).

Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014

Sources :

- Fiche technique, *Le contrat de distribution*, Elisabeth Poorthuis, EEN Auvergne, juillet 2013.
- Fiche technique, *Les incoterms*, CCI Nièvre.
http://www.nievre.cci.fr/media/files/Se_developper/LES_INCOTERMS_2010.pdf
- Taux global de la BCE : <http://fr.global-rates.com/taux-de-interets/banques-centrales/banques-centrales.aspx>
- Fiche technique, *Le petit guide des contrats internationaux*, EEN Sud-Ouest.
- Droit européen de la concurrence, ententes et exemption, RÈGLEMENT (UE) 330/2010 DE LA COMMISSION du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.



Elisabeth POORTHUIS – CCI International Auvergne – Entreprise Europe Network Auvergne

Tél. 04 43 36 14 95 - Mail : epoorthuis@auvergne.cci.fr

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque) – dernière mise à jour le 31-07-2014