



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Leçon 1 : L'encadrement de l'opération de distribution

Section 1 : Contexte de l'opération

§1 : Définition de l'opération de distribution

- A - Eléments historiques
- B - Eléments économiques

§2 : Les acteurs de l'opération de distribution

- A - Le fournisseur
- B - Le distributeur
 - 1. Le diffuseur
 - 2. L'acheteur-revendeur
 - a) Grossiste
 - b) Détaillant
- C - Le consommateur

Section 2 : Contraintes de l'opération

§1 : Protection du marché

§2 : Protection des acteurs du marché

- A - Protection de certains professionnels
 - 1. La sanction des pratiques restrictives de concurrence
 - 2. L'application du droit social
- B - Protection des consommateurs



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Leçon 2 : Le déroulement de l'opération de distribution

Section 1 : Le choix du canal juridique de distribution

§1 : Distribution en direct

§2 : Distribution par relais

A - Relais d'intermédiaires

B - Relais de revendeurs

1. Distribution par revendeurs isolés

2. Distribution par réseau de revendeurs

Section 2 : Le choix du canal technique de distribution

§1 : Les canaux techniques de distribution

A - La distribution en point de vente physique

B - Distribution à distance

1. Risques de déstabilisation interne des réseaux

2. Risques de déstabilisation externe des réseaux

a) Risque d'atteinte à l'image du réseau

b) Risques de reventes parallèles et de parasitisme

§2 : De la « multi-canalité » à la « cross-canalité »

Leçon 3 : La distribution par relais : distributeurs mandataires civils

Section 1 : Salariés de droit commun

§1 : Qualification

A - Salarié ordinaire

B - Salarié gérant

§2 : Régime



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Section 2 : Voyageur représentant placier (VRP)

§1 : Qualification

A - Mission de prospection

1. Nature de la mission

a) Prospection d'une clientèle...

b) ... en vue de la prise et transmission de commandes

2. Modalité d'exercice de la mission

a) Objet de la représentation

b) Secteur de représentation

c) Rémunération de la représentation

B - A titre professionnel

1. Exercice à titre professionnel

a) Exclusivité d'exercice

b) Constance dans l'exercice

2. Pour le compte de l'employeur

§2 : Régime

A - Conclusion du contrat

B - Exécution du contrat

C - Cessation du contrat

1. Causes de la cessation

2. Effets de la cessation

a) Délais de préavis

b) Indemnisation légale

c) Commission de retour sur échantillonnage



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Leçon 4 : La distribution par relais : distributeurs mandataires civils

Section 1 : Mandataires civils relevant du Code du travail

§1 : Gérant non-salarié de succursale

A – Qualification

1. Exclusivité ou quasi exclusivité d'activité
2. Local fourni ou agréé par le mandant
3. Conditions imposées par le mandant
4. Prix imposés par le mandant

B – Régime

§2 : Gérant non-salarié de succursale de commerce de détail alimentaire

A – Qualification

B - Régime

Section 2 : Mandataires civils relevant du Code de commerce

§1 : Agent commercial

A – Qualification

1. Conditions relatives à la mission de l'agent
2. Conditions relatives à l'activité d'agent

B – Régime

1. Exécution du contrat
 - a) Obligations de l'agent
 - b) Obligations du mandant
2. Cessation du contrat
 - a) Obligations au moment de la cessation du contrat
 - 1° Préavis de rupture
 - 2° Indemnité de cessation de contrat
 - b) Obligations après la cessation du contrat



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

§2 : Gérant-mandataire de fonds de commerce

A – Qualification

B - Régime

Tableau récapitulatif des dispositifs applicables

Leçon 5 : La distribution par relais : distributeurs mandataires commerçants

Section 1 : Commissionnaire

§1 : Le commissionnaire classique

A – Qualification

B – Régime

1. L'exécution du contrat de commission
 - a) Obligations du commissionnaire
 - 1° A l'égard du commettant
 - 2° A l'égard des tiers-clients
 - b) Obligations du commettant
 - 1° A l'égard du commissionnaire
 - 2° A l'égard des tiers-clients
2. L'extinction du contrat de commission

§2 : Le commissionnaire-affilié

A – Qualification

1. Eléments de définition
2. Eléments de distinction

B - Régime

Section 2 : Courtier

§1 : Qualification

A - Eléments de définition

B - Eléments de distinction

§2 : Régime

A - L'exécution du contrat de courtage

1. Obligations du courtier
2. Obligations du donneur d'ordres

B - L'extinction du contrat de courtage



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Leçon 6 : La distribution par relais : revendeurs isolés

Section 1 : Entrée en relation

§1 : Transparence des négociations

A - Point de départ de la négociation

1. Les conditions de vente du fournisseur
2. Le tarif du fournisseur
3. Les réductions de prix
4. Les conditions de règlement

B - Déroulement de la négociation

1. Négociation des conditions de l'opération de vente
2. Négociation d'obligations distinctes de l'opération de vente
 - a) Négociation de services propres à favoriser la commercialisation des produits
 - b) Négociation d'« autres obligations » destinées à favoriser la relation commerciale
 - c) Les promotions au nom et pour le compte du fournisseur

C - Résultat des négociations

1. Contenu de l'obligation de formalisation obligatoire du résultat des négociations
 - a) Convention récapitulative
 - 1° Champ d'application de l'obligation de conclure une convention récapitulative
 - 2° Contenu de l'obligation de conclure une convention récapitulative
 - b) Mandats
2. Calendrier de formalisation

§2 : Contrôle de l'abus dans la négociation

A - Typologie d'abus

1. Refus de communiquer les CGV L. 442-6, I, 9° C. com.
2. Obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné (L. 442-6, I, 1° C. com.)
3. Soumission ou tentative de soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif (L. 442-6, I, 2° C. com.)
4. Obtention ou tentative d'obtention d'un avantage condition préalable à la passation de commandes (L. 442-6, I, 3° C. com.)
5. Obtention d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de commande (L. 442-6, II, b) C. com.)



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

6. Bénéfice automatique des conditions les plus favorables consenties aux entreprises concurrentes (L. 442-6, II, d) C. com.)

7. Bénéfice rétroactif de remises, ristournes ou d'accords de coopération commerciale (L. 442-6, II, a) C. com.)

8. Obtention ou tentative d'obtention de conditions manifestement abusives sous la menace de rupture (L. 442-6, I, 4° C. com.)

B - Sanction des abus

Section 2 : Déroulement de la relation

§1 : Transparence dans l'exécution : facturation

§2 : Contrôle de l'abus dans l'exécution

A - Abus du fournisseur

1. Passation, règlement, facturation de commandes à un prix différent du prix convenu L. 442-6, I., 1°

2. Prix de revente imposés au distributeur (L. 442-5 C. com)

3. Limitation de la liberté commerciale du « petit » distributeur (L. 442-6, II, c) C. com.)

4. Passation, règlement, facturation de commandes à un prix différent du prix convenu L. 442-6, I., 12°

B - Abus du distributeur

1. Revente à perte (L. 442-2 C. com)

2. Non respect des délais de paiement

3. Autres abus (L. 442-6 C.com)

a) Retour de marchandises ou déduction d'office de pénalités

b) Refus de mentions sur l'étiquetage d'un produit à marque de distributeur

c) Interdiction de céder des créances à des tiers

d) Passation, règlement, facturation de commandes à un prix différent du prix convenu L. 442-6, I., 12°

Section 3 : Fin de la relation

§1 : Transparence dans la rupture : préavis écrit

§2 : Contrôle de l'abus dans la rupture

A - Relation commerciale établie

1. Une relation commerciale

2. une relation établie



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

B - Brutalité de la rupture

1. Caractéristiques de la rupture
2. Appréciation de la durée raisonnable du préavis
3. Réparation du préjudice

Leçon 7 : La distribution par relais : revendeurs en réseau exclusif

Section 1 : Approvisionnement exclusif

§1 : Aspects contractuels

A - Les obligations du distributeur

1. Détermination du prix d'achat
2. Durée de l'engagement d'achat

B - Les obligations du fournisseur

§2 : Aspects concurrentiels

Section 2 : Concession exclusive

§1 : Aspects contractuels

A - Les obligations du fournisseur- concédant

B - Les obligations du distributeur- concessionnaire

§2 : Aspects concurrentiels

Leçon 8 : La distribution par relais : revendeurs en réseau sélectif

Section 1 : Formation du contrat de distribution sélective

§1 : Définition des critères

§2 : Cohérence des critères

A - Critères nécessaires

1. Nécessité des critères qualitatifs
2. Nécessité des critères quantitatifs

B - Critères appliqués de façon non discriminatoire

Section 2 : Exécution du contrat

§1 : Respect des règles internes d'organisation du réseau

§2 : Protection du réseau contre les tiers au réseau

Section 3 : Rupture du contrat



Droit de la distribution

Auteur : Anne-Cécile Martin,

Maître de conférences de droit privé, Université Paris 13.

Leçon 9 : La distribution par relais : revendeurs en réseau de franchise

Section 1 : Formation du contrat de franchise

§1 : Obligation d'information précontractuelle

§2 : Eléments essentiels du contrat de franchise

A - Savoir-faire

1. Caractéristiques du savoir-faire
2. Transmission du savoir-faire

B - Signes distinctifs notoires

Section 2 : Exécution du contrat de franchise

§1 : Obligations du franchiseur

A - Communiquer un savoir-faire expérimenté

B - Mettre les signes distinctifs à disposition

C - Contrôler la mise en œuvre par le franchisé des moyens de réitération de la réussite

D - Assister le franchisé

§2 : Obligations du franchise

A - Payer une contrepartie

B - Respecter l'identité et la réputation du réseau

C - Participer à la protection des droits intellectuels et à l'adaptation du savoir-faire

Section 3 : Fin du contrat de franchise