

TRIBUNE LIBRE

PAROLE D'AVOCAT



FRANÇOIS-LUC SIMON
DOCTEUR EN DROIT
AVOCAT ASSOCIÉ-GERANT
CABINET SIMON ASSOCIÉS
MEMBRE DU COLLÈGE
DES EXPERTS DE LA FFF

FRANÇOIS-LUC SIMON

La clause d'objectif minimum

Pour M^e François-Luc Simon, avocat, il peut être utile d'insérer une clause d'objectif minimum dans un contrat de distribution. Encore faut-il en connaître les conditions de mise œuvre et en maîtriser l'influence sur le contrat.

— La validité de la clause d'objectif minimum est couramment admise (Cass. com., 7 déc. 1993 : n° 91-21.711 ; Cass. com., 21 mai 1996 : n° 94-17.452). Elle nécessite toutefois la réunion de trois conditions :

- l'objectif minimum doit être prévu par les parties conformément à l'article 1174 du Code civil,
- l'objectif minimum doit être raisonnable (Cass. com., 13 mai 1997, n°95-14.035, Juris-Data n°002082) et proportionné au territoire concédé (Cass. com., 29 janv. 2008, n°06-20.808, Juris-Data n°042625),
- l'objectif minimum doit être déterminé de manière objective (Cass. com., 7 avr. 1998, n° 96-15.303 ; Cass. com., 16 déc. 1997, n°96-14.515 ; Cass. com., 7 févr. 1995, n°93-11.378, Juris-Data n°000177).

— La réunion de ces conditions de validité ne suffira parfois pas à autoriser la mise en œuvre de telles clauses ; il en va ainsi lorsque la tête de réseau a empêché la réalisation des objectifs (Cass. com., 9 oct. 2007, n°05-14.118), lorsque le contrat a été renouvelé malgré la non-réalisation des objectifs (CA Paris, 4 mai 2000, inédit), voire s'il est considéré que l'évolution de la conjoncture aurait dû conduire les parties à redéfinir les objectifs initialement déterminés par le contrat (CA Paris, 29 mars 2012, Juris-Data n°009002 (solution discutable)).

— Plusieurs sanctions peuvent être prévues pour le cas où l'objectif à réaliser n'a pas été atteint : la résiliation anticipée, sanction classique (Cass. com., 16 déc. 1997 : n° 96-14.515 ; Cass. com., 21 mai

1996 : n°94-17.452), l'octroi de pénalités, généralement égales à un pourcentage de la différence entre l'objectif minimum et le résultat effectivement atteint, la perte d'exclusivité ou la réduction du territoire exclusif, ou encore le rachat du fonds de commerce du distributeur défaillant ou des parts sociales composant son capital social.

— De même, plusieurs avantages peuvent être conférés au distributeur par le contrat lorsque l'objectif à réaliser a été atteint ; on évoquera notamment : l'extension de la zone donnée en exclusivité, la réduction de la redevance, comme la prorogation ou le renouvellement automatique du contrat.

— Afin de permettre à la tête de réseau de disposer d'une certaine souplesse dans l'application de la clause d'objectif minimum et de disposer d'un contrat efficace, plusieurs principes doivent guider la réflexion du rédacteur d'acte, à savoir (cette liste n'est pas exhaustive) :

- la tête de réseau doit pouvoir disposer du choix de la sanction applicable ; il est, par exemple, souvent inopportun de prévoir que la rupture anticipée du contrat constituera l'unique sanction applicable, celle-ci ayant le plus souvent un impact négatif sur les deux partenaires ; la tête de réseau devra, au contraire, pouvoir mettre en œuvre, à son choix, la sanction la plus adaptée à la situation du moment ;
- le contrat doit être cohérent ; lorsque le distributeur dispose de la faculté d'ouvrir un grand nombre de points de vente, il est vivement recommandé de prévoir un plan de développement prévoyant plusieurs catégories de sanctions, distinctes et proportionnées à l'ampleur de l'échec constaté ;
- le contrat doit être efficace ; il est donc recommandé d'assortir les sanctions ainsi envisagées de garanties suffisantes pour en faciliter l'application effective. ■

