



Tout miser sur un fournisseur : risqué, mais difficile d'y échapper !

AVIS DE L'EXPERT



PHOTOS DR

Emmanuel Schulte,
avocat associé
au cabinet Bersay
& associés

Quelles sont les limites d'une relation d'exclusivité entre un fournisseur et un revendeur ?

Certains fournisseurs peuvent imposer une clause de non-concurrence à leurs distributeurs – à condition qu'elle n'entrave pas le principe de la libre-concurrence. En droit européen, le règlement n°2790/1999 sur les accords verticaux* – qui fait référence pour le Conseil de la concurrence en France – stipule qu'une clause de non-concurrence peut être prévue, lorsque la part de marché du fournisseur n'est pas supérieure à 30 % et que la durée de la clause ne dépasse pas cinq ans. Lorsque ces conditions ne sont pas réunies, la clause de non-concurrence peut exceptionnellement être exemptée, si l'approvisionnement exclusif s'avère tout à fait indispensable à la réputation du réseau ou au maintien de l'identité commerciale. Ce cas de figure se rencontre, par exemple, dans les réseaux de franchise. Un fournisseur, qui utiliserait cette clause pour verrouiller un marché, risquerait le paiement d'une amende et des dommages et intérêts.

(*) – Accords ou pratiques concertées entre entreprises opérant à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution.