

SENAT DE BELGIQUE BELGISCHE SENAAAT

SESSION DE 1959-1960

SEANCE DU 23 FEVRIER 1960

Proposition de loi
sur les concessions de vente exclusive.

DEVELOPPEMENTS

MESDAMES, MESSIEURS,

Il paraît nécessaire, dans l'état actuel de l'économie, d'organiser le statut du commerçant bénéficiant d'une concession de vente exclusive appelé dans la pratique des affaires « concessionnaire exclusif », agent exclusif, agent général.

L'agent exclusif est un commerçant qui traite en son propre nom et pour son propre compte, mais qui présente cette particularité de tenir de son fournisseur un véritable monopole dans les limites d'un territoire déterminé.

Le contrat qui lie le concédant au concessionnaire n'est donc ni un contrat de louage de services (voyageurs ou représentants de commerce), ni un contrat de mandat, ni un contrat de commissionnaire, ni un louage d'industrie. C'est un contrat mal définissable qu'à défaut de mieux on doit considérer comme une convention *sui generis* (note Professeur Dekkers, *Revue Critique de Jurisprudence belge*, 1957, 318).

Ce genre de contrat a pris une extension considérable dans le grand commerce international. De nombreuses firmes étrangères ont ainsi accordé à des firmes belges la concession des articles ou des produits de leur fabrication dans les limites du territoire belge ou dans des limites plus étendues. La pratique s'est généralisée notamment dans le commerce des vins et spiritueux, des voitures automobiles, des machines industrielles, des produits pharmaceutiques, des produits de beauté, etc...

Pareil contrat présente pour le concessionnaire des avantages appréciables puisqu'il le met à l'abri de la concurrence.

ZITTING 1959-1960

VERGADERING VAN 23 FEBRUARI 1960

Voorstel van wet
betreffende de concessies van alleenverkoop.

TOELICHTING

DAMES EN HEREN,

Het lijkt ons in de huidige stand van het bedrijfsleven noodzakelijk de rechtspositie te regelen van de handelaar die houder is van een concessie van alleenverkoop en die in de zakenwereld « exclusief concessiehouder », alleenvertegenwoordiger, hoofdagent wordt genoemd.

De alleenvertegenwoordiger is een handelaar die in eigen naam en voor eigen rekening optreedt, maar met deze bijzonderheid dat hij van zijn leverancier een werkelijk monopolie heeft gekregen binnen de grenzen van een bepaald gebied.

Het contract dat concessiegever en concessiehouder bindt, is dus geen arbeidsovereenkomst (handelsreizigers of -vertegenwoordigers), geen lastgevingscontract, geen commissiecontract en ook geen huur van werk en diensten. Het is een moeilijk te omschrijven contract, dat men dan maar bij gebrek aan beters als een overeenkomst *sui generis* moet beschouwen (nota van prof. Dekkers, « *Revue critique de jurisprudence belge* », 1957, 318).

Dit soort contract heeft in de grote internationale handel algemeen ingang gevonden. Talrijke buitenlandse firma's hebben aldus aan Belgische firma's, op het Belgisch grondgebied of zelfs daarbuiten, een concessie gegeven voor de verkoop van de artikelen of producten die ze vervaardigen. Dit is algemeen het geval voor de handel in wijn, sterke drank, motorrijtuigen, werktuigmachines, farmaceutische producten, schoonheidsproducten, enz.

Aan zulk een contract zijn voor de concessiehouder grote voordelen verbonden aangezien hij niet met concurrenten heeft af te rekenen.

En contrepartie, il lui impose des obligations qui sont souvent extrêmement lourdes. Ces obligations consistent à réaliser un chiffre d'affaires minimum, à faire de la publicité dans une mesure considérable, à mettre au point une organisation commerciale particulièrement développée, etc.

Le concessionnaire est ainsi amené à exposer des frais souvent énormes pour mettre en œuvre la concession qu'il a obtenue. Ces sacrifices ne peuvent évidemment donner de résultat dans un délai rapproché et il faudra généralement attendre de nombreuses années avant que le concessionnaire voie enfin le bénéfice de ses efforts.

Or, ces conventions d'exclusivité sont le plus souvent conclues pour une période indéterminée, ce qui permet au concédant d'y mettre fin à tout moment.

Certaines décisions ont considéré que l'exclusivité de vente consentie pour une durée indéterminée ne pouvait être résiliée que moyennant un préavis ou, sinon, moyennant une indemnité équivalente au préavis à donner (Gand, 15 janvier 1956, *Revue Critique*, 1957, p. 310).

D'autres au contraire ont déclaré que le concédant pouvait mettre fin à la concession sur le champ (Commerce Bruxelles, 14 octobre 1958, *Jurisprudence Commerciale de Bruxelles* 1958, 344).

Il en résulte une complète incertitude qui, nuisant aux intérêts des concessionnaires, risque de compromettre la bonne marche des affaires.

Voici un agent exclusif se livrant à des efforts considérables et exposant des frais énormes pour répandre sur le marché belge des articles provenant d'une firme étrangère. Cet agent serait exposé, lorsqu'enfin son travail et ses investissements porteront leurs fruits, à s'en voir priver d'un jour à l'autre parce que la firme étrangère s'aviserait d'alimenter directement le marché ou de passer par un autre intermédiaire à des conditions plus avantageuses. Qui plus est, le concessionnaire devrait liquider son établissement et licencier son personnel avec l'obligation pour lui de respecter les préavis légaux.

C'est là une situation profondément injuste, dont il existe malheureusement déjà quelques exemples.

D'où la nécessité d'organiser le statut du concessionnaire de vente dans le sens d'une plus grande stabilité de contrat. Tel est l'objet de la présente proposition de loi.

Cette proposition se justifie d'autant plus que nous devons veiller à nous placer sur un pied

Maar het legt hem ook — dikwijls buitengewoon zware — verplichtingen op. Zo is hij gehouden een minimum, zakencijfer te maken, een grootscheepse publiciteit te voeren, een zeer uitgebreide handelsorganisatie op te bouwen, enz...

De concessiehouder moet dus dikwijls zeer grote kosten maken om de verkregen concessie te exploiteren. Deze kosten leveren natuurlijk niet onmiddellijk resultaten op en de concessiehouder zal doorgaans jaren moeten wachten vooraleer zijn inspanningen vruchten dragen.

Deze contracten van alleenverkoopovereenkomsten worden echter meestal afgesloten voor onbepaalde tijd, met het gevolg dat de concessiegever er steeds een einde aan kan maken.

Volgens sommige rechterlijke beslissingen kan de alleenverkoopovereenkomst die afgesloten is voor onbepaalde tijd, niet worden verbroken tenzij na opzegging of betaling van een vergoeding die overeenstemt met de in acht te nemen opzeggingstermijn (Gent, 15 januari 1956, « *Revue critique* », 1957, blz. 310).

Krachtens andere beslissingen daarentegen kan de concessiegever aan de concessie op staande voet een einde maken (Koophandel Brussel, 14 oktober 1958, « *Jurisprudence commerciale de Bruxelles* », 1958, 344).

Dit leidt tot een volslagen onzekerheid die de belangen van de concessiehouders schaadt en de goede gang van de zaken dreigt te verstoren.

Een alleenvertegenwoordiger heeft bijvoorbeeld grote moeite gedaan en enorme kosten gemaakt om een artikel van een buitenlandse firma op de Belgische markt te verspreiden; maar als zijn arbeid en zijn investeringen eindelijk vruchten beginnen te dragen, loopt hij gevaar hiervan plots beroofd te worden, omdat de buitenlandse firma het plan heeft opgevat zelf rechtstreeks op de markt te komen of tegen gunstiger voorwaarden met een ander tussenpersoon te handelen. En de concessiehouder zou dan nog zijn zaak moeten liquideren en zijn personeel ontslaan, onder de verplichting evenwel de wettelijke opzeggingstermijnen te eerbiedigen.

Dit is een zeer onbillijke toestand, waarvan ongelukkig genoeg reeds enige voorbeelden bestaan.

Vandaar de noodzakelijkheid om het statuut van de verkoopconcessiehouder vast te stellen en aan dit soort contract een grotere stabiliteit te verlenen. Dat is het doel van dit voorstel van wet.

Het voorstel is des te meer gerechtvaardigd daar wij moeten zorgen op gelijke voet te staan

d'égalité avec nos partenaires du marché commun. Il ne se concevrait pas que l'agent exclusif pour la Belgique d'une firme établie dans un autre pays du marché commun ne soit pas protégé alors que le serait l'agent d'une firme belge qui exercerait son activité dans ce pays.

Le but du législateur pourrait ne pas être atteint

- 1° si on laissait aux parties une entière autonomie de volonté,
- 2° si l'on permettait que l'application de la loi étrangère vint se substituer à celle de la loi belge.

C'est pourquoi la proposition précise, d'une part, que les dispositions de la loi seront applicables nonobstant toute convention contraire, d'autre part, que les concessions consenties à des agents exclusifs pour la Belgique seront dans cette mesure soumises exclusivement à la loi belge.

J. WIARD.

**Proposition de loi
sur les concessions de vente exclusive.**

Article Premier.

L'agent exclusif (ou l'agent général) est le commerçant qui tient d'un tiers une concession de vente exclusive et qui l'exploite en son propre nom et pour son propre compte.

Art. 2.

Le contrat qui lie l'agent exclusif (ou l'agent général) à celui de qui il tient sa concession de vente peut être conclu pour une période déterminée ou pour une période indéterminée.

Art. 3.

Lorsque le contrat est à durée indéterminée, il ne peut y être mis fin par chacune des parties que moyennant un préavis, dont la durée est fixée par les parties elles-mêmes ou à défaut par le juge, qui apprécie en équité, et, le cas échéant, en tenant compte des usages.

La résiliation du contrat n'est soumise à aucun préavis si elle est justifiée par la faute grave de l'autre partie.

Art. 4.

Dans le cas où le contrat à durée indéterminée est rompu par la volonté ou par le fait du concé-

met onze partners in de gemeenschappelijke markt. Het ware niet denkbaar dat de alleenvertegenwoordiger voor België van een firma die in een ander land van de gemeenschappelijke markt is gevestigd, niet werd beschermd, terwijl de alleenvertegenwoordiger van een Belgische firma die in dat land werkzaam is, wel beschermd zou zijn.

De wetgever zou evenwel zijn doel niet bereiken, indien

- 1° de partijen geheel vrij mochten handelen,
- 2° de vreemde wet in plaats van de Belgische wet toegepast zou mogen worden.

Daarom bepaalt het voorstel, enerzijds, dat de wet toepasselijk is niettegenstaande andersluidend beding en, anderzijds, dat de concessies verleend aan alleenvertegenwoordigers voor België, binnen deze grenzen uitsluitend aan de Belgische wet onderworpen zijn.

**Voorstel van wet
betreffende de concessies van alleenverkoop.**

Eerste Artikel.

Alleenvertegenwoordiger (of hoofdagent) is de handelaar die van een derde een concessie tot alleenverkoop heeft verkregen en deze in eigen naam en voor eigen rekening exploiteert.

Art. 2.

De overeenkomst die de alleenvertegenwoordiger (of hoofdagent) met zijn concessiegever bindt, kan voor een bepaalde tijd of voor onbepaalde tijd worden afgesloten.

Art. 3.

Een contract voor onbepaalde tijd kan door partijen niet worden beëindigd dan na een opzeggingstermijn waarvan de duur wordt vastgesteld door de partijen zelf of, bij gebreke van dien, door de rechter, die naar billijkheid en, eventueel, met inachtneming van de gebruiken oordeelt.

Voor de verbreking van het contract is geen opzegging vereist wanneer zij gegrond is op een zware fout van de andere partij.

Art. 4.

Wordt een contract voor onbepaalde tijd door de wil of door toedoen van de concessiehouder

dant pour d'autres causes que la faute grave de l'agent exclusif (ou l'agent général), celui-ci pourra réclamer une indemnité correspondant à la part qui lui revient dans la création ou dans le développement de la clientèle qui resterait acquise au concédant, après la résiliation du contrat. Cette indemnité est fixée en équité.

Art. 5.

Dans le cas visé à l'article précédent, l'agent exclusif (ou l'agent général) pourra également réclamer une juste indemnité pour la partie des frais qu'il aura exposés en vue d'exploiter la concession et qui profiteraient au concédant après la résiliation du contrat.

Sera le cas échéant compris dans cette indemnité tout ou partie du montant des débits que l'agent exclusif (ou l'agent général) pourrait devoir au personnel qu'il serait dans l'obligation de licencier par suite de la résiliation de la concession de vente.

Art. 6.

Dans la mesure où ils produisent leurs effets en Belgique, les contrats de concession de vente exclusive couvrant tout ou partie du territoire national sont soumis exclusivement à la loi belge.

Art. 7.

Les dispositions de la présente loi sont applicables nonobstant toutes conventions contraires.

J. WIARD.
A. DUA.
N. HOUGARDY.
E. MACHTENS.
G. VANDEPUTTE.
Léon-Eli TROCLET.

verbroken op andere gronden dan een zware fout van de alleenvertegenwoordiger (of hoofdagent), dan kan deze een vergoeding eisen in verhouding tot zijn aandeel in de gemaakte of de uitgebreide klandizie die de concessiegever na de verbreking van het contract behoudt. Die vergoeding wordt naar billijkheid vastgesteld.

Art. 5.

In gevallen als bedoeld in het voorgaande artikel kan de alleenvertegenwoordiger (of hoofdagent) ook een billijke vergoeding eisen voor het gedeelte van de kosten die hij gemaakt heeft met het oog op de exploitatie van de concessie en die na de verbreking van het contract aan de concessiegever ten goede mochten komen.

Wordt in voorkomend geval in deze vergoeding geheel of gedeeltelijk medegerekend het rouwgeld dat de alleenvertegenwoordiger (of hoofdagent) mocht zijn verschuldigd aan het personeel dat hij verplicht is te ontslaan als gevolg van de verbreking van de verkoopconcessie.

Art. 6.

De concessiecontracten van alleenverkoop voor het gehele rijksgebied of een gedeelte daarvan worden, zover zij in België gevolg hebben, uitsluitend beheerst door de Belgische wet.

Art. 7.

De bepalingen van deze wet zijn toepasselijk niettegenstaande andersluidend beding.