



ASSEMBLÉE NATIONALE

9ème législature

Politique et réglementation

Question écrite n° 10317

Texte de la question

M Jean-Louis Masson appelle l'attention de M le ministre du commerce extérieur sur les problèmes que pose l'importation de biens d'équipement en raison de l'existence des représentations industrielles exclusives. Ainsi, lorsqu'un bien d'équipement qui n'est pas fabriqué en France doit être importé, l'acheteur se trouve fréquemment contraint de rémunérer indirectement une firme de représentation jouissant d'un contrat exclusif et total portant sur le matériel lui-même, les frais de rechange et les interventions de réparation, alors que l'acheteur pourrait se passer aisément de cet intermédiaire. Il lui signale dans ce domaine l'achat effectué en Allemagne d'une machine de chocolaterie dont les caractéristiques techniques ont été définies par une relation directe entre l'acheteur et le fabricant sans aucune intervention à ce niveau de la firme de représentation. Par contre, l'offre d'achat doit être faite obligatoirement par cette firme française dont la rémunération est alors intégrée dans le prix de la machine, ce qui entraîne un prix supérieur de 20 p 100 à celui du même bien vendu à un client allemand. L'acheteur supporte donc les frais d'un contrat conclu entre personnes privées pour le seul bénéfice de l'industriel allemand et d'un intermédiaire français. Il doit préfinancer une TVA supérieure à celle qu'il aurait réglée sans l'intervention d'une telle procédure. Il est donc mis en état d'infériorité de concurrence par rapport à un même entrepreneur allemand. L'industriel allemand fournissant le matériel bénéficie d'un monopole de fait et d'une prospection commerciale gratuite en France puisque c'est le client français qui paie la firme de représentation, même s'il dispose par lui-même de toutes les facilités qui lui auraient permis un achat direct. L'industriel fournisseur allemand accepte donc volontiers les exigences de la représentation française puisqu'elle ne lui coûte rien, lui permet de faire l'économie d'un effort commercial à l'étranger et que les bénéfices qu'il tire de cette situation sont intégralement payés par le client français. La firme de représentation bénéficie elle-même d'un monopole de fait et réalise un gain sans contrepartie, qui constitue une véritable « rente » commerciale. L'industriel allemand est avantagé, le client français est pénalisé. Il lui demande quelles dispositions il envisage de prendre pour faire disparaître de telles situations qui ne paraissent pas justifiées et qui sont coûteuses et sans intérêt pour nos importateurs.

Texte de la réponse

Reponse. - La question posée relève du droit des contrats d'exclusivité qui, au demeurant, n'est pas propre au commerce international. Si un agent a le droit de représenter exclusivement son commettant dans un territoire concédé, les parties doivent préciser dans quelle mesure le commettant peut se réserver le droit d'opérer sur le territoire avec ou sans l'aide de l'agent. Les parties doivent définir dans le contrat d'agence les droits de l'agent exclusif quant aux commandes passées directement au commettant. Il peut arriver que des acheteurs désirent passer commande directement au commettant, auquel cas il peut être gênant ou commercialement inopportun de transmettre de telles commandes à l'agent. Si le commettant reconnaît à l'agent le droit à commission sur pareilles opérations, il convient de le stipuler dans le contrat. La situation dénoncée n'est donc pas en elle-même illégale. Elle ne serait condamnable que si ces dispositions restrictives violent certaines conditions de droit interne, en particulier de droit de la concurrence (sur lequel de plus amples informations peuvent être obtenues auprès de la direction générale de la consommation et la répression des fraudes), ou du droit européen,

notamment l'article 85-1 du traité de Rome qui interdit les ententes consistant à « appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ». En outre, s'il était démontré que l'entreprise allemande occupe une position dominante sur le marché français des machines de chocolaterie, son comportement pourrait constituer un abus au sens de l'article 86 du traité dans la mesure où elle « impose de façon directe ou indirecte des prix de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables ». Il serait donc opportun, si tel était le cas, d'inviter la société française à saisir directement les autorités communautaires chargées des problèmes de concurrence (Commission des communautés européennes, 200, rue de la Loi, 1049 Bruxelles, direction générale numéro IV).

Données clés

Auteur : [M. Masson Jean-Louis](#)

Circonscription : - Rassemblement pour la République

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 10317

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : commerce extérieur

Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 6 mars 1989, page 1083