



LE CONTRAT DE CONCESSION EN ISRAEL

publié le **09/08/2010**, vu **3364 fois**, Auteur : [Alexandre BENEZRA](#)

Le contrat de concession dans le monde des affaires en Israël, a pris ces dernières années, une ampleur considérable. L'idée et la technique en Israël, ne sont pas vraiment différentes du contrat de concession connu en France. Toutefois, certains aspects spécifiques au contrat de concession israel meritent d'etre soulignes.

Le contrat de concession dans le monde des affaires en Israël, a pris ces dernières années, une ampleur considérable. L'idée et la technique en Israël, ne sont pas vraiment différentes du contrat de concession connu en France.

La partie dite le concédant, ayant accumulé une réputation commerciale dans un domaine particulier, va avoir l'opportunité de s'étendre, par le biais de l'octroi de l'usage de son nom commercial, de son système et de sa technique de vente, y compris du matériel et l'équipement qu'il a développé, et ce, en contre partie d'une somme ou d'une redevance généralement fonctions des revenus, payées par la partie bénéficiant des éléments commerciaux, dite le concessionnaire au concédant.

D'une part ce genre d'accord est souhaitable sur le plan économique et du marche puisqu'il motive l'esprit d'entreprise et la coopération entre les entreprises. Les deux partenaires sont dans une situation de "win win" puisque d'une part l'accord permet au concédant d'entendre, voir même d'exporter son activité au delà des frontières et ce sans prendre de risques essentiels. De son côté, le concessionnaire a l'opportunité de profiter sur le champs, des fruits des efforts produits, durant de longues années d'activités, par le concédant, et par la même de la réputation acquise par ce dernier. En somme le contrat de concession est devenu en Israël un instrument privilégié d'essor commercial, sous réserve de ne pas s'enliser a priori dans des relations contractuelles compliquées et ambiguës.

La négociation et la rédaction du contrat : une étape décisive

Très souvent le concessionnaire se considère en position inférieure par rapport au concédant compte tenu du fait que ce dernier qu'émane le « droit d'exploiter » à l'inverse le concédant n' imagine guère les potentialités de revenus se trouvant dans la relation partenariale de même qu'il n'est pas toujours conscient des risques et de responsabilités encourus.

L'expérience nous apprend qu'au delà des accords conclus entre les parties, très souvent il y a des "vides juridiques" ou des oublies dans les contrats de concessions.

Il y a principalement quatre sortes de clauses à l'égard desquelles il faut être assez prudent. Celles-ci concernent, le statut des concessionnaires, les clauses financières et comptables, les clauses de responsabilités et enfin Les clauses de cessation du contrats.

1. Le Statut des concessionnaires en Israël

Le statut des concessionnaire en Israël n'est pas vraiment réglementé mais est laissé à l'appréciation des parties au contrat, dans le cadre des dispositions d'ordre public. Le contrat de concession nécessite, certes, une certaine part d'interaction entre des deux partenaires ainsi qu'une active et intensive communication entre eux.

A cet égard, la prudence est de mise, dans le cadre de la négociation et de la rédaction du contrat de concession, et ce en vue d'éviter toute ambiguïté future dans la relation de travail entre les cocontractants.

Il faut définir au contrat de manière claire les fonctions des cocontractants et l'objet du contrat : octroyer un droit d'usage du nom commercial et du « savoir faire » du concédant pour une durée limitée. Il ne s'agit pas d'un transfert de propriétaire ou d'un droit usage exclusif et irréversible du nom commercial ou d'autres éléments incorporels, mais d'un droit d'usage dans le cadre d'un contrat réciproque et à durée déterminée.

Il faut également éviter de tomber dans les pièges des dispositions d'ordre publiques israéliennes dans le domaine du droit social, et ce à partir du moment où il est établi de facto qu'il y eu un lien de subordination absolu, entre les deux cocontractants, notamment à la lumière de clauses contractuelles incomplètes mal rédigées, qui constituerait un élément d'indices prépondérant pouvant être utilisé par un concessionnaire mal intentionné pour faire requalifier devant le tribunal des prud'hommes israélien, la relation partenariale en contrat de travail. Ce dernier cas demeure toutefois assez hypothétique dès l'instant où il existe un contrat avec des clauses non équivoques. Il faut également distinguer le contrat de concession, du contrat de mandat dans lequel, le mandataire n'est que «le prolongement de la personnalité» du mandant puisqu'il agit pour son compte.

2. Les obligations réciproques des parties

Les obligations du concédant :

octroyer au concessionnaire le droit d'usage de l'enseigne selon son appréciation souveraine dès le début de l'activité prévue au contrat. (Toutefois, en signant ce contrat, le concessionnaire donne expressément au concédant, son accord de retirer l'enseigne à tout moment, dès la fin de ce contrat.

Dans tous les cas de retrait de l'enseigne, prévu à ce contrat, ou selon la loi, le concessionnaire ne sera pas en droit de réclamer des dommages et intérêts y compris les sommes qu'il aura payées pour l'installation de l'enseigne.)

mettre à la disposition du concessionnaire tout matériel professionnel de toute sorte, touchant à l'activité du concédant, y compris des moyens de distributions inhérents au concédant.

conseiller le concessionnaire, suivant sa demande, sur le plan de la gestion ou de l'activité professionnelle proprement dites.

mettre à la disposition du concessionnaire un conseiller juridique habilité par le concédant, concernant toutes questions relatives à l'interprétation de ce contrat et, de manière générale, à l'activité du concédant.

Les obligations du concessionnaire :

le concessionnaire s'oblige à débiter l'activité pas plus tard que X jours après la signature des présentes. (à défaut de débiter l'activité, le concédant sera en droit d'annuler les présentes).

le concessionnaire s'oblige à obtenir l'homologation du concédant quant aux dispositions du contrat de bail et notamment, insérer au contrat les clauses, concernant entre autre :

une période minimale de location et de droit au renouvellement du bail (l'option),

l'engagement du bailleur du fonds a informer le concédant, dans un délai déterminé, de toute violation contractuelle par le concessionnaire,

l'engagement concomitant du bailleur du fonds et du concessionnaire, de donner plein pouvoir au concédant ou à son mandataire, à rentrer à tout moment, avec préavis, en vue de retirer tout matériel, enseigne, mobilier, produits, liés à l'activité du concédant et ce dans tous les cas de violation des présentes par le concessionnaire,

l'engagement du bailleur du fonds, de transférer, en fin de bail, au concédant le droit éventuel de préemption de reprise du bail ou d'acquisition du local commercial.

prévoir au contrat qu'en cas d'appel sous les drapeaux du concessionnaire en raison de l'Etat d'Urgence ou simplement des périodes de réserves militaires (maximum 30 jours par ans) le Concessionnaire n'engagera pas sa responsabilité contractuelle.

Dans ce cas il faut noter que le Bituah Leumi (la sécurité Sociale israélienne) se charge d'indemniser tout réserviste sur la base de la déclaration de revenu (de manière supplétive sur la base du revenu minimum).

le concessionnaire s'oblige à présenter dans le cadre de son activité, toutes les variétés de produits, et gérer son activité avec un niveau élevé de professionnalisme et de prestation et d'engager un personnel qualifié et de se soucier de leur formation permanente professionnelle.

le concessionnaire s'engage et s'oblige à supporter tout frais de fonctionnement, dépense, taxe, impôts et paiement divers, réparation, investissements, relatifs à l'activité ou au local commercial.

le concessionnaire s'oblige à obtenir toutes les autorisations nécessaires selon toute législation en vigueur, et ce en vue d'éviter à tout prix toute atteinte à la réputation du concédant par des complications judiciaires ou administratives.

le concessionnaire s'oblige à gérer son activité en conformité avec la loi locale.

le concessionnaire s'oblige et s'engage à informer le concédant sur le champs et par écrit, à propos de tout sujet quelqu'il soit, susceptible d'entraver l'activité.

le concessionnaire s'oblige, comme condition fondamentale de début de son activité, à assurer l'activité le local et le matériel dans le cadre d'une police d'assurance professionnelle y compris à l'égard de tout danger encouru par des tiers (responsabilité civile des tiers).

le concessionnaire déclare expressément s'engager à tout faire en vue que le concédant ne soit pas appelé en garantie dans le cadre de toute procédure judiciaire diligente à son encontre.

le concessionnaire s'oblige à permettre la visite de mandataire principaux du concédant, les jours ouvrables y compris le contrôle de tout document comptable, de prendre les livres comptables et de se faire aider au besoin par un expert comptable, en vue de vérifier la gestion du concessionnaire, ses obligations fiscales, les prestations qu'ils fournissent etc...

le concessionnaire déclare expressément s'engager à ouvrir un compte bancaire autonome concernant l'activité et à y déposer toutes sommes obtenues dans le cadre de l'activité.

le concessionnaire s'oblige, à la signature des présentes à déposer entre les mains du concédant, 12 chèques d'un montant de X n° pour sa participation annuelle au fonds de publicité de l'activité du réseau du concédant.

le concessionnaire s'oblige à déclarer chaque mois le chiffre d'affaire ainsi que le solde du compte en banque. Ainsi que, tous les trimestres une déclaration détaillée et certifiée par l'expert comptable. Il est convenu expressément que si le concessionnaire ne déclarera pas son chiffre d'affaire durant une période comme précisée, le concédant serait en droit de déposer les chèques antidatés au compte du fonds de publicité de l'activité du réseau du concédant.

3. Les clauses financières et comptables

Dans le contrat de concession, il est d'une importance cardinale de rédiger des clauses financières extrêmement précises - quasi exhaustives - englobant toutes situations envisageables dans la relation partenariale et commerciale, mais aussi les « attentes réciproques » de chacune

des parties. Les revenus du concédant dépendent en fait des résultats du concessionnaire et des comptes rendus de ce dernier.

En revanche la subordination du concessionnaire à l'égard du concédant découle du fait que le concédant est censé apporter au concessionnaire tous les éléments vitaux à son entreprise à savoir, le nom et la réputation, le savoir faire l'expérience de l'activité, et le matériel spécialisé. En Israël il est courant que le concédant s'octroie, dans le cadre de la relation partenariale des sources financières, autres que celle du revenu du travail du concessionnaire, il peut notamment imposer à ce dernier d'acquiescer purement et simplement le « know how » ou d'autres produits de fournisseurs déterminés à l'avance. Soulignons que selon la jurisprudence en Israël, le « savoir faire » est considéré comme un droit intellectuel qui peut être déposé ou même protégé en tant que tel. Dans le cas de chaînes de Bar (café), par exemple, il est d'usage en Israël que le concessionnaire s'oblige contractuellement à se fournir en café ou autres produits, uniquement auprès du concédant qui devient son fournisseur général pour les besoins de la cause, y compris pour les « menus imprimés » par la chaîne de café - bar. Il est très important de consacrer certaines clauses du contrat au sujet « comptabilité » : il faut définir les modalités de fixations des prix et des tarifs, comme par exemple, le taux de TVA, « TTC / HT », « TVA 0 » (pour le concédant établi en dehors d'Israël qui exporte ses produits vers Israël) ou autres produits ou concepts fiscaux « brut / net ». Il est d'usage en Israël d'insérer une clause expresse permettant - ou interdisant - à un tiers d'être subrogé dans les droits du concessionnaire c'est-à-dire la possibilité - ou non - de transférer purement et simplement l'activité à un tiers y compris tous les droits issus du contrat de concession).

En l'absence d'une telle clause, le concessionnaire peut se fonder sur la loi israélienne (dite « la loi sur la subrogation des droits ») en vue de transférer l'activité à un tiers. Il est possible sur la base du contrat de permettre le transfert de l'activité à un tiers, sous réserve d'homologation du concédant. Dans le même esprit, il faudra prévoir au contrat une clause qui régleme la possibilité pour le concessionnaire d'ouvrir d'autre point de vente, aux mêmes conditions du contrat, avec ou sans l'accord du concédant. La aussi en cas de silence ou d'indications du contrat, il est probable que le concédant ne pourra s'opposer à ce que le concessionnaire exploite ses droits acquis et ce sous l'angle de la loi fondamentale israélienne (ayant valeur constitutionnelle) dite « Loi fondamentale de la liberté du commerce et de l'industrie ». Une autre précaution de la part des concédants en Israël : se positionner en qualité de bailleur du concessionnaire sur le fondement d'un contrat de location, et ce, en vue de bénéficier de tous les avantages qui en découle. Dans ce dernier cas le local est « sous loué » ou loué par le concédant, au concessionnaire, dans le cadre d'une location "non protégée" c'est-à-dire sans droit de renouvellement du bail après la période prévue au contrat, généralement 3 ans renouvelable 3 ans.

4. Les clauses d'agrément

Dans le cas où le concessionnaire exerce son activité dans le cadre d'une société à responsabilité limitée, il faut prévoir au contrat une réglementation du transfert des parts de la société, de sorte qu'un droit d'agrément et de préemption sera octroyé au concédant.

Le concessionnaire s'engage à ce que les associés dans son affaire s'obligent à l'égard du concédant, avant tout transfert de parts sociales à un tiers, de présenter par écrit la proposition d'achat par le tiers, en priorité au concédant et aux mêmes conditions.

Le concédant devra donner sa réponse par écrit dans les 30 jours de ladite proposition.

5. Les clauses de garantie

Les garanties bancaires ou les cautionnement financiers, destinés à cautionner les éventuels violations du contrat sont en Israël déposés réciproquement par les deux parties, et sont généralement séquestrés chez leur avocats respectifs.

L'intérêt du concédant sera de ne pas faire dépendre le montant de la redevance par rapport à degrés de coopération.

6. La clause pénale

Contrairement au droit français, la loi ne prévoit pas de possibilité pour le juge de réviser la clause et la ramener à un montant raisonnable, compte tenu des circonstances lorsque la dite clause est excessive ou dérisoire.

7. La fin du contrat

Le contrat arrive à son terme (après avoir été renouvelé) mais il prend fin également avant son terme du contrat en cas de force majeure ou de violation fondamentale par l'une des parties.

8. L'absence de droit à indemnité

La cessation du contrat ne donne aucun droit à indemnité ni aucun droit relative à la clientèle, au profit du concessionnaire, et ce sous réserve que le contrat soit arrive à son terme et/ou que le concédant ait respecté ses obligations contractuelles. En tout état de cause, dans le cas où le concessionnaire établirait la violation contractuelle fondamentale du concédant, d'une part la clause pénale s'appliquerait et d'autres part, il pourrait demander également des dommages et intérêt en prouvant le préjudice effectif au delà du montant de la clause pénale, sur le fondement de la loi sur les contrats de 1970 (indemnisations et réparation du préjudice contractuel).