

## CONCURRENCE

1374

# La rupture brutale des relations commerciales établies

**PAUL BUISSON**

avocat associé du cabinet Buisson &amp; Associés

et **PIERRE DELANNAY**

avocat du cabinet Buisson &amp; Associés



Dans un contexte économique tendu, la recherche d'économies peut pousser de nombreuses entreprises à renégocier leurs engagements avec leurs partenaires commerciaux, voire à rompre des relations contractuelles anciennes.

1 - Si le principe demeure la liberté de mettre fin à une relation commerciale, certaines ruptures peuvent engager la responsabilité de leur auteur comme nous l'avons vu dans un précédent article<sup>1</sup>, notamment lorsque le cocontractant n'est ni défaillant, ni fautif. En matière de rupture des relations commerciales établies, le législateur a instauré un article L. 442-6, I, 5° au sein du Code de commerce. Voté à l'origine pour lutter contre les pratiques de déréférencement rencontrées dans la grande distribution, cet article L. 442-6, I, 5° a vu son champ d'application très largement étendu.

Il pose le principe de la responsabilité d'un producteur, commerçant, industriel ou d'une personne immatriculée au répertoire des métiers qui rompt brutalement, même partiellement, une relation commerciale sans donner un préavis écrit d'une durée tenant compte de celle de la relation commerciale. Il permet ainsi de sanctionner l'auteur d'une rupture fautive car « brutale » des relations commerciales établies, en l'absence d'inexécution d'une de ses obligations contractuelles par une partie. Cet article de loi ne fait en revanche pas obstacle à la faculté de résiliation, avec ou sans préavis, en cas d'inexécution de ses obligations par le cocontractant ou de force majeure. Examinons les conditions d'application de cet article L. 442-6, I, 5°.

2 - **Les relations doivent être commerciales.** - Concernant l'auteur de la rupture, le champ d'application de l'article L. 442-6, I, 5° est très large : une société commerciale, un industriel, un producteur, une personne immatriculée au répertoire des métiers (un artisan) ou encore un groupement d'intérêt économique peuvent être l'auteur d'une rupture brutale. En revanche, les personnes morales non commerciales (sociétés civiles, associations) ou de droit public (collectivités territoriales) ne sont pas visées par ces dispositions. Il en va de même des personnes physiques n'exerçant pas une activité commerciale ou artisanale (professions libérales notamment). La qualité

de la victime de la rupture abusive est en revanche indifférente : quel que soit son statut, la victime peut agir en justice sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales établies<sup>2</sup>. La notion de « relations » est également entendue de façon large : les parties doivent être en relations d'affaires stables. La rédaction d'un contrat écrit n'est pas exigée dès lors que l'existence de relations peut être démontrée par d'autres moyens (factures, correspondances, etc.).

3 - **Les relations commerciales doivent être « établies ».** - L'existence d'une relation commerciale n'est pas suffisante. Encore faut-il que cette relation soit « établie ». Les tribunaux considèrent qu'une relation est établie lorsqu'elle est régulière, significative et stable. *A contrario*, des relations ponctuelles et non suivies ne peuvent être qualifiées d'établies. Une succession de contrats à durée déterminée peut caractériser une relation commerciale établie. Toutefois, la relation ne sera pas considérée comme établie si la conclusion de chaque contrat à durée déterminée est systématiquement précédée d'un appel d'offres et d'une mise en concurrence<sup>3</sup>.

4 - **Pour être considérée comme fautive par les tribunaux, la rupture doit être brutale.** - La rupture brutale peut d'abord et bien sûr prendre la forme d'une résiliation unilatérale de contrat (même en l'absence de contrat écrit). Lorsque le contrat est à durée déterminée et est régulièrement renouvelé, une résiliation qualifiée de brutale n'est pas causée par un manquement du cocontractant (car dans cette hypothèse, la rupture serait justifiée). Il peut également s'agir d'un non-renouvellement, notamment en cas de succession de contrats à durée déterminée, ou encore en l'absence de nouvelles relations lorsque les parties entretenaient une relation d'affaires stable, suivie

1 V. en ce sens, l'article du même auteur, *La rupture des relations contractuelles : le danger de se faire justice soi-même* : *Lettre Juridique du portail des PME*, 23 nov. 2010.

2 Il a ainsi été jugé qu'une association, qui ne peut être auteur, pouvait très bien avoir la qualité de victime, V. *Cass. com.*, 6 févr. 2007, n° 03-20.463 : *JurisData* n° 2007-037248 ; *JCP E* 2007, 1387 ; *Contrats, conc. consom.* 2007, comm. 92 ; *JCP G* 2007, II, 10109.

3 Une telle mise en concurrence prive en effet la relation de stabilité et place le cocontractant dans une situation de précarité, contraire aux critères de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

et ancienne. Autre exemple de rupture brutale : la renégociation des conditions commerciales. En principe, la renégociation des conditions commerciales est une pratique fréquente dans le monde des affaires. Toutefois, elle peut s'apparenter à une rupture brutale dans le cas, par exemple, d'un changement de tarifs ou d'une baisse importante de commande non motivée par les tendances du marché<sup>4</sup>. L'exemple type de renégociation des conditions commerciales est le lancement d'un appel d'offres. En principe, le lancement d'un appel d'offres manifeste l'intention de ne pas poursuivre les relations dans les conditions antérieures et ne peut être apparenté à une rupture brutale. Mais ce principe n'est pas absolu et le lancement d'un appel d'offres après des relations durables nouées sans appel d'offres peut être considéré comme une rupture brutale<sup>5</sup>.

Enfin, il faut noter qu'une rupture même partielle (baisse de commandes sur certains produits) peut être qualifiée de brutale.

**5 - Enfin, la rupture doit se faire sans respect d'un préavis écrit et suffisant.** - L'absence de tout préavis ou un préavis insuffisant ouvre droit à réparation pour la victime. Le préavis doit être obligatoirement écrit, de préférence par lettre RAR, et dépourvu d'équivoque. Concernant la durée du préavis, celle inscrite dans le contrat est indifférente. La loi renvoie aux accords interprofessionnels et aux usages du commerce. En pratique, les tribunaux apprécient « *in concreto* » chaque situation pour évaluer si la durée du préavis est suffisante. Il n'existe pas de durée type de préavis à respecter. Ainsi, des relations commerciales d'une durée de 5 années n'exigent pas automatiquement un préavis à respecter de 5 mois. Pour apprécier si la durée du préavis est suffisante, les juges se réfèrent fréquemment aux éléments suivants : l'ancienneté des relations, l'importance du volume d'affaires, la notoriété des produits, l'état de dépendance économique

de la victime de la rupture, les investissements réalisés par la victime, l'existence d'un accord d'exclusivité, le temps nécessaire à la victime de la rupture pour se réorganiser.

Très schématiquement, on peut tabler sur les durées raisonnables suivantes :

- 3 à 6 mois pour des relations commerciales d'une durée inférieure à 5 années,

- 6 à 9 mois au-delà de 5 années de relations,

- 9 à 12 mois à partir de 10 années de relations.

**6 - L'indemnisation de la victime d'une rupture brutale.** - Si la brutalité de la rupture est constatée, le préjudice subi par la victime sera principalement réparé par l'octroi d'une indemnité égale à la marge brute qui aurait été réalisée pendant la durée du préavis non accordé. Très rarement, les tribunaux retiennent la marge nette. Mais l'indemnité n'est jamais égale au chiffre d'affaires que la victime aurait pu espérer réaliser pendant la durée du préavis.

**7 - L'exclusion de responsabilité : l'inexécution des obligations et la force majeure.** - Toute rupture n'est pas automatiquement source de responsabilité pour son auteur. Il est toujours possible pour un contractant de rompre sans préavis ses relations commerciales en cas d'inexécution grave<sup>6</sup> par le cocontractant de ses obligations. L'auteur de la rupture sera également exonéré de toute responsabilité en cas de force majeure, c'est-à-dire un événement présentant un caractère extérieur, imprévisible et insurmontable. Tout candidat à la rupture doit donc anticiper et évaluer soigneusement les conséquences de sa décision de rompre des relations commerciales plus ou moins anciennes. La rupture elle-même, si les relations sont importantes, anciennes et établies, doit être préparée puis finement pilotée, d'abord afin de ne pas causer de dégâts économiques, ensuite pour éviter un contentieux coûteux. La victime d'une rupture avérée ou à prévoir a, elle aussi, tout intérêt à se faire conseiller pour évaluer ses droits et éviter, sinon traverser au mieux, cette passe difficile.

4 En ce sens, V. Cass. com., 7 juill. 2004, n° 03-11.472 : JCP E 2009, 1446 ; JCP E 2013, 1004.

5 Notamment lorsque l'appel d'offres est « rédigé en termes généraux sans allusion à la pérennité du contrat en cours », V. CA Amiens, 9 mai 2006, n° 05/01540, Sté Laura Winner c/ Sté Auchan France SA.

6 Il en va ainsi en cas de non-paiement répété des factures ou de réclamations fréquentes de clients.