

**Application du Titre IV du Livre IV
du Code de commerce**

Actions en justice à l'initiative des acteurs économiques

*Bilan des décisions judiciaires civiles et pénales
(période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2009)*

**Document établi par la
Faculté de Droit de Montpellier**

PRESENTATION GENERALE

La présente étude s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat conclue entre la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales, la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes et la Faculté de Droit de Montpellier.

Elle prolonge les études réalisées pour la période du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2008, et porte sur les décisions rendues entre le 1^{er} janvier 2009 et le 31 décembre 2009 par les juridictions civiles, commerciales et pénales en application des dispositions du Titre IV du Livre IV du Code de commerce, dans des contentieux opposant des opérateurs économiques ; étant exclus les jugements et arrêts prononcés à la suite de poursuites engagées à l'initiative du Ministre de l'Economie qui sont traités dans l'étude réalisée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

Ces décisions sont celles ayant fait l'objet d'une publication dans des revues juridiques notamment la « Lettre de la distribution », et sur des sites diffusant des bases de données jurisprudentielles, ou ayant fait l'objet d'une communication par des cabinets d'avocats en relation avec la Faculté de Droit de Montpellier. Il n'est pas possible d'apprécier si, dans le domaine étudié, elles représentent une part significative des décisions rendues et constituent par voie de conséquence une image pertinente de l'ensemble des solutions apportées.

Les décisions relevées ont fait l'objet d'une analyse systématique¹ qui a permis d'en dégager, avec la réserve exprimée ci-dessus, une synthèse pour chacune des dispositions invoquées, soit :

- Article L. 441-3 C. com. : Facturation
- Article L. 441-6 C. com. : Communication des conditions de vente
- Article L. 441-7 C. com. et L. 441-6 (ancien) C. com. : Coopération commerciale et services distincts
- Article L. 442-2 C. com. : Revente à perte
- Article L. 442-5 C. com. : Imposition de prix de revente
- Article L. 442-6-I, 1^o C. com. : Pratiques discriminatoires
- Article L. 442-6-I, 2^o, a) C. com. : Avantage disproportionné
- Article L. 442-6-I, 2^o, b) C. com. : Abus de dépendance, de puissance d'achat ou de vente
- Article L. 442-6-I, 4^o C. com. : Menace de rupture brutale
- Article L. 442-6-I, 5^o C. com. : Rupture brutale
- Article L. 442-6-I, 6^o C. com. : Violation d'exclusivité
- Article L. 442-6-III C. com. : Action tendant à la sanction des pratiques discriminatoires et abusives

En admettant la représentativité de l'échantillon étudié, trois observations générales qui confirment les conclusions des études précédentes, peuvent être faites :

- La disproportion, au demeurant de plus en plus marquée, entre la forte application des dispositions en matière de rupture brutale des relations commerciales et la faible application des autres dispositions du titre IV du Livre IV du Code de commerce.
- L'homogénéité de la jurisprudence dans l'application des dispositions du Titre IV du Livre IV du Code de commerce. Les décisions retiennent généralement la même interprétation du dispositif à appliquer et adoptent les mêmes solutions.
- Le très faible nombre d'interventions volontaires du Ministre.

¹ Ont contribué à la présente étude Anouk Bories, Aurélie Brès, Mathias David, Nicolas Eréséo, Julien Faure, Nicolas Ferrier, Aurore Fournier et Sophie Richard ainsi que les étudiants du Master Recherche Droit de la distribution et des contrats d'affaires (Olga Ballal, Orane Berthelot, Nicolas Bonnin, Jérôme Brenner, Sarah Coudert, Nicolas Dame, Virgile Favier, Alexandre Fourment, Alban Giraud, Morgane Guibert, Marie-Noëlle Lachapelle-Fakiris, Maxim Larose, Mathilde Lefroy, Caroline Maury, Lindall Mc Donald, Ahmed Meguid Hussein, Marie Oliva, Elitsa Pavlova, Yannick Prats, Elodie Riocreux, Elisabeth Theriault, Vicki Valiquette).

ARTICLE L. 441-3 C. COM. FACTURATION

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 7

- Nombre de décisions de cour d'appel : 7 (5 confirmations et 2 confirmations partielles)

II. Bilan

Nombre de décisions relevant le respect de l'article : 1

Nombre de décisions caractérisant l'irrespect de l'article : 6

Aucune intervention volontaire du Ministre.

Observations générales

Le grief le plus souvent retenu à l'appui d'une condamnation pour facturation non conforme tient à l'imprécision des factures rédigées en termes généraux et empêchant l'identification précise et juste soit de la nature et de la date de réalisation des services rendus ainsi que des produits et quantités de produits concernés (CA Paris, 20 mai 2009 ; CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725 et n° 2009-017723), soit du prix des produits visés (CA Montpellier, 7 mai 2009) ou des prestations effectuées (CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017723).

Les juges prennent soin de rappeler le caractère impératif des exigences légales de l'article L. 441-3 du Code de commerce quant à la figuration de certaines mentions sur la facture, peu importe qu'il s'agisse ou non d'acomptes (CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017723), que de telles mentions soient ou non en outre précisées dans les accords commerciaux liant les parties ou au sein de contrats de coopération commerciale (CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725 et n° 2009-017723), et indépendamment de la position soutenue dans certains ouvrages de vulgarisation juridique (CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017723).

Il est en outre rappelé que l'article L. 441-3 du Code de commerce prévoit non seulement l'établissement par le vendeur de factures précises et détaillées, mais également leur réclamation par l'acheteur (CA Paris, 28 mai 2009), de sorte que sa passivité lui est reprochée notamment du fait que son expérience professionnelle l'empêche de se prévaloir d'une légitime ignorance des dispositions susvisées (CA Paris, 21 septembre 2009 ; CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725).

L'irrespect des dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce entraîne généralement le prononcé de peines d'amendes à l'égard des sociétés et même des salariés responsables (CA Montpellier, 7 mai 2009 ; CA Paris, 21 septembre 2009 ; CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725 et n° 2009-017723). Parfois, il empêche l'auteur de la facture incomplète de s'en prévaloir à l'appui d'une demande de règlement d'une créance (CA Paris, 20 mai 2009) ou de l'application d'un taux conventionnel d'intérêt de retard (CA Paris, 15 octobre 2009). En revanche, une facture correctement établie, même tardivement, peut valablement constituer, adjointe à des fiches de paie et des commandes, la preuve de l'existence d'une créance (CA Paris, 28 mai 2009).

Références des décisions étudiées

CA Montpellier, 7 mai 2009, JurisData n° 2009-006020
CA Paris, 20 mai 2009, n° 07/19024
CA Paris, 28 mai 2009, JurisData n° 2009-005265
CA Paris, 21 septembre 2009, JurisData n° 2009-010975
CA Paris, 15 octobre 2009, n° 08/03942
CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725
CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017723

Analyse des décisions

CA Montpellier, 7 mai 2009

Une société, fabricante d'ordinateurs, et son dirigeant sont poursuivis pour ne pas avoir détaillé précisément le prix des logiciels vendus avec le matériel informatique, contrevenant ainsi aux exigences de l'article L. 441-3 du Code de commerce. La Cour d'appel de Montpellier distingue selon « *qu'il s'agit de la vente d'un produit, dont le logiciel d'exploitation n'est que l'un des composants au même titre que le processeur ou le disque dur* », ou qu'« *il s'agit de logiciels pré-installés qui ne sont pas nécessaires à l'utilisation de l'ordinateur et qui peuvent être acquis postérieurement par l'utilisateur et installés ensuite facilement* » : c'est uniquement dans la seconde hypothèse, caractérisée en l'espèce, que l'absence de mention des prix des divers logiciels installés est constitutive de l'infraction poursuivie. La cour confirme dès lors le jugement de première instance en condamnant la société et son dirigeant à des peines d'amendes respectivement de 50.000 et 5.000 euros, étant préalablement précisé les objectifs de l'exigence de facturation détaillée et souligné que son absence « *interdit non seulement de pouvoir répercuter en comptabilité leur prix précis dans les immobilisations, mais surtout (...) interdit à l'entreprise de savoir ce que coûte l'ordinateur seul sans ces logiciels* ».

CA Paris, 20 mai 2009

Une société exige, au titre de la conclusion d'un contrat-cadre de prestations de services informatiques, suivie de la signature de divers bons de commande, le paiement d'une somme correspondant à des facturations de services qu'elle a effectivement réalisés. Cependant, n'apportant pas la preuve de la conclusion d'un accord préalable « *sur le principe et le mode de rémunération des prestations correspondantes* » et ne satisfaisant pas en outre aux exigences de l'article L. 441-3 du Code de commerce en se prévalant de factures qui ne permettent pas « *d'identifier avec précision la nature des services rendus ainsi que la date de réalisation de ceux-ci* », la société est déboutée de sa demande.

CA Paris, 28 mai 2009

Dans le cadre d'un contrat de location de semi-remorques frigorifiques avec conducteurs, le locataire refuse de payer les heures supplémentaires effectuées par les conducteurs, arguant notamment de la non-conformité des factures aux dispositions des articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce en ce qu'elles n'ont été établies qu'à partir de juillet 2005, alors même que la relation avec le loueur existait depuis septembre 2004. La Cour d'appel de Paris estime que le loueur est bien fondé à demander le paiement de telles heures, considérant que l'article L. 441-3 « *prévoit, certes, que le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service, mais aussi que l'acheteur doit la réclamer* ». En outre, les juges précisent qu'un tel retard dans la facturation s'explique par des « *difficultés internes* » évoquées par le loueur qui ne le privent pas du droit de réclamer le paiement de sa créance dont il apporte la preuve grâce non seulement aux factures, mais également aux fiches de paie du personnel de conduite et aux commandes passées par le locataire.

CA Paris, 21 septembre 2009

Le président d'une association, ayant exercé une activité de boucherie et de voyageur à but lucratif « *dans une proportion incompatible avec l'activité non lucrative de l'association* », est déclaré coupable de diverses infractions parmi lesquelles celle d'achat de marchandises réalisé sans réclamation de facture dans un cadre professionnel. A ce titre, le prévenu est condamné à une peine de 500 euros d'amende pour « *avoir violé en connaissance de cause les prescriptions légales de l'article L. 441-3 du Code de commerce qu'il ne pouvait ignorer compte tenu de son expérience professionnelle dans le commerce* ».

CA Paris, 15 octobre 2009

Une société réalisant depuis plusieurs années des missions d'assistance et de conseil auprès d'une autre société exige de cette dernière le règlement des factures présentées au titre d'honoraires et demeurées impayées, ainsi que le paiement des intérêts de retard correspondants, en application du taux de refinancement de la BCE augmenté de 7 points en lieu et place du taux de 5 % appliqué conventionnellement jusqu'à fin 2006. Les juges, constatant l'absence d'accord particulier entre les deux sociétés quant à l'application d'un taux d'intérêt de retard et relevant que « *contrairement aux exigences de l'article L. 441-3 du Code de commerce* », les factures de la société prestataire « *ne précisent pas le taux des pénalités applicables en cas de retard dans leur règlement* », estiment que le taux d'intérêt à prendre en considération est alors le taux légal, les sommes concernées portant intérêt à compter de l'assignation.

CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017725

Une société, agissant pour le compte d'enseignes de la grande distribution, contrevient aux dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce, par l'établissement, dans le cadre d'accords de coopération conclus avec des fournisseurs, de factures en termes généraux empêchant l'identification précise de « *la nature exacte des services rendus, des produits et quantités de produits concernés ainsi que les dates précises de réalisation de ces services* ». La cour précise en outre que « *les mentions légales exigées doivent figurer sur les factures mêmes, sans qu'il soit besoin de se référer aux contrats de coopération correspondants ou aux accords commerciaux qui, en l'occurrence, manquent également de précision* ».

De plus, un salarié de ladite société, titulaire d'une délégation de pouvoirs et « *professionnel aguerrri* », est condamné pour ne pas avoir, dans son activité d'acheteur, établi ou tout au moins exigé l'établissement « *de factures dénommant exactement les réductions acquises à la date de la vente impossibles à déterminer avec certitude* », ce qui constitue une violation des dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce. Les peines prononcées pour les manquements caractérisés aux règles de facturation correspondent à une amende de 75.000 euros pour la société, et à une amende de 1.000 euros pour le salarié, ce dernier ayant justifié avoir corrigé, depuis l'enquête des services de la DGCCRF, les factures dont il avait la responsabilité.

CA Paris, 30 novembre 2009, JurisData n° 2009-017723

La même société, agissant en tant que distributeur pour le compte d'enseignes de la grande distribution, est condamnée à une peine d'amende de 50.000 euros pour avoir établi « *des factures annuelles récapitulatives imprécises et faisant référence à des prix unitaires de prestations effectuées ne correspondant pas au prix des services* » figurant dans le contrat-cadre de coopération commerciale, étant relevé que « *la somme des prix des prestations issue des contrats d'application ne correspond pas au total de la facture annuelle issue du contrat-cadre* ». La cour rappelle à nouveau que « *les mentions exigées par l'article L. 441-3 et L. 441-6 du Code de commerce doivent figurer sur les factures mêmes qu'il s'agisse ou non d'acomptes sans qu'il soit besoin de se référer aux contrats de coopération commerciale correspondants ou aux accords commerciaux qui, en l'occurrence, manquent également de précision* ». Enfin, les juges relèvent le caractère manifestement intentionnel des infractions relevées qui constituent une « *pratique entrant dans le cadre d'une logique commerciale* ».

Un autre salarié, titulaire cette fois d'une subdélégation de pouvoirs en matière commerciale pour le compte d'une société agissant en qualité de distributeur pour le compte d'enseignes de la grande distribution, est poursuivi pour l'établissement, au profit d'un fournisseur, d'une facture annuelle globale « *volontairement vague* » et « *ne permettant pas d'identifier avec précision la nature exacte du service spécifique rendu, les produits et les quantités concernées ainsi que les dates précises de réalisation de ces services* », empêchant ainsi l'appréhension immédiate de « *la nature, (de) l'objet et (du) prix du contrat convenu entre les parties* ». Au titre notamment des dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce, étant précisé qu'il importe peu que « *des ouvrages de vulgarisation spécialisés aient pu soutenir un temps une position différente d'ailleurs depuis démentie par la jurisprudence* », le prévenu est condamné à une peine d'amende de 1.000 euros.

ARTICLE L.441-6 C.COM

COMMUNICATION DES CONDITIONS DE VENTE

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 9

- Nombre de décisions de la Cour de cassation : 2 [Chambre commerciale : 1 (cassation) ; troisième Chambre civile : 1 (rejet)]
- Nombre de décisions de cour d'appel : 6 [Cour d'appel de Paris : 5 (2 confirmations, 1 réformation, 2 infirmations partielles) ; Cour d'appel de Versailles : 1 (infirmation partielle)]
- Nombre de décisions du Tribunal administratif de Toulon : 1

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 6

Nombre de décisions condamnant pour violation de l'article : 2

Aucune intervention volontaire du Ministre.

Observations générales

L'essentiel du contentieux des décisions étudiées concerne les conditions d'application des pénalités de retard prévues par l'article L. 441-6 du Code de commerce. D'origines diverses, ces décisions n'en sont pas moins cohérentes. Il est à souligner que le texte, porté par des considérations d'ordre public particulièrement impérieuses, est applicable aux contrats en cours (Com., 3 mars 2009).

Sur les conditions de fond de son application, les juges, dans le respect du principe de l'autonomie de la volonté, exigent constamment que les conditions générales de vente aient été communiquées conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce, faute de quoi les pénalités ne sont pas applicables, en l'absence d'acceptation de la part du partenaire contractuel (CA Paris, 15 octobre 2009, CA Versailles, 30 avril 2009 et Trib. Adm. Toulon, 17 novembre 2009). Par exception, l'obligation de communication des conditions générales de vente cesse lorsque le client ne fait pas partie de la catégorie d'acheteurs concernés par le barème en question (CA Paris, 19 février 2009).

Les juges du fond distinguent selon la nature moratoire ou compensatoire des dommages-intérêts versés. Dans ce dernier cas, deux décisions ont exclu l'application des pénalités prévues par le texte (CA Paris, 17 mars 2009, 6 mai 2009).

D'un point de vue procédural, la demande d'application des pénalités prévues par l'article L. 441-6 du Code de commerce est recevable pour la première fois en cause d'appel (CA Paris, 11 juin 2009, CA Versailles, 30 avril 2009) et, faute de réponse de la part des juges, le pourvoi en cassation n'est pas recevable, la demande entrant dans le champ d'application de l'article 463 du Code de procédure civile (Civ. 3^{ème}, 1^{er} juillet 2009).

Références des décisions étudiées

Cass. com. , 3 mars 2009, bull. civ. IV, 2009, n°31
Cass. civ. 3, 1er juillet 2009, n° 08-13.617
CA Paris, 19 février 2009, n° 06 / 09521
CA Paris, 15 octobre 2009, n° 08 / 03942
CA Paris, 17 mars 2009, n° 08 / 13702
CA Paris, 6 mai 2009, n° 07 / 19847

CA Paris, 11 juin 2009, n° 06 / 20494
CA Versailles, 30 avril 2009, n° 07 / 02194
Trib. adm. Toulon, 17 décembre 2009, n° 0801688

Analyse des décisions

Cass. com., 3 mars 2009

Le 18 décembre 2001, une société a souscrit une reconnaissance de dette correspondant à des factures impayées, dans le cadre d'un marché de travaux conclu le 19 mars 2001. Après mise en demeure et règlement du solde restant dû, le créancier a poursuivi le recouvrement des intérêts de sa créance, au taux majoré de l'article L. 441-6 du Code de commerce. Retenant qu'il ne justifiait pas des conditions générales de règlement fixées et communiquées à son débiteur à l'occasion du contrat de marché de travaux, la Cour d'appel de Lyon, dans un arrêt du 19 avril 2007, a rejeté sa demande, au motif que la reconnaissance de dette intervenue ultérieurement ne relevait pas davantage de ce texte.

Formulant un attendu de principe, au visa des articles 2 du Code civil et L. 441-6 du Code de commerce, la chambre commerciale de la Cour de cassation, saisie du pourvoi, énonce que l'article L. 441-6 du Code de commerce, issu de la loi du 15 mai 2001, est applicable aux contrats en cours, car il répond « à des considérations d'ordre public particulièrement impérieuses ». Les pénalités de retard sont donc dues de plein droit, « sans rappel et sans avoir à être indiquées dans les conditions générales des contrats ».

Cass. civ. 3, 1^{er} juillet 2009

Dans le cadre d'un marché à forfait, le sous-traitant réclamait le solde du prix global forfaitaire, les intérêts moratoires jusqu'au 31 août 2002 et les intérêts moratoires au taux défini par l'article L. 441-6 du Code de commerce à compter du 1^{er} septembre 2002. Sur ce dernier point, il reproche à la cour d'appel de ne pas avoir répondu à son moyen.

La troisième chambre civile, saisie du pourvoi du sous-traitant, juge le moyen irrecevable, le grief relevant, selon elle, de la procédure prévue à l'article 463 du Code de procédure civile. Le texte permet au plaideur de demander à la juridiction qui a omis de statuer sur une demande de compléter sa décision sans porter atteinte à la chose jugée. Cette demande sur requête est ouverte pendant un an à compter de la décision litigieuse ou, en cas de pourvoi en cassation, à compter de la décision d'irrecevabilité.

CA Paris, 19 février 2009

Une société négociant des produits en panification reproche à un fabricant de levures des pratiques discriminatoires par les prix qui lui seraient appliqués. Elle réclame notamment la remise du barème des prix pour les industriels de la panification et la brochure des produits vendus aux industriels, pour la période concernée.

En première instance, le Tribunal de commerce de Paris, dans un jugement du 11 mai 2006, l'avait déboutée de sa demande au motif que la loi ne met pas à la charge du fournisseur l'obligation de communiquer, à une catégorie de clients, le barème appliqué à une autre.

La Cour d'appel de Paris, saisie du litige, donne raison aux premiers juges. D'une part, sous l'empire de l'article L. 441-6 du Code de commerce, tel que rédigé au jour de la demande, le 7 mai 2004, tant la pratique que la doctrine administrative estimaient que la diversité des situations des acheteurs, utilisateurs pour certains, négociants pour d'autres, justifiait que le vendeur établît des conditions générales de vente différenciées dont la communication était réservée aux seuls clients concernés. D'autre part, la loi du 2 août 2005 a entériné cette position, prévoyant expressément que l'obligation de communication ne s'appliquait qu'à l'égard des clients d'une même catégorie.

CA Paris, 15 octobre 2009

A l'origine, une SAS exerçant notamment une activité immobilière, avait confié à une société des missions d'assistance et de conseil. Celle-ci lui a proposé, en septembre 2004, un projet de contrat d'assistance au recouvrement des créances. La SAS n'ayant pas réglé certaines factures, au titre d'honoraires prévus dans la convention proposée en septembre 2004, son cocontractant lui réclame paiement avec intérêts au taux de refinancement de la BCE majoré de 7 points au lieu et place du taux conventionnel de 5% appliqué jusqu'au 31 décembre 2006. Condamnée en première instance, la SAS soutient notamment, quant aux intérêts de retard, que contrairement aux exigences des articles L. 441-3 et L. 441-6 du Code de commerce, son adversaire n'avait pas fait figurer sur ses factures une date d'échéance et un taux d'intérêts de retard dont il pourrait se prévaloir.

Infirmant sur ce point la décision des premiers juges, la Cour d'appel de Paris retient que les factures ne précisaient pas le taux des pénalités applicables en cas de retard. La SAS n'a donc pas donné son accord

pour que soit appliqué un taux d'intérêt de 5% et aucun accord respectant les conditions posées par l'article L. 441-6 du Code de commerce n'a été conclu. La cour exclut donc l'application du taux de refinancement de la BCE majoré de 7 points.

CA Paris, 17 mars 2009

Par acte du 26 décembre 2001, les appelants ont acquis le capital social d'une société d'imprimerie, moyennant paiement d'un prix pour partie fixe, et pour partie variable. Les vendeurs reprochent aux acquéreurs de ne pas avoir pris les précautions nécessaires afin de préserver leurs droits au titre de la perception éventuelle du prix variable.

Il est notamment fait grief au jugement du tribunal de commerce de Paris du 23 avril 2007 de ne pas avoir fait application de l'article L. 441-6 du Code de commerce à l'indemnité prononcée. La Cour d'appel de Paris donne raison aux premiers juges, estimant que l'article L. 441-6 du Code de commerce n'est en l'occurrence pas applicable, s'agissant d'une indemnité réparatrice judiciairement fixée.

CA Paris, 6 mai 2009

Le partenaire d'un groupe de télécommunications, en relation d'affaires depuis 1999, lui reproche de l'avoir exclu de certaines missions en raison de la requalification injustifiée de celles-ci en missions informatiques, pour lesquelles il n'était pas référencé. Il invoque notamment devant les juges la rupture brutale fautive de leurs relations commerciales et demande indemnisation. Plus précisément, sur l'annulation d'une commande, la cour fixe le montant du préjudice mais refuse de faire application des pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 du Code de commerce, s'agissant d'une somme versée à titre de dommages-intérêts.

CA Paris, 11 juin 2009

Un entrepreneur avait confié à un laboratoire industriel de développement de photos l'exécution de travaux commandés par ses clients. Il lui devait à ce titre des factures impayées que le laboratoire lui réclamait en justice, demandant pour la première fois en cause d'appel l'application du taux d'intérêts de la BCE majoré de 7 points, avec capitalisation, prévu sur les facture. La Cour d'appel de Paris accède à la demande nouvelle du créancier.

CA Versailles, 30 avril 2009

Une société d'assistance technique aux entreprises avait pour mission, dans le cadre du contrat qui la liait à son client, de le seconder pour des travaux de mise en conformité sur 15 sites. Le client s'opposant à deux facturations, la société d'assistance technique lui réclamait en justice indemnisation pour le préjudice subi en raison du retard dans le paiement des factures litigieuses et, pour la première fois en cause d'appel, application des pénalités prévues à l'article L. 441-6 du Code de commerce. Sur ce point, la Cour d'appel de Versailles juge la demande recevable, comme tendant aux mêmes fins que la demande initialement fondée, en première instance, sur l'article 1147 du Code civil. Il y accède, peu important que les pénalités n'aient pas figuré dans la proposition de services. Il suffit, selon les juges, que la proposition de services détermine avec précision les dates d'exigibilité des différents versements et que ces derniers soient fixés comme fractions du coût total prédéterminé, et non en fonction de l'achèvement des travaux, l'achèvement étant garanti par une retenue de 5%.

Trib. adm. Toulon, 17 décembre 2009

Une société d'hôtellerie reprochait à la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur de lui avoir causé un préjudice en annulant une réservation. Elle demandait en justice l'application de ses conditions générales de vente. Le tribunal administratif de Toulon la déboute de sa demande, la preuve n'étant pas rapportée que la société ait annexé ses conditions générales au devis adressé à la Région qui, par voie de conséquence, n'avait pu les accepter.

ARTICLE L.441-7 C.COM et L.441-6 (ancien) C.COM COOPERATION COMMERCIALE et SERVICES DISTINCTS

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Nombre de décisions de la Cour de cassation, Chambre commerciale : 1 (cassation)
- Nombre de décisions de cour d'appel : 1

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 1

Nombre de décisions condamnant pour violation de l'article : 1

1 intervention volontaire du Ministre.

Observations générales

Deux arrêts éclairent l'application dans le temps de l'article L. 441-7 du Code de commerce, plusieurs fois remanié depuis la loi du 2 août 2005. Certes, la loi nouvelle n'est pas plus douce, mais elle pourrait être applicable aux infractions commises à l'occasion de contrats en cours au moment de l'entrée en vigueur de l'article L. 441-6 du Code de commerce.

Références des décisions étudiées

Cass. com., 3 mars 2009, Bull. civ. IV, 2009, n° 31
CA Paris, 28 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-000647

Analyse des décisions

Cass. com., 3 mars 2009

Dans le cadre d'un marché de travaux datant du 19 mars 2001, l'entrepreneur invoquait à l'encontre de son débiteur une reconnaissance de dette du 18 décembre 2001 et demandait le versement des intérêts majorés en application de l'article L. 441-6 du Code de commerce. C'est au visa des articles 2 du Code civil et L. 441-6 du Code de commerce que la chambre commerciale de la Cour de cassation, saisie du pourvoi, énonce que l'article L. 441-6 du Code de commerce, issu de la loi du 15 mai 2001, est applicable aux contrats en cours et donc à celui conclu le 19 mars 2001, car il répond « à des considérations d'ordre public particulièrement impérieuses ». Par conséquent, l'article L. 441-7 du Code de commerce, issu de la loi du 2 août 2005, et modifié par la suite, devrait être également applicable aux infractions commises dans le cadre d'un contrat en cours conclu avant le 2 août 2005. Etant rappelé que l'article L. 441-7 sanctionne les conventions entre distributeurs et fournisseurs en particulier lorsqu'elles ne sont pas conformes à l'article L. 441-6 du Code de commerce.

CA Paris, 28 janvier 2009

La DGCCRF reprochait à une enseigne de distribution et à une centrale de référencement d'avoir conclu avec un ensemble de fournisseurs des contrats de coopération commerciale omettant de préciser le contenu des services rendus, la date et la durée des prestations correspondantes en violation de l'article L. 441-7 du Code de commerce. Il leur était également fait grief, toujours sur le fondement de l'article L. 441-7 précité, d'avoir conclu des contrats de services distincts omettant de préciser la nature des prestations rendues. La

question essentielle était celle de la loi applicable aux faits incriminés. La Cour d'appel de Paris énonce que les lois du 3 janvier 2008 et du 4 août 2008, qui sont venues modifier l'article L. 441-7 du Code de commerce, ont maintenu le formalisme applicable « *aux services propres à favoriser la commercialisation qui ne relèvent pas des obligations d'achat et de vente* ». Ces lois ne comprenant pas de disposition nouvelle plus douce concernant la détermination du contenu de la convention, elles n'ont pas modifié la définition des éléments constitutifs du délit et ont maintenu l'exigence de précision du contenu de la convention. Retenant l'imprécision systématique des formules contractuelles, les juges incriminent le procédé consistant « *en l'énonciation de formules types et générales à propos de leurs obligations à l'égard des fournisseurs cantonnés dans une situation de subordination économique* ». L'argument des sociétés consistant à invoquer l'erreur de droit, induite de la confusion induite par les multiples remaniements de l'article L. 441-7, n'est pas retenu par les juges. « *Le fait que la loi du 2 août 2005 et les textes ultérieurs ont été l'objet de prises de position multiples ou contradictoires, est indifférent, l'exigence de précision ayant été maintenue en des termes clairs dans les rédactions successives de l'article L. 441-7 du Code de commerce* ».

**ARTICLE L.442-2 DU CODE DE COMMERCE
REVENTE A UN PRIX D'ACHAT INFERIEUR A SON PRIX
D'ACHAT EFFECTIF**

I. Nombre de décisions

- Nombre de décisions de cour d'appel : 2

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 1

Nombre de décisions refusant l'application de l'article : 1

Observations générales

Article invoqué dans sa version en vigueur du 21 septembre 2000 au 3 août 2005.

Référence des décisions étudiées

Cour d'appel de Paris 9 avril 2009, n°08/18643, Lettre de la Distribution juillet/août 2009
Cour d'appel de Paris 30 avril 2009, n°07/04256

Analyse des décisions

CA Paris 9 avril 2009

En cause dans l'espèce, une société mère et sa filiale, cette dernière ayant pour activité la vente par correspondance, sur catalogue, de livres, disques, DVD, jeux vidéo.

Il est reproché aux sociétés une opération d'offre des frais de port. Cette opération constituant à la fois, selon le syndicat de la librairie française, une prime interdite par la loi Lang et une revente à perte puisqu'elle oblige le vendeur à comprimer ses marges au point de les rendre négatives.

La cour d'appel de renvoi réfute cette argumentation. Elle retient que la revente à perte doit être établie par comparaison entre le prix de revente et le prix d'achat supporté par le distributeur et non par comparaison entre ce prix d'achat et l'ensemble des coûts supportés par le distributeur pour la revente. Le distributeur peut, à ce titre, abandonner tout ou partie de sa marge de distribution sans être en infraction avec le texte. La seule condition à respecter est que le prix de revente, bien qu'inférieur à l'ensemble des coûts, soit supérieur au prix d'achat effectif.

La cour d'appel précise utilement à cet égard, que la notion de « frais de transports » mentionnés dans l'article L.442-2 du Code de commerce venant majorer le prix auquel le produit a été acquis par le distributeur, s'entend des frais du transport du produit jusqu'au site géré par le distributeur et non des éventuels frais de transport du distributeur au consommateur qui sont qualifiés de frais de distribution.

CA Paris 30 avril 2009

Deux fournisseurs de jouets reprochent à des distributeurs une revente à perte concernant certains produits, au motif que la comparaison entre le prix tarif du fournisseur, le prix affiché à la vente et la remise consentie au public démontrait l'existence d'une revente à perte.

Le distributeur en cause rétorque qu'il ne suffit pas de comparer les prix pratiqués en magasin avec les tarifs des fournisseurs communiqués car l'existence de contrats de coopération commerciale peut avoir un impact sur les tarifs dont il bénéficie. La cour d'appel rejette cet argument.

Le distributeur soutenait également que cette revente à perte était licite en application des dispositions de l'article L. 224-1-I, 1°, a) du Code de commerce. Cet article dispose que les dispositions de l'article L. 442-

2 du Code de commerce ne sont pas applicables aux produits dont la vente présente un caractère saisonnier marqué pendant la période terminale de la saison des ventes.

Le distributeur fait alors valoir que cette revente est licite car les jours pendant lesquels elle a été effectuée étaient les derniers jours où les consommateurs effectuaient leurs achats et constituaient la période terminale de la saison des ventes. L'argument est rejeté par la cour car la période terminale de la saison des ventes de Noël se termine le 24 décembre avec les achats de dernière heure qui constituent selon elle un volume d'affaires non négligeable.

Le distributeur avançait également que les remises pratiquées étaient sélectives en raison d'inventus. L'argument est encore rejeté par la cour qui estime que les produits concernés recueillaient la faveur des consommateurs.

ARTICLE L.442-5 C.COM
IMPOSITION DU PRIX DE REVENTE

I. Nombre de décisions

Aucune décision concernant l'imposition du prix de revente n'a été relevée pour la période considérée.

ARTICLE L.442-6-I, 1° PRATIQUES DISCRIMINATOIRES

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues :

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 0
- Nombre de décisions de cour d'appel : 4
- Nombre de décisions de la Cour de cassation : 0

II. Bilan

Nombre de décisions retenant l'application de l'article L. 442-6-I, 1° : 0

Nombre de décisions écartant l'application de l'article L.442-6-I, 1° : 4

Dans sa rédaction antérieure à la loi n°2008-776 du 4 août 2008 :

CA Paris 19 février 2009 n°06/09521
CA Pau 31 mars 2009, JurisData n°2009-004452

Dans sa rédaction postérieure à la loi n°2008-776 du 4 août 2008 :

CA Paris 27 mai 2009, n°08/02294
CA Paris 2 juillet 2009, n°08/19009

Observations générales

Activités concernées :

L'application de l'article L.442-6-I, 1° du Code de commerce est sollicitée uniquement dans le cadre de litiges relatifs à des contrats de distribution de produits.

Etat des relations :

La mise en œuvre de pratiques discriminatoires est imputée par celui qui s'en prétend victime à l'un de ses partenaires commerciaux, ou à son ancien cocontractant suite à la rupture des relations.

Nature de l'argument :

L'existence de pratiques discriminatoires est invoquée uniquement au soutien d'une action en justice. Si la mise en œuvre de pratiques relevant de l'article L.442-6-I, 1° du Code de commerce constitue généralement le principal grief adressé à la partie adverse, lui sont souvent également reprochées d'autres pratiques, telles que l'abus de dépendance économique ou une rupture brutale.

Objet du grief :

Une des décisions étudiées rappelle que le traitement différencié de partenaires économiques ne relève pas de l'article L.442-6-I, 1° lorsque ces derniers se trouvent dans une situation différente.

Analyse des décisions

Référence des décisions étudiées

CA Paris 19 février 2009, n°06/09521
CA Pau 31 mars 2009, JurisData n°2009-004452
CA Paris 27 mai 2009, n°08/02294
CA Paris 2 juillet 2009, n°08/19009

Secteurs d'activité concernés

CA Paris 19 février 2009
Marché de la levure.

CA Pau 31 mars 2009
Commerce de détail de vêtements sportswear.

CA Paris 27 mai 2009
Distribution sélective de véhicules automobiles.

CA Paris 2 juillet 2009
Distribution de produits d'entretien de lentilles de contact.

Données relatives à l'application de l'article L. 442-6-I, 1°

Nature des relations existant entre la personne qui se prétend victime de pratiques discriminatoires et celle à qui elle attribue ces pratiques discriminatoires

Relations rompues :

CA Paris 27 mai 2009
Le litige opposait des distributeurs sélectifs au fournisseur qui avait résilié le contrat les liant.

Partenaires en relation :

CA Paris 19 février 2009
L'opérateur ayant pour activité la revente de produits de panification reprochait à son partenaire, fournisseur de levure, une différenciation tarifaire injustifiée.

CA Pau 31 mars 2009
Le demandeur et le défendeur étaient des partenaires commerciaux liés par des contrats d'achat-vente ponctuels. En l'espèce l'un des partenaires commerciaux avait refusé d'établir des relations pérennes par le biais d'un contrat de distribution.

CA Paris 2 juillet 2009
Le litige opposait un fournisseur et un distributeur qui entretenaient des relations commerciales depuis plus de dix ans.

Solutions retenues par les décisions étudiées

Pratique discriminatoire invoquée

CA Paris 19 février 2009
En l'espèce, une centrale d'achat, revendant les marchandises à ses coopérateurs, reprochait à un fabricant de levure un traitement tarifaire différencié, constitutif, selon cette dernière, de discriminations non justifiées.

La cour rejette cette argumentation en relevant que les différences de tarification étaient justifiées par la diversité des situations dans lesquelles étaient placés les différents acheteurs. En effet, les différences de

tarifs étaient constatées entre les grossistes revendant la marchandise en l'état, catégorie dont relevait la centrale d'achat, et les industriels transformant la marchandise en l'incorporant à leurs propres produits. Dès lors, l'établissement de conditions générales de vente et de tarifs différenciés selon les catégories d'acheteurs était justifié.

CA Pau 31 mars 2009

Un détaillant de vêtements reproche au fournisseur également distributeur exclusif d'une marque de vêtements sportwear, des pratiques discriminatoires consistant notamment en l'installation d'un concurrent dans la même zone commerciale associé à une braderie dont le détaillant avait été exclu.

La cour d'appel constate qu'aucune discrimination ne résulte de ces faits dès lors que d'une part, au regard des factures examinées, il ressort une parfaite identité des prix pratiqués à l'égard de ces revendeurs et, d'autre part, que le fournisseur également distributeur exclusif impose aux revendeurs de ne commercialiser qu'en magasin les produits contractuels, sauf à demander une autorisation spéciale.

Le concurrent disposant d'un point de vente dans la zone artisanale de la braderie, il était légitimement associé, de fait, à la braderie organisée par le fournisseur également distributeur exclusif lui-même dans la zone artisanale, sans qu'il soit nécessaire de demander une autorisation.

CA Paris 27 mai 2009

Des distributeurs automobiles invoquaient le caractère discriminatoire de l'application faite par le fabricant de la clause de résiliation prévue dans le contrat cadre de distribution sélective au motif que la clause n'avait pas été appliquée de la même manière à d'autres membres du réseau ayant procédé à des ventes dans les mêmes conditions que celles reprochées. Les sociétés distributrices ayant reçu notification de la résiliation le 18 décembre 2006 avec effet au 31 janvier 2007. Les juges de première instance avaient relevé l'existence de pratiques discriminatoires à l'encontre du fabricant après avoir décidé que la résiliation prendrait effet au 18 décembre 2008.

Le fabricant arguait que dès lors que la résiliation des contrats n'avait pas eu d'effet avant l'entrée en vigueur de la loi du 4 août 2008, supprimant l'interdiction des pratiques discriminatoires, ce grief était devenu inexistant.

La cour d'appel fait droit à cette demande en considérant que les contrats ayant été poursuivis en exécution de décisions judiciaires et leur résiliation prenant effet après l'entrée en vigueur de la loi du 4 août 2008, les distributeurs ne pouvaient invoquer le caractère illégal des discriminations tenant à la clause de résiliation.

CA Paris 2 juillet 2009

Les contrats de fourniture d'une société qui commercialisait des produits d'entretien pour lentilles de contact, qui ne pouvaient être vendus au public que par l'intermédiaire des opticiens, laboratoires et officines pharmaceutiques, avaient été modifiés et prévoyaient que les produits ne pouvaient être vendus qu'aux opticiens, le fabricant réservant la distribution exclusive de ses produits auprès des pharmacies à une autre société.

La société dont les possibilités de revente étaient restreintes qualifiait de discriminatoires les conditions de vente plus favorables accordées au distributeur exclusif.

La cour d'appel rejette cet argument en application des dispositions de la loi du 4 août 2008 abrogeant l'article L.442-6-I, 1° du Code de commerce.

ARTICLE L. 442-6-I, 2° (L. 2 AOUT 2008)
SOUSSION A DES OBLIGATIONS CREAT UN DESEQUILIBRE
SIGNIFICATIF

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 1

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'applicabilité de l'article : 0

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

La nouveauté du dispositif explique peut-être qu'une seule décision ait été rendue sur ce fondement.

Secteur d'activité concerné

TGI Paris, 3 mars 2009
Automobile

Analyse des décisions

TGI Paris, 3 mars 2009, n° 09-00356

Un constructeur automobile fait réaliser un audit sur 196 véhicules de différentes marques pour lesquels un distributeur avait bénéficié d'aides à la vente sous forme de remises consenties par le constructeur sur le prix de vente des véhicules à certaines catégories d'acheteurs professionnels. Ces remises impliquaient, pour chaque vente, la constitution d'un dossier contenant les justificatifs de l'éligibilité de l'acheteur à l'opération commerciale. Selon le courrier adressé au distributeur, l'audit devait vérifier notamment que ces dossiers étaient bien complets. A défaut, et conformément aux circulaires « contrôles des opérations commerciales » du constructeur, celui-ci était en droit de demander la restitution des rabais consentis.

N'ayant pu présenter à temps la totalité des dossiers et le constructeur ayant refusé un nouvel audit, le distributeur dut restituer les remises correspondantes, ce qu'il contesta devant le juge. Selon lui, les circulaires sur lesquelles se fondait la restitution créaient un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, au sens du nouvel article L. 442-6-I, 2°, puisqu'elles permettaient le remboursement des aides à la vente pour des raisons de pure forme tenant au fait que certains dossiers étaient incomplets ou non présentés.

Les juges admettent l'applicabilité du texte dans sa nouvelle rédaction car le fait générateur du dommage invoqué, c'est-à-dire la restitution litigieuse, est postérieure à la loi du 4 août 2008. Pour autant, ils estiment que la soumission ou tentative de soumission à des conditions créant un déséquilibre significatif n'est pas démontrée, en s'appuyant sur plusieurs éléments. D'abord, le distributeur n'était pas contraint de participer à l'opération commerciale et de solliciter une aide commerciale. Ensuite, il avait été prévenu suffisamment tôt de l'audit dont la date avait été fixée d'un commun accord. Enfin, les pièces à joindre au dossier étaient de simples justificatifs de la vente et de l'appartenance du véhicule à la catégorie professionnelle concernée par l'opération commerciale.

ARTICLE L.442-6-I, 2° a)
OBTENTION D'UN AVANTAGE NE CORRESPONDANT A AUCUN
SERVICE COMMERCIAL EFFECTIVEMENT RENDU OU
MANIFESTEMENT DISPROPORTIONNE AU REGARD DE LA
VALEUR DU SERVICE RENDU

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 0

II. Bilan

Des décisions rendues sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 2°, a) font suite à une action du Ministre (*T. com. Orléans, 11 décembre 2009, n° 2008-7224 ; CA Versailles, 24 septembre 2009, n° 08/05366 ; CA Versailles, 29 octobre 2009, Jurisdata n° 2009-015907 ; T com. Evry, 14 octobre 2009, n° 2008F00380 ; CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-005280 ; CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-005294*).

ARTICLE L. 442-6-I, 2°, b)
ABUS DE DEPENDANCE, DE PUISSANCE D'ACHAT OU DE VENTE

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 4

- Nombre de décisions de cour d'appel : 4

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'applicabilité de l'article : 0

Nombre de décisions écartant l'applicabilité de l'article : 3

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

Certaines décisions rendues sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 2°, b) font suite à une action du Ministre (*CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-005280 ; T. com. Evry, 14 octobre 2009, n° 2008F00380*)

Plusieurs font suite à une action engagée par un opérateur économique.

Secteurs d'activités concernés

CA Paris, 11 mars 2009
Commercialisation de matériel informatique

CA Lyon, 30 avril 2009
Fabrication automobile

CA Paris, 6 mai 2009
Assistance informatique

CA Versailles, 14 mai 2009
Cosmétique

Référence des décisions étudiées

CA Paris, 11 mars 2009, Jurisdata n° 2009-001180

CA Lyon, 30 avril 2009, n° 08/01633

CA Paris, 6 mai 2009, n° 07/19847

CA Versailles, 14 mai 2009, n° 07/07662

Analyse des décisions

CA Paris, 11 mars 2009

Une société informatique modifie unilatéralement les conditions de paiement pratiquées à l'égard de l'un de ses clients. Celui-ci, s'estimant victime d'une modification unilatérale et brusque des conditions générales de ventes mettant en péril sa situation financière assigne le fournisseur sur le fondement d'un abus de dépendance économique. Le grief est écarté. Après avoir énoncé que la seule circonstance qu'un

distributeur réalise une part importante, voire exclusive, de son approvisionnement auprès d'un seul fournisseur ne suffit pas à caractériser son état de dépendance économique, les juges relèvent qu'en l'espèce, le demandeur ne justifiait nullement d'une impossibilité de se fournir en produits substituables ou alternatifs sur le marché pertinent considéré, alors qu'aucun contrat d'exclusivité ne liait les parties.

CA Lyon, 30 avril 2009

Un contrat cadre de sous-traitance est conclu entre un fabricant de carrosserie et un fournisseur de véhicule. Le premier assigne le second sur le fondement de l'article L. 464-2-I, 2°, b), lui reprochant une diminution continue de ses commandes. Le grief est écarté au motif que ne sont établies, ni la relation de dépendance, ni la soumission à des conditions commerciales ou à des obligations injustifiées. Sur le premier point, les juges relèvent que si le contrat et la convention d'occupation des locaux du fournisseur par le sous-traitant interdisaient à celui-ci de fabriquer des carrosseries pour des tiers, cette interdiction ne concernait que les locaux du fournisseur mis à disposition gratuitement au sein de son usine de fabrication de véhicules et qu'il lui était donc loisible de réaliser de telles fabrications dans d'autres locaux.

CA Paris, 6 mai 2009

Une société informatique est référencée par une société de téléphonie pour réaliser des missions de « conseil en management » pour le compte de celle-ci. Par la suite, ces missions sont requalifiées en missions « informatiques » pour lesquelles elle n'est pas référencée. S'estimant victime d'un déréférencement de fait, causé par son refus de se plier à de nouvelles conditions commerciales injustifiées tenant à une baisse de ses honoraires, le prestataire agit sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales établies et de l'abus de dépendance économique. Ce dernier grief est écarté, les juges estimant que l'existence de conditions commerciales ou obligations injustifiées au sens de l'article L. 442-6-I, 2°, b) n'étaient pas démontrée par le demandeur.

CA Versailles, 14 mai 2009

Le promoteur d'un réseau de parfumerie propose à deux de ses membres la transformation du contrat de distribution exclusive en contrat de distribution non-exclusive pour la commercialisation de ses produits en Ukraine. Les distributeurs assignent le promoteur devant le tribunal de commerce, notamment pour rupture fautive et constitutive d'un abus de dépendance économique du contrat de distribution exclusive. Sur ces demandes, les distributeurs sont déboutés. Appel est interjeté, mais constatant que certaines pièces n'ont pas été communiquées, la cour d'appel renvoie l'affaire.

**ARTICLE L.442-6-I, 4° C. COM.
MENACE DE RUPTURE BRUTALE**

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 1

- Nombre de décisions de cour d'appel : 1

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'applicabilité de l'article : 0

Nombre de décisions écartant l'applicabilité de l'article : 1

Observations générales

Secteur d'activité concerné

CA Paris, 14 mai 2009
Transport

Analyse des décisions

CA Paris, 14 mai 2009, n° 06/21725

Suite à la rupture du contrat la liant à un client avec qui elle était en relation depuis plusieurs années, une société de transport agit sur le fondement de l'article L. 442-6 du Code de commerce, en invoquant plusieurs arguments, dont le fait qu'elle aurait subi une menace de rupture brutale en vue d'obtenir des conditions manifestement dérogatoires aux conditions générales. Ce grief est écarté, les juges relevant que le demandeur reprochait en réalité essentiellement à son client la rupture d'une relation commerciale établie et n'expliquait pas en quoi les modalités sur lesquelles les parties sont tombées d'accord à chaque renégociation dérogeaient manifestement aux conditions générales du secteur ou revêtaient un caractère injustifié.

ARTICLE L. 442-6, I, 5°
RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES ETABLIES

Références des décisions étudiées :

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/08055
CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/07870
CA Paris, 8 janvier 2009, JurisData n° 2009-373707
Cass. com., 13 janvier 2009, pourvoi n°08-13.971
CA Lyon, 15 janvier 2009, RG n° 07/07181
CA Rennes, 16 janvier 2009, RG n° 08/00159, JurisData n° 2009-002319
CA Paris, 16 janvier 2009, RG n° 06/19233
Cass. com., 20 janvier 2009, pourvoi n°07-17556
CA Rennes, 20 janvier 2009, RG n° 08/04115
CA Paris, 22 janvier 2009, JurisData n°2009-376029
CA Paris, 28 janvier 2009, RG n° 06/20252
CA Paris, 29 janvier 2009, RG n° 07/05460
CA Rennes, 3 février 2009, RG n° 08/04789
CA Versailles, 5 février 2009, RG n° 07/06076
CA Rennes, 5 février 2009, JurisData n° 2009-003566
Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020
CA Nîmes, 12 février 2009, RG n°07/03631
CA Paris, 13 février 2009, JurisData n° 2009-375694
CA Paris, 19 février 2009, RG n° 08/07725
CA Paris, 19 février 2009, RG n° 07/08169
CA Aix en Provence, 20 février 2009, RG n°06/16396
CA Paris, 25 février 2009, RG n° 07/08331
CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/01917
CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/00074
CA Colmar, 10 mars 2009, RG n° 07/03601
CA Paris, 11 mars 2009, RG n° 07/05589
CA Paris, 18 mars 2009, RG n° 07/02090
CA Nancy, 18 mars 2009, JurisData n° 2009-376657
CA Aix en Provence, 20 mars 2009, RG n°08/12983
CA Grenoble, 26 mars 2009, JurisData n°2009-380178
CA Pau, 26 mars 2009, RG n°08/01257
Cass. com., 31 mars 2009, pourvoi n° 07-20991
CA Pau, 31 mars 2009, JurisData n° 2009-004452
CA Amiens, 2 avril 2009, RG n°07/01039
Trib. com. Paris, 2 avril 2009
Cass. com., 7 avril 2009, pourvoi n°08-11572
CA Dijon, 16 avril 2009, RG n° 08/00742
CA Aix en Provence, 17 avril 2009, RG n°06/20859
CA Lyon, 23 avril 2009, RG n° 07/07566
CA Caen, 23 avril 2009, RG n° 07/03653
Cass.com., 28 avril 2009, pourvoi n°08-12788
CA Paris, 29 avril 2009, RG n° 07/02396
CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191
CA Bordeaux, 30 avril 2009, RG n°07/02409
Cass. com., 5 mai 2009, pourvoi n°08-11976
CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/04848
CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/19847
CA Toulouse, 13 mai 2009, JurisData n° 2009-377663
CA Paris, 14 mai 2009, RG n° 07/00621
CA Paris, 14 mai 2009, RG n° 06/21725
Trib. com. Lyon, 19 mai 2009, RG n° 2008J1487
CA Rennes, 26 mai 2009, n° 08/07916, JurisData n° 2009-010300
CA Paris, 28 mai 2009, RG n° 08/03312

CA Paris, 3 juin 2009, RG n° 07/13983
CA Lyon, 4 juin 2009, RG n°08/02521
CA Paris, 11 juin 2009, RG n° 06/20494
CA Paris, 17 juin 2009, RG n°07/05995
CA Paris, 18 juin 2009, RG n° 06/06360
CA Paris, 18 juin 2009, RG n° 07/18026
CA Angers, 23 juin 2009, RG n° 09/00423
CA Amiens, 23 juin 2009, RG n°06/03291
CA Paris, 24 juin 2009, RG n°09/02886
Trib. com. Paris, 24 juin 2009
CA Paris, 1^{er} juillet 2009, RG n° 07/14283, JurisData n° 2009-008797
CA Paris, 2 juillet 2009, RG n° 07/20043
CA Paris, 2 juillet 2009, RG n°06/08865
CA Paris, 2 juillet 2009, RG n° 08/19009
CA Paris, 3 juillet 2009, RG n°06/10552
CA Douai, 6 juillet 2009, RG n°09/00519
Cass. com., 7 juillet 2009, pourvoi n° 08-16633
CA Paris, 8 septembre 2009, RG n° 07/07582
CA Paris, 9 septembre 2009, RG n°07/10355
Cass. Com., 15 septembre 2009, pourvoi n°07-10493
Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°08-19200
Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°08-10020
CA Paris, 16septembre 2009, RG n°07/13021
CA Toulouse, 16 septembre 2009
CA Paris, 24 septembre 2009, RG n°09/10508
TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, RG n° 06/00948
CA Lyon, 8 octobre 2009, RG n° 08/07766
Cass. com., 13 octobre 2009, pourvoi n° 08-20411
CA Paris, 14 octobre 2009, RG n° 07/19854
CA Paris, 22 octobre 2009, RG n°06/13704
Cass. com., 27 octobre 2009, pourvoi n° 07-19396
CA Rennes, 3 novembre 2009, RG n° 08/07491
CA Versailles, 5 novembre 2009, RG n°08/06136
CA Paris, 16 novembre 2009, RG n°07/19387
CA Lyon, 19 novembre 2009, n°09/04247
Cass. com., 24 novembre 2009, pourvoi n°07-19248
Cass. com., 15 décembre 2009, n° 08-20242

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 90

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 5
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 69
- Nombre de décisions de Cour de cassation : 16

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet : 36

Nombre de décisions sanctionnant la brutalité de la rupture : 48

Autres : 9 décisions se prononcent sur des questions de compétence. 1 décision ne se prononce pas sur le grief de rupture brutale, car elle annule le contrat conclu par les parties.

Nombre de décisions avec intervention volontaire du ministre : 2

Deux interventions volontaires du Ministre, sur le fondement de l'article L. 442-6-III et sur le fondement de l'article L. 470-5 du Code de commerce (CA Paris, 29 janvier 2009, RG n° 07/05460 ; TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, RG n° 06/00948).

Observations générales

La majorité des décisions (48 décisions, soit environ 53 %) sanctionne la rupture brutale des relations commerciales établies.

La plupart des décisions émane des cours d'appel (69 décisions), 16 proviennent de la Cour de cassation et 5 sont rendues par des juridictions de première instance.

Activités concernées

L'application de l'article L.442-6-I, 5° du Code de commerce est sollicitée par des entreprises exerçant une activité de prestation de services ou une activité de production, ou encore une activité d'achat-revente de biens.

Dans plusieurs affaires, l'opérateur qui invoquait les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce était une agence de communication.

Etat des relations

Les juges rappellent que la notion de « relation commerciale établie » ne suppose pas l'existence d'un contrat écrit.

Dans un grand nombre d'affaires, l'entreprise qui se prétendait victime d'une rupture brutale faisait l'objet d'une procédure de sauvegarde ou de liquidation judiciaire.

Dans l'une des affaires, la société qui demandait réparation du préjudice causé par la rupture brutale était une société de droit belge.

Compétence

La rupture brutale de relations commerciales établies visée par les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce engage la responsabilité délictuelle de son auteur. Les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce sont impératives et constitutives de lois de police.

Absence de rupture brutale

La plupart des décisions qui refusent de sanctionner l'auteur de la rupture relèvent que la gravité du manquement commis par son partenaire justifiait la rupture sans préavis de la relation. Un certain nombre de décisions considèrent que le préavis observé était suffisant, soit parce que l'auteur de la rupture avait mis

en place un appel d'offres qui avait fait courir un délai de préavis, soit parce qu'il avait à plusieurs reprises mis en garde son partenaire contre le risque d'une rupture des relations.

Durée du préavis

Les juges se réfèrent le plus souvent à la durée des relations antérieures pour apprécier le caractère suffisant ou non du préavis de rupture, mais tiennent compte également des usages de la profession, des possibilités de reconversion de la victime de la rupture, de l'importance du chiffre d'affaires réalisé par la victime avec l'auteur de la rupture, voire de son état de dépendance économique.

Évaluation du préjudice

L'évaluation du préjudice se fait généralement au regard de la marge brute dont la victime aurait pu bénéficier si son partenaire avait respecté un délai de préavis suffisant.

Est également réparé le préjudice résultant de l'engagement de frais en pure perte, de l'atteinte à l'image de l'entreprise, ou de la désorganisation provoquée par la rupture, en particulier lorsque l'entreprise se trouvait en état de dépendance économique vis-à-vis de l'auteur de la rupture parce qu'elle réalisait une grande partie, voire la totalité, de son chiffre d'affaires avec ce dernier.

Dans trois affaires, le fournisseur sollicitait le bénéfice du doublement légal du délai de préavis. Une décision applique ce dispositif (TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, n° 06/00948, pour des produits vendus sous marque de distributeur).

III. Analyse des décisions

Compétence

8 décisions traitent de problèmes de compétence :

Cass. com., 13 janvier 2009, pourvoi n°08-13.971, pub. Bull. 2009, IV, n°3

La Cour de cassation rappelle que l'action fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce est de nature délictuelle et ne saurait être soumise à une clause attributive de compétence en matière contractuelle. La Haute juridiction casse l'arrêt d'appel qui a retenu que « *le litige qui porte sur le point de savoir si la rupture des relations contractuelles entre les parties est intervenue dans le respect des dispositions du contrat de concession, revêt une nature contractuelle, ce dont il déduit qu'en raison de la clause attributive de compétence figurant dans ce contrat, le tribunal de commerce de Paris est compétent* ». En effet, selon « *l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce... le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels, engage la responsabilité délictuelle de son auteur* ».

CA Lyon, 15 janvier 2009, RG n° 07/07181

Les actions en réparation du préjudice découlant d'une rupture brutale des relations sont de nature délictuelle de sorte que les juridictions dans le ressort desquelles les dommages allégués ont été subis sont compétentes pour en connaître.

CA Nancy, 18 mars 2009, JurisData n° 2009-376657

L'action sur le fondement de L.442-6-I, 5° est possible dès lors que l'existence d'un préavis prévu contractuellement et son respect n'empêchent pas le juge de rechercher si ce préavis est suffisant ou raisonnable au regard du texte. L'action n'est pas fondée sur la rupture du contrat qui a régi la relation entre les parties mais sur l'article L. 442-6-I, 5° qui permet d'engager la responsabilité délictuelle, et non pas contractuelle, de l'auteur de la rupture des relations commerciales établies. Dès lors, la clause attributive de juridiction n'est pas applicable et le demandeur peut se prévaloir des règles de compétence de l'article 46 du code de procédure civile.

CA Angers, 23 juin 2009, RG n° 09/00423

La cour rappelle que la rupture brutale de relations d'affaires visée par les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce engage la responsabilité délictuelle de son auteur. Selon les juges, dès lors que le préjudice résultant de la rupture brutale réside dans la perte d'une partie du chiffre d'affaires de la société victime, il faut considérer que les conséquences dommageables de la faute ont été subies à l'endroit où son

siège est situé. La juridiction compétente est donc celle dans le ressort de laquelle est situé le siège de la société.

C'est à tort que le tribunal de commerce a retenu que le lieu où le dommage est subi est celui où naît le préjudice.

Cass. com., 7 juillet 2009, pourvoi n° 08-16.633

Une société de brochage reprochait à deux de ses clientes d'avoir mis fin brutalement à leurs relations. Elle les avait assignées devant le tribunal d'Evreux, faisant valoir que son action, fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, était de nature délictuelle et que le dommage qu'elle avait subi était constitué par la cessation de son activité, qu'elle exerçait précédemment à Evreux où se trouvaient le personnel et les ateliers. Les sociétés défenderesses ayant soulevé l'incompétence de la juridiction saisie, celle-ci s'était déclarée incompétente au profit du tribunal dans le ressort duquel était situé le siège de ces sociétés.

La cour d'appel avait par la suite rejeté le contredit formé par la demanderesse, au motif que si l'article 42 du Code de procédure civile octroie, en présence de plusieurs défendeurs, la possibilité au demandeur de saisir, à son choix, la juridiction du lieu où demeure l'un d'eux, cette disposition ne permet pas au demandeur d'attirer les défendeurs devant une juridiction dont la compétence à l'égard de l'un d'eux aurait un fondement autre que territorial et qui notamment ne serait compétente qu'en vertu des dispositions de l'article 46 du même code. Relevant qu'en l'espèce, les sociétés qui avaient été attirées devant le tribunal de commerce d'Evreux évisaient toutes deux domicile à Roubaix Tourcoing alors que la compétence du tribunal de commerce d'Evreux ne relevait que du critère de compétence tiré des dispositions de l'article 46 du code de procédure civile, la cour d'appel avait décidé que la société demanderesse ne bénéficiait pas de l'option de compétence.

L'arrêt est cassé pour violation des articles 42 et 46 du Code de procédure civile. En effet, selon la Chambre commerciale, s'il résulte de l'article 42 al. 2 du Code de procédure civile qu'en cas de pluralité de défendeurs le demandeur saisit, à son choix, la juridiction du lieu où demeure l'un d'eux, cette faculté n'est pas exclusive de celle que lui confère l'article 46 al. 3 du même code, de saisir, en matière délictuelle, outre la juridiction du lieu où demeure le défendeur, la juridiction du lieu du fait dommageable ou celle dans le ressort de laquelle le dommage a été subi, lorsque cette juridiction est à ce titre compétente à l'égard de tous les défendeurs.

Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°07-10493

La Cour de cassation avait à juger d'une affaire intéressant deux entreprises, l'une de droit français et l'autre de droit allemand, en relation depuis dix ans. Le contrat portait sur la fabrication et la vente de vêtements. La société de droit allemand avait cessé de passer des commandes en février 2005, date à laquelle fut créée une société spécialisée dans la même activité que l'entreprise française et dont le capital était détenu à hauteur de 50 % par la société de droit allemand.

La société française a assigné la société allemande pour rupture des relations commerciales établies devant le tribunal de commerce. La société allemande a soulevé l'incompétence territoriale de la juridiction saisie en se fondant sur le Règlement européen n°44/2001 du 22 décembre 2000. La cour d'appel a admis l'argumentation et a déclaré que les juridictions françaises étaient incompétentes du fait de la nature contractuelle de l'action.

La Cour de cassation censure l'arrêt d'appel. Elle réaffirme la nature délictuelle de l'action fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, et déclare que la juridiction territorialement compétente est la juridiction du ressort sur lequel le dommage s'est produit.

Cass. com., 13 octobre 2009, pourvoi n° 08-20.411

Un intermédiaire dans la négociation et l'octroi de prêts reprochait à un organisme de crédit d'avoir résilié brutalement le contrat de représentation et de mandat qui les liait. Il l'avait dès lors assigné devant le tribunal de commerce de Compiègne, mais l'organisme de crédit avait soulevé l'incompétence territoriale de ce tribunal. La cour d'appel relevé que le contrat stipulait qu'en cas de faute lourde, l'organisme de crédit pouvait rompre ses relations avec l'intermédiaire sans préavis, et qu'il fallait donc rechercher si ce dernier avait commis une faute lourde vis à vis de son mandant. Le contrat attribuant compétence au tribunal de commerce de Paris pour toutes instances et procédures relatives à l'interprétation et à l'exécution du statut des agents de l'organisme de crédit, la cour d'appel en avait déduit que le tribunal de commerce de Compiègne était incompétent territorialement pour connaître de l'action en responsabilité engagée.

La Chambre commerciale casse cependant l'arrêt rendu par les juges du fond pour violation de l'article L. 442-6-I, 5°. Elle estime que le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de

préavis déterminée en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels, engage la responsabilité délictuelle de son auteur.

CA Rennes, 3 novembre 2009, RG n° 08/07491

Les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce interdisant certaines pratiques commerciales discriminatoires ou restrictives de concurrence sont impératives et constitutives de loi de police, de sorte qu'elles sont applicables au litige qui porte sur les conditions de la rupture de relations commerciales nouées avec un producteur en vue de la distribution de ses produits sur le territoire français, peu important que l'accord de distribution exclusive conclu entre les parties ait été soumis à la loi allemande.

L'action en réparation du préjudice causé par la rupture brutale tend à rechercher la responsabilité délictuelle de l'auteur de la rupture au sens de l'article 5-3° du Règlement européen n° 44/2001 du 22 décembre 2000, qui dispose que le défendeur doit être assigné devant le tribunal du lieu du fait dommageable en matière délictuelle. Dès lors que sa perte de chiffre d'affaires a été subie en France, le demandeur pouvait donc attirer son ancien partenaire devant les juridictions françaises, bien que le siège de cette société ait été situé en Allemagne.

CA Versailles, 5 novembre 2009, RG n°08/06136

Au contraire de l'action en responsabilité contractuelle contre le voiturier qui se prescrit par un an, l'action en responsabilité consécutive à la brusque rupture de relations commerciales constituées d'une succession de contrats de transport, sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, est de nature délictuelle et n'est donc pas soumise à la prescription annale de l'article L. 133-6 du même code. La fermeture d'un site industriel peut légitimer la cessation des relations commerciales mais sans pour autant dispenser l'auteur de la rupture du respect d'un préavis.

Autres

CA Paris, 29 janvier 2009, RG n° 07/05460

La cour ne se prononce pas sur la demande subsidiaire formée pour obtenir la condamnation du cocontractant auquel était reprochée la rupture brutale des relations, car elle fait droit à la demande d'annulation du contrat formulée à titre principal, considérant que la clause de prix qui imposait au producteur de fixer ses prix en fonction de ceux pratiqués par le distributeur est contraire à l'article L. 420-1 du Code de commerce, et nulle en application de l'article L. 420-3 du même code. La clause de prix étant l'une des stipulations essentielles de l'accord, la cour décide que la nullité de la clause du prix emporte nullité du contrat en son entier, et déclare qu'elle n'est de ce fait pas saisie de la demande d'indemnisation formulée à titre subsidiaire sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce.

Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°08-10020

Deux sociétés étaient en relation commerciale, trois salariés de l'une d'elles étant employés dans les locaux de l'autre. La société accueillant les salariés décida de fermer son site de production. L'employeur licencia ses trois salariés et fut condamné par les juridictions prud'homales. Il engagea alors une action contre son cocontractant aux fins de faire constater la rupture brutale des relations commerciales établies et de ce fait, faire constater que les licenciements abusifs étaient la conséquence de cette rupture. En effet, il n'avait été prévenu de la fermeture du site que vingt et un jours avant sa fermeture effective et l'employeur prétendait qu'un tel délai ne permettait pas la mise en place d'une procédure de reclassement. La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel qui avait fait droit aux prétentions du demandeur, et retient qu'« *en se déterminant, sans rechercher si la société Y justifiait de l'impossibilité de reclasser en son sein les trois employés, la cour d'appel a privé sa décision de base légale* ».

I - Application négative de l'article L. 442-6-I, 5°

Sur la rupture « brutale » de la relation

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/07870

Une société liée, dans le cadre de relations commerciales établies, par des contrats à durée déterminée arrivant à leur terme, n'a pas, sauf à respecter un préavis raisonnable, à donner le motif de la rupture ni à justifier a posteriori de son caractère légitime. Dès lors, l'absence de reproches ou d'avertissements antérieurs à la résiliation sont inopérants dans le cadre de la seule demande de mise en œuvre [des] dispositions légales qui ne visent pas à indemniser la rupture elle-même mais les conséquences d'une rupture brutale.

CA Pau, 31 mars 2009, JurisData n° 2009-004452

Un fournisseur ne commet pas de faute en ne donnant pas suite à une commande d'un détaillant dès lors que de nombreux incidents de paiements l'ont conduit à saisir le juge des référés et auraient donc dû sensibiliser le détaillant au risque de rupture des relations commerciales. Dans ce contexte, la rupture n'est en rien brutale. Au surplus, il restait six mois au détaillant pour se réorganiser et se réorienter auprès d'autres fournisseurs.

CA Caen, 23 avril 2009, RG n° 07/03653

L'article L.442-6-I, 5° du Code de commerce ne s'applique à une relation commerciale rompue par l'arrivée du terme convenu, qu'en cas d'espoir de pérennisation. Si le texte s'applique à toutes les relations entre entreprises, y compris celles qui le sont pour une durée déterminée, c'est à la condition que par la nature et la durée des relations commerciales réelles ainsi créées, l'entreprise dépendante ait pu s'attendre à la poursuite de ses relations et soit dans l'impossibilité suite à la rupture d'organiser son activité ultérieure. Le juge doit donc rechercher l'espérance de pérennité. La poursuite de relations après l'arrivée du terme, constituée par un début de négociation entre les deux sociétés, ne peut s'analyser en une manifestation de reconduction des relations établies dans la mesure où l'échec de ces négociations fut rapidement constaté, que les courriers n'entretenaient aucun espoir, que le défendeur s'était rapproché d'un autre contractant. Ainsi, l'identification d'un espoir demeure une affaire d'espèce selon la Cour d'appel de Caen pour laquelle, en présence d'une clause claire et précise organisant la durée déterminée d'un contrat, c'est sans faute que l'une des parties met fin à la relation en conformité avec ladite clause.

CA Paris, 9 septembre 2009, RG n°07/10355

La diminution accrue de commandes ne peut justifier un recours sur le fondement de L. 442-6-I, 5° du Code de commerce si elle est le résultat de circonstances économiques objectives et s'il s'agissait d'une éventualité prévisible au moment de la conclusion de l'accord.

Sur l'imputabilité de la rupture

CA Aix en Provence, 20 février 2009, RG n°06/16396

Si l'on peut retenir l'existence d'une relation commerciale établie entre un transporteur et un commissionnaire, bien qu'aucun contrat cadre ne lie les parties, la rupture brutale ne peut être retenue lorsque le transporteur, qui se prétend victime de la brutalité de la rupture, en est l'auteur. En effet, en augmentant unilatéralement ses tarifs, sans accord de son cocontractant, le transporteur est responsable de la rupture et ne peut dès lors invoquer l'article L. 442-6 du Code de commerce.

Pour écarter l'application de l'article les juges se fondent sur un argument autre que les deux exceptions prévues par le texte car il n'y avait ni inexécution d'une obligation, ni force majeure.

CA Lyon, 23 avril 2009, RG n° 07/07566

Une société distribuant les produits d'un fournisseur ne peut imputer à ce dernier la rupture brutale des relations dès lors que celle-ci résulte d'un arrêt des commandes décidé par le distributeur lui-même. L'affirmation suivant laquelle le distributeur a été mis devant le fait accompli n'étant corroborée par aucun élément de preuve et un dépôt de marque pour la fabrication et la distribution d'un produit concurrent attestant au contraire que la rupture avait été préparée.

Sur la légitimité de l'absence de préavis

CA Rennes, 20 janvier 2009, RG n° 08/04115

La preuve de la gravité des manquements invoqués et justifiant la résiliation sans préavis des relations commerciales contractualisées peut résulter non seulement des conclusions des enquêtes de satisfaction des clients mais surtout des réclamations faites par les clients, du refus de ces derniers de voir la personne à nouveau intervenir sur les chantiers concernés et des attestations des salariés intervenus pour reprendre les malfaçons et remettre en état les installations effectuées.

CA Paris, 29 avril 2009, RG n° 07/02396

Selon la cour, le manquement caractérisé du franchiseur aux obligations qui lui incombait justifiait, eu égard à sa gravité même, la rupture unilatérale décidée par le franchisé. En l'espèce, le franchisé avait connu de nombreuses difficultés de livraison, notamment à l'approche des fêtes de Noël.

Le franchiseur faisait valoir qu'il était seulement tenu de transmettre aux fournisseurs les commandes passées par les franchisés lors des congrès qu'il organisait et qu'aucune obligation de livraison des

marchandises ne pesait sur lui. Les juges considèrent cependant qu'il lui appartenait de contrôler la réalité et la qualité des livraisons effectuées, celles-ci représentant la suite nécessaire des obligations qui lui incombait au titre de la relation de franchise entretenue avec le distributeur, sauf à méconnaître directement l'exigence d'une cause et d'un objet dans la souscription de tout engagement.

Cass. com., 31 mars 2009, pourvoi n° 07-20991

A l'instar des premiers juges, la cour d'appel avait jugé qu'une société avait mis fin brutalement aux contrats de sous-traitance de la maintenance de ses matériels d'imagerie médicale.

La Chambre commerciale casse l'arrêt au visa de l'article 1184 du Code civil, reprochant à la cour d'appel de n'avoir pas recherché si le fait que la société évincée ait, selon son partenaire, exploité frauduleusement le logiciel de celui-ci et reproduit ses marques, slogans et signes distinctifs à l'appui de ses propres offres commerciales ne caractérisait pas de sa part un comportement d'une gravité suffisante pour justifier la rupture immédiate du contrat de sous-traitance.

CA Amiens, 23 juin 2009, RG n°06/03291

Les parties à l'instance ont conclu un contrat de livraison de fioul domestique pour une durée indéterminée, chacune des parties pouvant y mettre fin moyennant le respect d'un préavis de trois mois. Le fournisseur décida de mettre fin au contrat et ce de manière immédiate en invoquant une faute de son cocontractant tenant à l'absence de véhicule de livraison. Le fournisseur est sanctionné sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce car il ne justifie pas de l'existence d'une faute grave de la part de son livreur et commet dès lors une rupture brutale. La cour retient que le préavis aurait dû être d'une durée de six mois eu égard à la durée des relations (neuf ans). Pour calculer le montant du préjudice subi par le livreur la cour se base sur son manque à gagner pendant la durée normale du préavis.

CA Paris, 1^{er} juillet 2009, RG n° 07/14283, JurisData n° 2009-008797

La résiliation à effet immédiat d'un contrat de distribution exclusive de logiciels n'est pas fautive au regard de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, dès lors que le distributeur a gravement manqué à ses obligations. En effet, s'il n'était pas tenu de respecter un quota de commandes, il devait s'approvisionner auprès du fournisseur, or à la date de la rupture il n'avait plus passé aucune commande depuis un an, alors qu'il continuait à bénéficier de l'exclusivité dans quatre pays.

CA Paris, 2 juillet 2009, RG n° 08/19009

Un fournisseur est fondé à rompre sans préavis les relations qu'il entretenait avec un distributeur qui, au mépris des engagements contractuels qu'il avait souscrits, commercialisait les produits litigieux auprès des officines de pharmacie en violation d'une exclusivité accordée à un autre distributeur.

CA Paris, 14 octobre 2009, RG n° 07/19854

Est justifiée la rupture opérée par un fournisseur confronté à « l'augmentation brutale et importante de l'encours » de crédit, initialement limité à un million d'euros, « sans fourniture d'une garantie supplémentaire », ce qui constituait « une évolution anormale dans l'exécution du contrat que [le fournisseur] n'était pas obligé d'accepter ». La cour relève que le distributeur avait « manqué à son obligation essentielle de paiement », le contrat prévoyant « la possibilité de résiliation à tout moment en cas de violation sérieuse d'une » telle obligation.

CA Paris, 11 juin 2009, RG n° 06/20494

Ne peut se plaindre d'une rupture brutale le contractant « qui n'a pas donné les moyens à son partenaire de s'assurer de l'exécution conforme du contrat et qui a persisté dans ce comportement malgré ses réclamations légitimes ». La perte de confiance qui en est nécessairement résulté était d'une gravité telle que le partenaire était fondé à mettre un terme de manière anticipée au contrat.

CA Paris, 22 octobre 2009, RG n°06/13704

Le distributeur, adhérent d'une centrale de distribution, à qui n'est imposé aucun délai en cas de démission, accomplit par le respect d'un délai d'un mois un geste envers son fournisseur alors qu'il n'y est pas contractuellement tenu. En effet, il ne semble pas exister d'usages du commerce relatifs à la durée minimale du préavis lorsque l'adhérent d'une centrale de distribution rompt le contrat. Aussi, eu égard à cette absence de préavis et au faible poids du distributeur dans l'activité de la centrale, le délai d'un mois respecté spontanément est suffisant, même pour une relation de 7 ans.

Sur la suffisance du délai de préavis

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/07870

« Eu égard à la durée des relations commerciales établies entre [les parties] par plusieurs contrats de prestations dont le plus ancien remontait à 1992 [...], à 1997 pour le contrat le plus important [...] et à 1999 pour [un] contrat [...] plus modeste, à leur importance en termes de chiffres d'affaires réalisés par [la victime] avec [l'auteur de la rupture] sur ces contrats (25 % du chiffre d'affaires global), hors de toute situation de dépendance économique écartée par [la victime] elle-même, ces préavis respectivement de 6 et 3 mois [notifiés en 2004 et 2005] apparaissent raisonnables et suffisants pour pallier les incidences de la perte de marché, incidences dont la [victime] ne justifie, au demeurant, ni la nature ni l'ampleur par les pièces qu'elle produit ».

CA Lyon, 15 janvier 2009, RG n° 07/07181

« Le fait que [la victime de la rupture] réalisait 30% de son chiffre d'affaires avec [l'auteur de la rupture] ne caractérise pas une situation de dépendance économique qui aurait justifié un délai de préavis plus long que le délai contractuel de six mois, ni la durée des relations commerciales de onze années, dans un domaine d'activité qui ne nécessite pas d'investissements lourds, ou dont, en tout cas, il n'est pas justifié qu'il en nécessiterait [...] ». En effet, « une période de six mois laissait à la [victime] un délai suffisant pour se réorganiser et prospecter une nouvelle clientèle ».

CA Paris, 28 janvier 2009, RG n° 06/20252

Une agence de communication et de publicité sollicitait la condamnation de l'un de ses clients pour rupture brutale de la relation commerciale qu'ils entretenaient depuis six ans. Son client avait mis en place un appel d'offres pour l'un des marchés dont elle était initialement titulaire, à l'issue duquel elle n'avait pas été retenue, et il avait clairement manifesté par courrier son intention de ne pas reconduire l'autre marché qu'il avait passé avec elle, au terme d'un préavis de trois mois.

Les juges considèrent que la brutalité de la rupture n'est pas démontrée, relevant les multiples avertissements adressés par le client à son prestataire. Le service de communication du client avait en effet mis en garde ce dernier contre les risques d'une trop grande dépendance et l'avait informé par écrit du risque de perte des commandes et marchés du fait de la programmation d'une mise en concurrence. Le client avait par la suite constamment renouvelé ces mises en garde et rappelé le recours aux appels d'offres. La cour estime par ailleurs que l'appel d'offres mis en place pour le deuxième marché avait fait courir un délai de préavis.

CA Paris, 25 février 2009, RG n° 07/08331

Un prestataire de services informatiques reprochait à l'un de ses clients d'avoir rompu brutalement leurs relations commerciales. La cour relève cependant que le client avait progressivement réduit, dans une proportion importante, le budget consacré aux contrats conclus avec le prestataire ainsi que son recours aux techniciens de ce dernier, manifestant ainsi une indiscutable volonté de désengagement. De plus, le client avait formellement dénoncé l'un des contrats le liant au prestataire avec un préavis de plus de sept mois. Les juges écartent dès lors le grief de rupture brutale, soulignant que le contexte de la rupture, la durée du préavis retenu et la spécialité professionnelle du prestataire étaient propres à permettre à ce dernier de mettre en œuvre une solution alternative.

CA Paris, 18 mars 2009, RG n° 07/02090

Le créateur d'un guide annuel sur les restaurants avait confié l'édition de cet ouvrage à une société. Le 4 octobre 2002, la société d'édition avait informé l'auteur du guide qu'il serait mis un terme à leurs relations le 28 février 2003, mais par accord du 1^{er} mars 2003, leurs relations avaient été prolongées pour une période d'essai de six mois, en vue de contrôler la rentabilité du guide. Le 1^{er} août 2003, la société d'édition avait notifié à son partenaire la rupture de leurs relations en raison des mauvais résultats des ventes. La victime « a été informée » par l'auteur de la rupture « près de dix mois - le 4 octobre 2002 - avant la date de rupture définitive de leurs relations ; ce délai apparaît suffisant au regard de la durée de la collaboration des parties, inférieure à quatre ans ; par ailleurs, la rupture est intervenue dans le cadre de la période d'essai de six mois prévue et pour un motif conforme aux conditions convenues, le 1^{er} mars 2003, en l'espèce les mauvais résultats des ventes ; c'est donc avec raison que les premiers juges ont dit que la rupture ne présentait ni caractère brutal, ni caractère abusif ».

CA Grenoble, 26 mars 2009, JurisData n°2009-380178

Une entreprise de droit espagnol et une société de droit français avaient établi une relation contractuelle pour la diffusion et la distribution d'ouvrages pédagogiques. La relation était convenue pour une durée déterminée avec une clause prévoyant une dénonciation du contrat sous préavis de trois mois.

La société de droit espagnol avait décidé de rompre les relations contractuelles en respectant un délai de préavis de onze mois.

La cour déclare que « *si les relations contractuelles étaient anciennes de dix ans, la société a respecté un préavis de onze mois, bien supérieur au délai contractuel, délai suffisant pour permettre aux parties de dénoncer leurs conventions avec leurs propres distributeurs, d'écouler leur stock, et de rechercher de nouveaux distributeurs* ».

Cass. com., 7 avril 2009, pourvoi n°08-11.572

Une société confiait, depuis plus de vingt ans, le transport de ses marchandises à un transporteur. Elle avait le 25 juin averti ce transporteur de son projet de créer une filiale de transport pour le mois de décembre, puis avait notifié le 24 décembre la fin de leurs relations. La cour d'appel a retenu la brutalité de la rupture en considérant que la rupture avait été notifiée le 24 décembre sans préavis. La Cour de cassation casse l'arrêt en retenant que le transporteur avait bénéficié d'un délai de préavis qui avait débuté le 25 juin.

CA Dijon, 16 avril 2009, RG n° 08/00742

« *La notification par le contractant de sa décision de recourir à un appel d'offres équivaut à l'information de sa volonté de ne pas poursuivre les relations contractuelles et constitue le point de départ du préavis* ». En outre, est mal fondée la société qui invoque que la notification du recours à un appel d'offres n'est pas justifiée par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception, cette modalité n'étant destinée qu'à établir avec certitude la date de la notification de la résiliation et de la réception du courrier.

CA Toulouse, 13 mai 2009, JurisData n° 2009-377663

En l'absence d'usage reconnu par des accords interprofessionnels, le préavis d'une durée de trois mois est suffisant pour permettre au prestataire chargé de la promotion des abonnements et de la prospection en vue de développer la publicité d'une revue, une réorientation de ses activités ou la recherche de nouveaux clients. Le prestataire, bien qu'entretenant une relation commerciale avec la revue depuis 10 ans, n'était pas lié à elle à titre exclusif, n'a réalisé aucun investissement et n'entretenait avec cette dernière qu'un courant d'affaires limité.

CA Paris, 14 mai 2009, RG n° 07/00621

Est suffisant le préavis de neuf mois accordé par un opérateur de téléphonie mobile à un distributeur partenaire avec qui des relations étaient entretenues depuis 14 ans.

CA Paris, 14 mai 2009, RG n° 06/21725

« *Les dénonciations successives des contrats suivies de mises en concurrence, ayant permis à [la victime] de prendre la mesure du risque, naturel dans un secteur concurrentiel, qu'un nouvel accord ne soit pas trouvé et que le contrat ne soit pas renouvelé* », il lui « *appartenait [...] de prendre ce risque en considération et de s'y préparer* », de sorte que le préavis « *de trois mois qui lui était laissé pour ce faire ne saurait être regardé comme insuffisant dès lors qu'il correspond aux périodes de transition conventionnellement arrêtées dans les deux derniers contrats pour lui permettre de mettre en place une nouvelle organisation* ».

CA Paris, 3 juin 2009, RG n° 07/13983

Le client qui informe le prestataire de sa mise en compétition dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres respecte un préavis écrit au sens de l'article L.442-6 du Code de commerce. La durée du préavis s'apprécie au regard de la durée des relations antérieures et de leur nature.

Sur le caractère « établi » de la relation

CA Paris, 19 février 2009, RG n° 08/07725

N'apporte pas la démonstration d'une relation établie, la société qui s'était vue confier la réalisation d'une série de films d'animation dès lors que le contrat ne comportait « *aucun engagement ferme de [lui] confier la réalisation de l'ensemble de la série ; le projet de contrat [qu'elle avait] proposé ne concernait d'ailleurs que le premier épisode de la série et spécifiait que si [l'autre partie] considérait que sa cocontractante n'avait pas respecté le contrat, elle pourrait faire appel à tous autres prestataires pour la*

fabrication des autres épisodes ». En outre, la victime de la rupture ne justifiait pas avoir, antérieurement à ce projet interrompu, déjà travaillé pour le compte de l'auteur de la rupture.

CA Paris, 18 juin 2006, RG n° 06/06360

Ne « *prouve pas avoir entretenu une relation commerciale établie, c'est-à-dire constante, régulière et durable, manifestée par une étroitesse de la collaboration entre les partenaires et une intensité de la relation sur le plan économique* », la partie à un accord-cadre ne comportant aucun engagement de volume de commande et aucune exclusivité, étant précisé que « *la mise en compétition avec des concurrents, dans le cadre d'un appel d'offres, prive les relations commerciales de toute permanence garantie et les place dans une perspective de précarité* ». Par ailleurs, le demandeur ne démontrait pas que les investissements réalisés par lui avaient été exigés par l'auteur de la rupture « *dans le cadre d'une relation étroite et suivie* ».

CA Paris, 8 septembre 2009, RG n° 07/07582

Il n'est pas démontré que le contrat de cession de portefeuille conclu entre deux sociétés d'assurances ait prévu la transmission à l'acquéreur des contrats intervenus avec les partenaires de la société cédante. Au surplus, le code des assurances ne prévoit pas que le transfert approuvé de portefeuille est opposable aux tiers. Ainsi, le transfert opéré n'a pas eu pour effet la continuité par elle-même de la relation commerciale ayant existé entre la société cédante et son partenaire. Dès lors, la durée de la relation commerciale entre cette dernière et l'auteur de la rupture court à compter de la date de la cession jusqu'à la date de fin de la relation.

Cass. com., 15 décembre 2009, n° 08-20.242

A justifié sa décision la cour d'appel qui a rejeté l'action introduite par un éditeur à l'encontre d'un dépositaire de presse, pour rupture brutale de leurs relations commerciales établies. En effet, si le dépositaire avait informé l'éditeur qu'il ne souhaitait plus assurer la distribution de son titre, à cette date l'éditeur avait déjà unilatéralement cessé d'exécuter le contrat de distribution qui les liait.

Sur le caractère « commercial » de la relation

Cass. com., 20 janvier 2009, pourvoi n°07-17.556

La Cour de cassation rejette le pourvoi formé contre un arrêt qui avait débouté le demandeur de son action en rupture brutale des relations commerciales établies au motif que l'action n'était pas ouverte à la profession notariale. « *Après avoir énoncé qu'en vertu de l'article 13,1° du décret du 19 décembre 1945 relatif au statut du notariat, il est interdit aux notaires de se livrer à des opérations de commerce, l'arrêt retient que M. X... ne peut invoquer une quelconque disposition sanctionnant la rupture d'une relation établie ; qu'en l'état de ces énonciations et appréciations, d'où il résulte que les conditions d'application de l'article L. 442-6-1 du Code de commerce n'étaient pas réunies, la cour d'appel a, sans encourir les griefs du moyen, exactement décidé que M. X... est mal fondé à demander réparation à ce titre* ».

CA Paris, 2 juillet 2009, RG n° 07/20043

Ne constitue pas une relation commerciale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° les relations entretenues entre une banque et un de ses clients dès lors que le texte ne concerne que les abus dans les relations commerciales en matière de vente.

Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°08-10.020

Deux sociétés étaient en relation commerciale, trois salariés de l'une d'elles étaient employés dans les locaux de l'autre. La société accueillant les salariés décida de fermer son site de production. L'employeur après avoir licencié ses trois salariés fut condamné par les juridictions prud'homales. Il engagea alors une action contre son cocontractant aux fins de faire constater que la rupture brutale des relations commerciales établies était la cause des licenciements abusifs. En effet, il n'avait été prévenu de la fermeture du site que vingt et un jours avant sa fermeture effective et un tel délai ne permettait pas la mise en place d'une procédure de reclassement. La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel qui avait fait droit aux prétentions de cet employeur, et retient qu'« *en se déterminant par de tels motifs pour établir le lien entre la pratique de la société X et la condamnation de [l'employeur] pour licenciement abusif, sans rechercher si [l'employeur] justifiait de l'impossibilité de reclasser en son sein les trois employés, la cour d'appel a privé sa décision de base légale* ».

CA Paris, 24 septembre 2009, RG n°09/10508

Le fait de tenir à disposition un classeur des conditions commerciales négociées avec les fournisseurs dits référencés ne constitue pas une relation commerciale. La prestation de service consistant à régler

directement les factures adressées par les fournisseurs avant d'en obtenir le paiement par les adhérents en les faisant bénéficier de ristournes de fin d'année en fonction du volume d'achat a un caractère commercial discutable et ne saurait être en elle-même rompue. Enfin, la relation avec un partenaire jouant le rôle de centrale d'achat, si elle peut être qualifiée de commerciale, n'a pas de caractère établi quand elle n'a duré que trois mois et demi.

II. Application positive de l'article L. 442-6-I, 5°

Notion de relation « établie »

CA Rennes, 16 janvier 2009, RG n° 08/00159, JurisData n° 2009-002319

La cour considère qu'un fournisseur et un acheteur entretenaient une relation commerciale établie, dès lors que postérieurement à l'expiration du contrat de trois ans qu'ils avaient conclu, l'acheteur avait continué à commander des produits dans des quantités équivalentes. En arrêtant totalement ses commandes, sans préavis écrit, l'acheteur a donc mis fin brutalement aux relations commerciales.

CA Paris, 22 janvier 2009, JurisData n°2009-376029

En cas de cession d'un fonds de commerce emportant cession de clientèle, le cessionnaire est en droit de se prévaloir des relations établies depuis l'origine avec un partenaire donneur d'ordre. Si ce dernier est libre de changer de prestataire, il est néanmoins tenu à une obligation de loyauté du fait de la collaboration ancienne et satisfaisante, et doit informer en personne son partenaire de la rupture. A défaut, il devra réparer le préjudice engendré par ce comportement vexatoire.

CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/00074

Une société se rend coupable d'une rupture brutale des relations commerciales établies, en mettant fin, sans préavis, au versement des commissions auxquelles un partenaire pouvait prétendre. La cour estime que les deux sociétés ayant entretenu un courant d'affaires organisé et régulier, la rupture brutale ouvre droit à l'allocation de dommages-intérêts (33 933€) correspondant à un délai de trois mois pour six années de relation.

Trib. com. Paris, 2 avril 2009

Le tribunal identifie l'existence de relations commerciales établies nonobstant l'existence d'une procédure d'appel à compétence, estimant que celle-ci vise à définir l'état des compétences requises et disponibles mais ne constitue pas « *une procédure formelle d'appel d'offres* ». Elle permet simplement de choisir de façon discrétionnaire un prestataire avec lequel a été préalablement conclu un contrat-cadre.

CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191

Les juges retiennent l'existence d'une relation établie, alors qu'à partir de 1997, les relations entre les parties s'étaient poursuivies sans écrit.

Selon la cour, l'existence non contestée de relations postérieurement à 1997 démontre la poursuite d'une relation commerciale antérieurement établie.

Cass. com., 5 mai 2009, pourvoi n°08-11.976

Un agent commercial en relations contractuelles avec deux sociétés tombé malade s'était fait remplacer. Pendant dix-sept mois le remplaçant avait prospecté pour le compte de ces deux sociétés. Les deux sociétés avaient décidé de restructurer leur activité et embauché des salariés en lieu et place des agents commerciaux. L'agent remplaçant a engagé la responsabilité des deux sociétés sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce. L'arrêt de cour d'appel, confirmé par la Cour de cassation, retient que bien que la relation ne soit pas formalisée par un contrat, il ressort des pièces du dossier « *l'existence d'une relation avec les sociétés, relation suivie, stable, et dont le remplaçant pouvait penser qu'elle allait continuer* ».

CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/04848

Caractérise une relation établie « *une succession de contrats d'une durée d'un an systématiquement renouvelés pendant 23 ans, et dont [l'auteur de la rupture] ne conteste pas qu'elle représentait la moitié du chiffre d'affaires de son partenaire* ».

Trib. com. Lyon, 19 mai 2009, RG n° 2008J1487

Le caractère saisonnier de la fourniture des produits n'altère pas, au sens de la jurisprudence, la stabilité et la constance des relations commerciales établies entre un fabricant de produits d'emballage et son client. En

l'espèce, la fourniture du produit, un complexe visant à capitonner les camions et les wagons de transport de bouteilles d'eaux minérales, n'intervenait que pendant les périodes de froid, en raison de son objet.

CA Rennes, 26 mai 2009, n° 08/07916, JurisData n° 2009-010300

L'existence de relations commerciales établies entre un fournisseur et des distributeurs résulte des commandes régulièrement passées les deux années précédentes, de la progression du chiffre d'affaires réalisé au cours de cette période, ainsi que des remises de fin d'année consenties par le fournisseur, lesquelles témoignent de la fidélisation de ses clients et, partant, de la stabilité du courant d'affaires qui s'est ainsi créé.

CA Paris, 18 juin 2009, RG n° 07/18026

« Pour caractériser la relation commerciale établie, les critères à prendre en compte sont la durée de la relation, l'étroitesse de la collaboration entre les partenaires et l'intensité de la relation sur le plan économique ». Une telle occurrence peut être vérifiée même en présence de relations de courte durée (27 mois) pourvu qu'elles soient intenses, ce qui n'était pas contestable en l'espèce dès lors que la victime de la rupture réalisait 100% de son chiffre d'affaires avec l'auteur et se trouvait dans les liens d'une exclusivité de fait et en état de dépendance économique.

CA Paris, 3 juillet 2009, RG n°06/10552

La relation visant à développer des relations suivies à caractère intuitu personae et impliquant pour le donneur d'ordre la communication du savoir-faire au façonnier et sa formation, ne peut s'analyser en une relation ponctuelle. L'article L442-6-I, 5° n'exclut pas de la relation commerciale établie une relation de sous-traitance.

Il convient de faire remonter la relation établie non pas à la conclusion du contrat de fabrication mais à la date de création de la société sous-traitante dans la mesure où c'est dès cette date qu'apparaît une permanence du chiffre d'affaires. En l'absence de force majeure, le donneur d'ordre ne peut s'opposer à ce que sa responsabilité soit retenue en revendiquant le fait d'un tiers dont il est lui-même sous-traitant.

Cass. com., 15 septembre 2009, pourvoi n°08-19200

La Cour de cassation estime qu'une succession de contrats ponctuels peut caractériser une relation commerciale établie soumise dès lors, à l'article L. 442-6-I 5° du Code de commerce. « La qualification de relations commerciales établies au sens de l'article L. 442 6 I 5° du Code de commerce n'est pas conditionnée par l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties et une succession de contrats ponctuels peut être suffisante pour caractériser une relation commerciale établie, [dès lors] que des prestations ou une partie d'entre elles ont été fournies à la société chaque année depuis son immatriculation au registre du commerce en mars 1991 et que des entreprises qui exposaient depuis plus de 10 ans avaient fondé leur stratégie commerciale sur cet événement majeur ».

CA Paris, 16 novembre 2009, RG n°07/19387

Le nouveau propriétaire d'immeubles doit pour rompre ses relations avec le prestataire chargé de l'entretien de ces derniers tenir compte de l'ancienneté de la relation dans son ensemble et donc des relations entretenues antérieurement entre le prestataire et l'ancien propriétaire.

Cass. com., 24 novembre 2009, pourvoi n°07-19.248

Deux sociétés avaient conclu un contrat de franchise pour une durée de cinq ans. Après l'arrivée du terme, l'ex franchisé avait passé des commandes à son ancien franchiseur et cédé son droit au bail. L'ancien franchiseur qui disposait d'un nantissement sur le fonds de commerce avait refusé de le lever malgré les demandes du cédant et du cessionnaire. L'ex franchiseur demandait reconventionnellement que soit condamné l'ancien franchisé sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce. La cour d'appel retient comme durée de la relation commerciale les cinq mois suivant le terme du contrat de franchise. Un pourvoi est formé et la Cour de cassation censure l'arrêt d'appel en retenant que la durée à prendre en compte, concernant la relation commerciale, est la durée de l'intégralité des relations nées entre l'ex franchiseur et son ex franchisé, soit cinq ans et cinq mois.

Notion de rupture « brutale »

CA Paris, 13 février 2009, JurisData n° 2009-375694

La diminution progressive du courant d'affaires et l'impossibilité pour la victime de la rupture de croire en la pérennité des relations contractuelles ne peut justifier la rupture brutale des relations commerciales que

constitue une baisse brutale puis totale du volume de commandes sans courrier au fournisseur pour le prévenir de la cessation des relations contractuelles.

CA Bordeaux, 30 avril 2009, RG n°07/02409

La Cour d'appel de Bordeaux sanctionne une entreprise viticole qui avait refusé d'approvisionner un caviste sans le prévenir, alors que le caviste avait bénéficié de cet approvisionnement pendant sept ans. La cour retient l'application de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce alors même que les quantités étaient minimales (une trentaine de caisses par an). La relation établie entre ces deux sociétés doit être qualifiée de relation commerciale établie, et sa rupture sans préavis ouvre droit à l'indemnisation du préjudice subi par la victime.

CA Paris, 17 juin 2009, RG n°07/05995

Constitue une rupture brutale le fait de ne pas honorer des commandes pendant plusieurs saisons consécutives. Au surplus, lorsqu'un fournisseur modifie un mode de règlement antérieurement convenu en invoquant une détérioration du crédit de l'acheteur et qu'il sollicite la fourniture préalable d'une garantie bancaire sans justifier d'un incident de paiement ou d'un risque financier, le défaut de livraison constitue une faute donnant lieu à réparation du préjudice subi.

CA Paris, 18 juin 2006, RG n° 07/18026

Constitue une rupture brutale le fait de convoquer les dirigeants de la société victime de la rupture « pour leur remettre en mains propres la lettre de rupture, qu'ils ont à juste titre refusée en demandant que la forme de l'envoi recommandé soit respectée [...]. En leur signifiant à la fois qu'ils ne devaient pas exécuter le préavis et qu'ils ne devaient plus se "présenter dans tous locaux du groupe, à compter de ce jour, en vue de l'exécution du... contrat", [l'auteur de la rupture] a bien fait montre d'une brutalité dans la rupture de la relation commerciale établie entre les parties, brutalité que ne pouvaient justifier ni des divergences de vue sur la stratégie de développement de l'activité ni l'émergence d'un climat tendu entre les parties ».

CA Paris, 24 juin 2009, RG n°09/02886

Constitue une rupture brutale de la relation commerciale établie, une chute subite et considérable des commandes en l'absence de tout préavis au cours de relations commerciales fondées sur un accord de partenariat, dès lors que le distributeur ne peut justifier de cette baisse par le comportement du fournisseur.

Trib. com. Paris, 24 juin 2009

Le défendeur invoquait, pour justifier l'absence de préavis, la violation par le demandeur à l'action, de ses obligations contractuelles, mais le Tribunal apprécie de manière restrictive l'existence d'une faute grave et sanctionne l'auteur de la rupture en considérant qu'il a rompu de manière partielle une relation commerciale établie (« la baisse de plus de la moitié des commandes ») sans respecter un délai de préavis raisonnable. L'auteur de la rupture est sanctionné et doit payer à la victime 150.000 euros de dommages-intérêts ainsi qu'une amende civile de 50.000 euros.

Imputabilité de la rupture

CA Paris, 28 mai 2009, RG n° 08/03312

Le seul fait pour une société d'avoir adressé à son partenaire une lettre recommandée avec accusé de réception, prenant acte de la rupture des relations commerciales par ce dernier à l'occasion d'un entretien téléphonique, ne suffit pas à rapporter la preuve que celui-ci aurait procédé verbalement à la rupture, d'autant qu'il avait répondu en faisant part de sa surprise, et confirmé vouloir tenir ses engagements sur les contrats en cours. Les juges estiment donc que l'initiative de la rupture des relations contractuelles incombe à la société qui a adressé le premier courrier.

Absence de faute grave ou de force majeure

CA Rennes, 16 janvier 2009, RG n° 08/00159, JurisData n° 2009-002319

Le fait que le vendeur n'ait pas donné une suite favorable à la demande de baisse des tarifs de 5 % formulée par son partenaire ne constituait pas un manquement à ses obligations contractuelles dès lors que l'acheteur n'établissait pas que ce refus aurait été abusif et que le vendeur avait accepté une baisse de tarifs sur d'autres produits qu'il lui fournissait.

CA Paris, 16 janvier 2009, RG n° 06/19233

Un fournisseur n'est pas fondé à justifier la rupture sans préavis d'un contrat qui le liait à un distributeur en faisant valoir les prix de revente excessivement bas pratiqués par son cocontractant dès lors que la politique de prix relève de la liberté commerciale du distributeur et que le fournisseur ne peut imposer un prix de commercialisation sans enfreindre le droit de la concurrence.

CA Rennes, 3 février 2009, RG n° 08/04789

Le contrat de référencement liant les parties concrétise une relation commerciale au sens de L.442-6-I, 5° du Code de commerce. Il est donc nécessaire de respecter un préavis, sauf en cas de force majeure ou d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. La gravité du comportement d'une partie peut en effet justifier que l'autre mette unilatéralement fin au contrat en application de l'article 1184 du Code civil, que celui-ci soit à durée déterminée ou non, puisque la condition résolutoire y est sous-entendue. Une société liée par un contrat de référencement ne manque pas à ses obligations en fabriquant et en commercialisant auprès d'un concurrent des produits identiques car le contrat ne comportait aucune clause générale d'exclusivité et la seule exclusivité consentie à la centrale d'achat avait été respectée, les produits fournis à la concurrence étant différents.

Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020

Le tribunal relève que la rupture était dictée par des critères purement économiques et qu'aucune faute n'était reprochée à la partie subissant la rupture.

CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/00074

Dans cet arrêt, la cour d'appel précise que ne constitue pas une faute grave « *le retard de son transporteur à fournir les bons de livraisons en cas de litiges avec les clients, ni même les désaccords de facturation* ». Ces inexécutions par le voiturier de ses obligations n'autorisent pas une rupture sans préavis.

CA Amiens, 2 avril 2009, RG n°07/01039

Les parties avaient conclu un contrat de livraison de fioul domestique pour une durée indéterminée ; chacune des parties pouvant y mettre fin moyennant le respect d'un préavis de trois mois. Le fournisseur avait décidé de mettre fin au contrat et ce de manière immédiate en invoquant une faute de son cocontractant tenant à l'absence de véhicule de livraison. Le fournisseur est sanctionné pour rupture brutale sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, car il ne justifiait pas de l'existence d'une faute grave de la part de son livreur.

CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191

A défaut d'établir l'existence d'une mise en demeure infructueuse d'avoir à respecter les conditions concernant l'exécution de leurs relations verbales en cours depuis 1997, le fournisseur [auteur de la rupture] n'établit pas l'existence d'une faute de son distributeur.

CA Rennes, 3 novembre 2009, RG n° 08/07491

L'auteur de la rupture ne démontre pas que son partenaire ait commis des manquements à ses obligations justifiant, par leur gravité, la rupture sans préavis d'une relation contractuelle établie. Les résiliations pour défaut de paiement des marchandises livrées et faute grave du distributeur notifiées postérieurement à une première notification de rupture n'avaient pour objet que de justifier *a posteriori* une rupture des relations commerciales moyennant un préavis d'une durée sérieusement contestable.

Durée du préavis

L'absence totale de préavis

CA Paris, 8 janvier 2009, JurisData n° 2009-373707

Le distributeur qui met fin à des relations commerciales de 10 ans devenues un véritable partenariat, de manière brusque, sans aucun préavis, sans formuler de griefs précis sur le travail accompli par son partenaire, en se bornant à évoquer une dégradation sans en démontrer l'existence, a agi de mauvaise foi, sans raison légitime et brusquement alors qu'il avait créé chez son partenaire, du fait de la part de chiffre d'affaires, une confiance dans la poursuite des relations, notamment en lui demandant une collaboration plus étroite par une participation à des actions commerciales. La brutalité de la rupture ne peut trouver sa justification dans la volonté de son auteur de changer de partenaire et de recourir à un nouveau fournisseur.

CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/00074

Dans cet arrêt, la cour d'appel précise que ne constitue pas une faute grave « *le retard d'un transporteur à fournir les bons de livraisons en cas de litiges avec les clients, ni même les désaccords de facturation* ».

Ces inexécutions par le voiturier de ses obligations n'autorisent donc pas une rupture sans préavis, et en vertu du contrat-type de transport, le délai de préavis pour des relations contractuelles allant au-delà de 12 mois est de 3 mois.

CA Colmar, 10 mars 2009, RG n° 07/03601

Le transporteur qui rompt ses relations contractuelles avec un sous-traitant en ne respectant pas le préavis minimal de rupture de trois mois fixé dans le contrat-type homologué par décret et traduisant les usages du commerce en la matière engage sa responsabilité au titre de l'article L.442-6-I, 5°. Le préavis contractuel de trois mois constitue une durée minimale mais qui en l'occurrence paraissait suffisante.

CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191

Absence totale de préavis pour une relation commerciale établie d'un peu moins de douze années. La cour ne précise pas la durée du préavis qui aurait dû être respecté.

CA Versailles, 5 février 2009, RG n° 07/06076

Le client d'une agence de conseil en communication avait notifié à cette dernière la cessation à effet immédiat de sa mission d'agence conseil auprès de lui, pour l'intégralité de ses prestations, sans exposer les motifs de cette décision. Cette dernière ayant saisi le tribunal de commerce afin d'obtenir réparation, il lui avait alors proposé de reprendre leurs relations commerciales.

La cour estime que la proposition d'une mission ponctuelle, postérieure à la rupture, ne saurait être analysée autrement que comme une tentative d'éluder le paiement de l'indemnité de résiliation due en vertu des dispositions précitées et ne saurait, dès lors, faire échec à leur paiement. Elle relève également que dans le domaine de l'agence de publicité, les relations commerciales ne peuvent, sans brusquerie, être rompues sans respect d'un préavis de six mois.

CA Amiens, 2 avril 2009, RG n°07/01039

Les parties à l'instance avaient conclu un contrat de livraison de fioul domestique pour une durée indéterminée ; chacune des parties pouvant y mettre fin moyennant le respect d'un préavis de trois mois. Le fournisseur avait décidé de mettre fin au contrat de manière immédiate en invoquant une faute de son cocontractant tenant à l'absence de véhicule de livraison. Le fournisseur est sanctionné pour rupture brutale sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce car il ne justifiait pas de l'existence d'une faute grave de la part de son livreur. La cour retient que le préavis aurait dû être d'une durée de six mois eu égard à la durée des relations (neuf ans).

CA Aix en Provence, 17 avril 2009, RG n°06/20859

Un groupe de sociétés fédérait de nombreuses entreprises spécialisées. Pour pouvoir intégrer ce groupe les entreprises devaient être actionnaire dans une SA à forme coopérative, cet actionnariat leur permettant de contracter avec la centrale d'achat du groupe. Une société affiliée au groupement avait été exclue de plein droit par le conseil d'administration de la société coopérative. La centrale d'achat par courrier recommandé avait informé cette société de la résiliation immédiate et de plein droit de son contrat d'affiliation en raison de la perte de sa qualité d'actionnaire de la coopérative.

La décision d'exclusion, par le conseil d'administration, ayant été annulée, la société avait assigné la centrale sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce pour rupture brutale des relations commerciales établies. La Cour d'appel d'Aix-en-Provence retient la brutalité de la rupture des relations commerciales établies depuis plus de sept ans. Elle considère qu'un délai raisonnable de préavis de six mois aurait dû être respecté et indemnise la victime de la rupture de la perte de sa marge brute qu'elle aurait pu réaliser si le préavis avait été respecté, soit la somme de 120.000 euros.

Trib. com. Lyon, 19 mai 2009, RG n° 2008J1487

Une société avait mis fin à une relation commerciale de seize ans par email, sans préavis. Les juges considèrent qu'elle avait maintenu son partenaire dans l'illusion de la poursuite de leurs relations commerciales. Ils évaluent à deux ans la durée du préavis raisonnable qu'elle aurait dû respecter au regard de la durée des relations.

CA Rennes, 26 mai 2009, n° 08/07916, JurisData n° 2009-010300

Un fournisseur avait été brutalement déréférencé, alors que, selon les juges, les deux années de relations commerciales établies justifiaient le respect d'un préavis d'au moins deux mois.

La circonstance que la rupture soit intervenue en basse saison, période de moindre activité, quatre mois avant la reprise des commandes destinées à approvisionner les points de vente en prévision de la haute saison ne dispensait nullement les acheteurs du respect d'un préavis de rupture.

Le fournisseur ne saurait cependant prétendre bénéficier du doublement légal du délai de préavis en cas de fourniture de produits sous marque de distributeur, dès lors que les biscuits fournis n'étaient ni élaborés selon des spécifications demandées par les distributeurs, ni commercialisés sous la marque, fût-elle d'usage, de ces distributeurs.

CA Toulouse, 16 septembre 2009

Un appel d'offres avait été lancé en janvier 2005, la rupture s'était réalisée en juin 2005 soit 5 mois après. Les juges considèrent que ce préavis était insuffisant et qu'au surplus, l'auteur de la rupture avait fait naître, chez son partenaire, une confiance dans la conclusion du contrat faisant l'objet de l'appel d'offres.

CA Lyon, 19 novembre 2009, n°09/04247

Le fait que l'une des parties ait adressé à son partenaire des observations sur des problèmes de qualité et de délais de livraison ou qu'elle ait menacé de rompre la relation commerciale, ne constitue pas un préavis formel de rupture. Au demeurant, les manquements du cocontractant à ses obligations contractuelles n'étaient pas établis, comme la plupart des griefs invoqués et les retards du cocontractant n'étaient pas suffisamment graves pour dispenser du respect d'un préavis de rupture.

Durée insuffisante de préavis

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/08055

Le fait pour une société exerçant une activité de distribution de reprendre les activités et les contrats d'une autre société a pour conséquence la poursuite des relations antérieures au sens de l'article L. 442-6-I, 5°. Il en découle que le fournisseur, auteur de la rupture « *a, de fait, poursuivi avec ces deux sociétés une relation commerciale n'ayant connu aucune autre modification que celle tenant à la dénomination de deux personnes morales qui étaient certes distinctes mais qui possédaient le même actionnaire principal et dont la seconde ne constituait que le prolongement de la première* ». L'ancienneté des relations ainsi entendues s'établissait à 10 ans, et non 3 ans comme le fournisseur l'affirmait, de sorte que le distributeur, bénéficiaire d'une exclusivité de fait, aurait dû bénéficier d'un préavis de 10 mois et non 5 mois comme en l'espèce.

CA Rennes, 5 février 2009, JurisData n° 2009-003566

Le transporteur, victime de la rupture faisait valoir, pour écarter l'application des dispositions du décret du 19 juillet 2001 sur le contrat-type applicable aux relations entre commissionnaires de transport et sous-traitants, que sa situation de dépendance vis-à-vis de son cocontractant était telle qu'il convenait de faire application des dispositions de l'article L. 442-6-1, 5° du Code de commerce. La société sous-traitante de transport étant dans une totale dépendance de son donneur d'ordres (toute son activité étant consacrée à celui-ci), ses véhicules portant son logo et ses employés un uniforme et un badge fournis par le donneur d'ordre qui l'hébergeait dans des locaux mis gratuitement à sa disposition, les juges peuvent écarter le délai de préavis de rupture des relations contractuelles de trois mois, établi par le contrat type applicable aux transports routiers par des sous-traitants, et estimer que dans une telle situation un préavis d'un an apparaît justifié.

Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020

Conformément à l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, le préavis doit être écrit. Seule la date du courrier recommandé adressé par un fabricant à son prestataire doit donc être retenue. En l'espèce, le fabricant a ainsi respecté un préavis de seulement deux mois, alors que le préavis aurait dû être de douze mois, pour une relation commerciale établie depuis plus de dix ans.

CA Aix en Provence, 20 mars 2009, RG n°08/12983

Une activité saisonnière avait été exploitée en application de six contrats, à durée déterminée, de location-gérance. Le bailleur avait décidé de mettre fin à la relation établie en ne renouvelant pas le contrat de location-gérance. La cour d'appel estime que la décision avait été notifiée tardivement (trois mois après le terme du contrat précédent ou trois mois avant le début de la saison suivante) et ouvrait droit à l'allocation de dommages-intérêts en raison de la perte d'une chance d'exploiter un fonds de commerce en location-gérance.

CA Pau, 26 mars 2009, RG n°08/01257

Lorsque plusieurs fournisseurs de marque se sont succédés avec un contrat portant sur les mêmes produits et mêmes conditions et qu'ils ont toujours été acceptés par le distributeur, il convient de prendre en compte au moment de la rupture l'ensemble de la relation. Un préavis de 12 mois au lieu de 6 se justifie par la durée de la relation et par le caractère saisonnier de l'activité.

CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/04848

Eu égard à l'ancienneté des relations (23 ans) et à l'importance du chiffre d'affaires réalisé par la victime avec l'auteur de la rupture (50%), 3 mois de préavis ne suffisent pas. Le préavis suffisant est évalué à une année.

CA Paris, 19 février 2009, RG n° 07/08169

Le préavis accordé en référence à un usage professionnel n'est pas nécessairement suffisant, « *le temps pendant lequel les relations commerciales établies entre les parties se sont poursuivies pouvant justifier un préavis plus important* ». « *Les dix-huit années de relations commerciales qui se sont poursuivies entre les parties justifient l'allocation d'un préavis d'un an [...]. Il n'est pas établi que l'état de dépendance économique dont se prévaut [la victime], lié au fait que le chiffre d'affaires réalisé avec [la société auteur de la rupture] représentait la moitié de son chiffre d'affaires global, aurait été imposé par cette société, que cette circonstance n'a donc pas à être prise en compte pour la fixation de l'indemnité* ».

CA Paris, 28 mai 2009, RG n° 08/03312

Une société avait adressé à son partenaire une lettre recommandée avec accusé de réception, dans laquelle elle déclarait entériner la demande de cessation des relations commerciales que ce dernier avait, selon elle, formulée à l'occasion d'un entretien téléphonique. La lettre avait été adressée cinq jours avant la date à laquelle elle prétendait que son partenaire fixait la fin des relations. Les juges lui imputent cependant l'initiative de la rupture et caractérisent la brutalité de la rupture.

Selon eux, eu égard à la durée de la relation, qui s'était étalée sur onze mois et demi, la partie victime de la rupture pouvait légitimement prétendre à un préavis de deux mois.

CA Lyon, 4 juin 2009, RG n°08/02521

Une négociation entre des parties déjà engagées dans une relation contractuelle ne laissant pas entrevoir, de manière non équivoque, que si les nouvelles conditions du contrat n'étaient pas acceptées les relations allaient être rompues, ne constitue pas un préavis de rupture.

La cour déclare que « *compte tenu de la durée des relations (5 années), et de la part du chiffre d'affaires réalisé avec [l'auteur de la rupture] par rapport au chiffre d'affaires total, il apparaît que le préavis d'un mois et demi était insuffisant* » ; les juges ont retenu que le délai devait être porté à 6 mois.

CA Paris, 18 juin 2009, RG n° 07/18026

« *En raison de la situation de dépendance économique dans laquelle se trouvait la [victime], la durée du préavis contractuel n'était pas suffisante pour lui permettre de trouver de nouveaux clients, [...] il est raisonnable d'estimer qu'un délai supplémentaire de trois mois lui aurait permis de réorienter son activité et de rétablir son chiffre d'affaires* ». Etant précisé que les relations de fourniture entre les parties avaient une ancienneté de seulement 27 mois.

CA Douai, 6 juillet 2009, RG n°09/00519

Pour une relation d'une durée de onze années, la Cour de renvoi retient que le délai de préavis devait être de 12 mois et non pas de cinq mois et trois semaines eu égard « *aux investissements réalisés par la [victime] pour adapter son outil industriel et du temps nécessaire à sa reconversion* »

CA Paris, 16 septembre 2009, RG n°07/13021

La rupture d'une relation d'affaires constante fondée sur des contrats annuels de location est établie dès lors qu'à l'issue du dernier contrat annuel le donneur d'ordres a notifié sa volonté de non-renouvellement du contrat et procédé à une série de pré-réservations limitées au seul mois à venir, avec l'intention déclarée de renégocier une tarification qu'il estimait exorbitante. La situation de dépendance économique est sans incidence sur l'appréciation de la brutalité de la rupture. Le préavis d'un mois pour une relation de dix sept années est insuffisant, le préavis aurait dû être de six mois.

CA Lyon, 8 octobre 2009, RG n° 08/07766

Les dispositions de L. 442-6-I, 5° sont applicables tant aux relations résultant de contrats annuels successivement signés qu'aux relations entretenues hors contrat. Pour déterminer le préavis raisonnable, il

convient de prendre en considération de façon prépondérante la durée des relations entretenues entre les deux sociétés, soit 25 années, mais également le chiffre d'affaires réalisé rapproché du chiffre d'affaires total ainsi que la spécificité des missions conduites et les investissements particuliers qu'elles ont impliquées (mise en place d'une équipe spécialisée).

Cass. com., 27 octobre 2009, pourvoi n° 07-19.396

La Cour de cassation casse un arrêt rendu par la Cour d'appel d'Orléans en retenant que : « Pour rejeter la demande de dommages intérêts en réparation du préjudice causé par la rupture brutale (information non donnée par l'arrêt) des relations commerciales établies, l'arrêt retient que la [victime] ne justifie pas avoir formulé la moindre protestation sur la fixation de la durée du préavis, avant le 26 avril 2005, date à laquelle elle invoqua, pour la première fois, la brutalité de cette rupture et la brièveté du délai, dans le cadre de sa réponse à une réclamation adverse.

Attendu qu'en se déterminant ainsi par un motif impropre à écarter le caractère brutal de la rupture de relations commerciales établies pendant plusieurs années intervenue avec un préavis d'un mois, la cour d'appel a privé sa décision de base légale ».

TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, n° 06/00948

Le tribunal considère qu'un préavis de six mois doublé à douze mois aurait dû être respecté par le distributeur, dès lors que la relation avait duré six ans et qu'elle portait sur la production, par l'entreprise victime de la rupture, de produits vendus sous marque de distributeur.

CA Rennes, 3 novembre 2009, RG n° 08/07491

Un fabricant de cartes et de convertisseurs numériques avait mis fin brutalement aux relations qu'il entretenait avec son distributeur exclusif.

Selon la cour, dans la mesure où il n'existe ni accord interprofessionnel, ni arrêté du Ministre de l'économie fixant la durée du préavis pour la catégorie de produits commercialisés par les parties, ce délai doit être apprécié au regard de la durée et de l'intensité de la relation commerciale ainsi que des difficultés que le contractant était supposé rencontrer pour nouer de nouvelles relations avec d'autres partenaires économiques opérant sur le marché considéré.

Dès lors, elle considère que le fabricant aurait dû respecter un préavis d'au moins six mois, compte tenu de l'ancienneté des relations commerciales nouées par les deux parties (sept ans), de l'importance du développement donné par le distributeur à la diffusion des produits du fabricant, de la part de marché représentée par les produits du fabricant dans l'activité du distributeur, et du délai nécessaire pour retrouver un fournisseur équivalent sur un marché dominé par des accords de distribution exclusive.

Évaluation du préjudice

CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191

Il incombe à la partie victime de démontrer le préjudice que la rupture brutale lui a causé.

Plusieurs critères entrent en ligne de compte pour l'évaluation des dommages et intérêts :

- ***durée effective de la collaboration des parties***
- ***perte de la marge nette que la victime pouvait escompter***

CA Versailles, 5 février 2009, RG n° 07/06076

Pour évaluer l'indemnité due à une agence de conseil en communication, la cour se fonde sur un contrat type du 19 septembre 1961, fixé par arrêté ministériel, qui règle les rapports entre annonceurs et agences de publicité.

Selon elle, l'indemnité doit être calculée en fonction de l'assiette des rémunérations versées à cette dernière sur la moyenne de celles des trois dernières années. Elle précise cependant que seule la marge bénéficiaire doit être retenue soit, eu égard à la marge dans la profession, 75% du chiffre d'affaires HT, ce qui est une moyenne habituelle dans la profession.

Indemnité allouée : 422.988,75 €.

Les juges estiment que le contrat type du 19 septembre 1961 ne constitue qu'une déclinaison, dans le domaine des agences de publicité, du principe édicté par l'article L. 442-6 du Code de commerce, de sorte que l'indemnité prévue par ce dernier texte ne saurait être cumulativement allouée avec celle prévue par les usages des agences de publicité.

CA Nîmes, 12 février 2009, RG n°07/03631

Doit réparer le préjudice résultant de la rupture brutale, le distributeur qui a dissimulé à son fournisseur son intention de changer de source d'approvisionnement sans se renseigner sur l'importance de son stock résiduel et sans l'informer préalablement et par écrit de sa volonté de rompre partiellement puis définitivement la relation commerciale qui s'était poursuivie sans écrit pendant plus de cinq ans et sans aucune observation ou demande particulière. Le fait qu'un concurrent fournisse des produits plus performants est sans intérêt pour apprécier les conditions de la rupture. La cour alloue la somme de 30.000€ au titre des dommages-intérêts.

CA Paris, 30 avril 2009, RG n° 06/19191

Il est tenu compte de la durée de la relation commerciale, établie depuis un peu moins de douze années, et de la marge nette dégagée durant les cinq dernières années ayant précédé celle de la rupture.
Indemnité allouée : 9.000 €.

Perte de la marge brute que la victime pouvait escompter

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/08055

« Pour établir la part de son chiffre d'affaires [...] ainsi que le montant de la marge brute correspondant à cette part de chiffre d'affaires la [victime de la rupture] se contente de produire une attestation établie par son propre conseil fiscal, dont l'objectivité est incertaine, ainsi que des documents comptables globaux qui ne permettent pas de vérifier l'exactitude des chiffres qu'elle avance ; [la victime de la rupture] succombant, sur ces deux points, dans l'administration de la preuve, il convient de retenir le montant de marge brute proposé par [l'auteur de la rupture] et d'allouer, en réparation de la rupture brutale de la relation commerciale, une indemnité d'un montant de 60.000 € ».

CA Rennes, 16 janvier 2009, RG n° 08/00159, JurisData n° 2009-002319

Le préjudice est égal à la perte de marge sur le chiffre d'affaires escompté. Compte tenu de la nature de la production, à savoir la fabrication d'entourages de briquet sous forme d'étiquettes, cette marge est fixée à 15 pour cent du chiffre d'affaires.
Indemnité allouée : 11.990 euros.

Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020

Pour fixer le quantum des dommages-intérêts, le tribunal retient une marge brute de 40 %, correspondant au niveau de marge moyen dans les prestations de services de conditionnement d'articles automobiles.
Indemnité allouée : 36.500 euros.

CA Paris, 19 février 2009, RG n° 07/08169

« Eu égard au chiffre d'affaires moyen réalisé par » la victime avec l'auteur de la rupture « pour les années 2002, 2003 et 2004, qui s'établit à 837.909 €, et à la marge brute moyenne de 50,17% qui résulte de l'attestation établie » par un expert-comptable, il sera alloué à la victime « une indemnité compensatrice de préavis de 425.000 € ».

CA Lyon, 5 mars 2009, RG n°08/00074

Ne constitue pas une faute grave « le retard d'un transporteur à fournir les bons de livraisons en cas de litiges avec les clients, ni même les désaccords de facturation ».

Ces inexécutions par le voiturier de ses obligations n'autorisent pas une rupture sans préavis.

La cour confirme la décision de première instance en ce qu'elle a retenu, pour le calcul du préjudice, la notion de marge brute et non celle de chiffre d'affaires.

CA Amiens, 2 avril 2009, RG n°07/01039

Les parties à l'instance ont conclu un contrat de livraison de fioul domestique. Le contrat était conclu pour une durée indéterminée ; chacune des parties pouvant y mettre fin moyennant le respect d'un préavis de trois mois. Le fournisseur avait décidé de mettre fin au contrat de manière immédiate en invoquant une faute de son cocontractant tenant à l'absence de véhicule de livraison. Le fournisseur est sanctionné sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce car il ne justifie pas de l'existence d'une faute grave de la part de son livreur et commet dès lors une rupture brutale. Pour calculer le montant du préjudice subi par le livreur la cour se base sur le manque à gagner du livreur pendant la durée normale du préavis.

CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/04848

La victime de la rupture obtient 125.057 euros au titre de la perte de marge brute durant la période de préavis dont elle a été privée.

CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/19847

« *Tenant compte notamment du chiffre d'affaires annuel moyen des années antérieures* » réalisé avec les deux sociétés à l'origine de la rupture, « *d'un taux de marge commerciale brute de 30 %, du coût des deux licenciements auxquels la victime justifie avoir dû procéder* » mais tenant compte aussi de ce que celle-ci avait d'autres clients et qu'elle « *ne justifie pas d'un préjudice d'image en relation de cause à effet, le préjudice directement lié à la brutalité de la rupture des relations commerciales établies, et non à la rupture elle-même, sera évalué à la somme de 250.000 euros pour celui imputable* » à l'une des sociétés « *et à 25.000 euros pour celui imputable* » à l'autre, soit 275.000 euros au total.

Trib. com. Lyon, 19 mai 2009, RG n° 2008J1487

Les juges évaluent le préjudice au regard de la marge commerciale brute réalisée sur le chiffre d'affaires des quatre dernières années.

Indemnité allouée : 397.850 euros.

CA Rennes, 26 mai 2009, n° 08/07916, JurisData n° 2009-010300

Le préjudice subi par le fournisseur résulte de la perte de la marge brute que celui-ci aurait dû réaliser si le préavis de deux mois avait été respecté.

Indemnité allouée : 2.715 euros.

TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, n° 06/00948

Le tribunal se réfère notamment au taux de marge brute du producteur, victime de la rupture brutale, pour évaluer le préjudice que celui-ci a subi.

Il estime que la marge perdue par le producteur ne devait pas être inférieure à 20 % pour les produits en cause, de sorte que la perte de marge pour un an sur un chiffre d'affaires annuel de 800.000 euros doit être fixée à 160.000 euros.

Manque à gagner pendant la durée de préavis dont la victime pouvait espérer bénéficier

Cass.com., 28 avril 2009, pourvoi n°08-12.788

La Cour de cassation approuve le calcul du préjudice ainsi que la recevabilité des pièces permettant ce calcul : « *après avoir retenu que le préjudice de la [victime]... devait être évalué en considération de la marge brute escomptée durant la période d'insuffisance de préavis, l'arrêt relève que le document établi, en vue de déterminer cette marge, par la Compagnie fiduciaire de conseil et d'audit, à la demande de la [victime]..., peut être utilement pris en compte comme base de calcul dès lors qu'assorti de documents comptables, notamment des bilans de la société [auteur de la rupture]... pour les exercices 1994 à 1997, et complété par les observations de cette société aux objections de la société Y, il a été soumis à la libre discussion des parties* ».

CA Paris, 28 mai 2009, RG n° 08/03312

Les juges estiment qu'au regard de la durée de la relation, la partie victime pouvait prétendre à un préavis de deux mois. Il est tenu compte de la rémunération prévue par les contrats de location de véhicules industriels avec conducteurs, à savoir une rémunération fixe de 10.850 € HT, une rémunération selon le kilométrage parcouru, incluant carburant et péages, et une rémunération des heures supplémentaires au-delà de la partie fixe.

Indemnité allouée : 116.789,40 € (10.850 € X 3 X 3 = 97.650 € + 19.60 % de TVA)

Perte de chance

CA Paris, 18 juin 2009, RG n° 07/18026

La cour estime que le préjudice n'équivaut pas à la rémunération que [la victime] aurait perçue durant la période de préavis non exécuté, mais consiste en « *une perte de chance, qui au regard du seul élément comptable qui est communiqué sur les deux exercices précités, doit être évaluée à la somme de 150.000 €* ».

Frais engagés

TGI Strasbourg, 28 septembre 2009, RG n° 06/00948

En plus de l'indemnité octroyée pour perte de marge brute perdue, le tribunal alloue également au producteur victime de la rupture, des dommages-intérêts en réparation du coût des emballages perdus, du coût des bocaux vides non réutilisés, et du coût des premix perdus.

Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020

Le tribunal juge qu'un fabricant d'équipements automobiles a commis une faute en mettant fin brutalement aux relations commerciales établies qu'il entretenait avec le prestataire qui conditionnait ses articles et dans la mesure où cette faute a eu pour conséquence de précipiter la mise en liquidation judiciaire de ce dernier, doit réparer le préjudice subi.

Préjudice d'image, désorganisation

CA Lyon, 8 janvier 2009, RG n° 07/08055

Doit être écartée la demande de dommages-intérêts liée à la perte du fonds de commerce de la victime de la rupture, en l'espèce un distributeur « *qui perdait un fournisseur libre d'établir des liens avec d'autres cocontractants [mais] qui conservait sa propre clientèle en ayant la possibilité de lui vendre d'autres produits* ».

CA Paris, 6 mai 2009, RG n° 07/04848

Outre la perte de marge brute durant la période de préavis dont elle a été privée, la victime de la rupture est fondée à réclamer 10.000 euros « *au titre de la désorganisation de son potentiel commercial induite par la démission de vendeurs repris par une société concurrente, démission consécutive, aux termes des courriers échangés avec les salariés, à la rupture des relations* ».

CA Paris, 18 juin 2006, RG n° 07/18026

La cour accorde 10.000 € et 20.000 € de réparation aux victimes en raison du caractère vexatoire de la rupture. En effet, « *l'interdiction faite aux dirigeants de la société [victime de la rupture] de se présenter dans les locaux du groupe du jour au lendemain a été brutale et a jeté un discrédit sur la réputation de cette société, le contexte évoqué de divergences stratégiques ne permettant en aucun cas de justifier une telle précipitation dans l'application de cette mesure* ».

Partenaire en état de dépendance économique

Trib. com. Lyon, 6 février 2009, RG n° 2007J2020

Le tribunal constate l'état de dépendance économique dans lequel se trouvait le prestataire à l'égard du fabricant qui a rompu partiellement les relations commerciales régulières qu'ils entretenaient depuis plus de dix ans. L'activité à laquelle le fabricant a mis fin représentait en effet 50 % des 70 % du chiffre d'affaires que le prestataire réalisait avec lui, et 35 % du chiffre d'affaires total de son prestataire.

Les juges considérant que les prestations ne concernaient pas la fabrication de pièces sous marque mais consistaient à assurer le conditionnement de pièces fournies par le fabricant à l'aide d'emballages également fournis par celui-ci, estiment que les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° relatives au doublement du préavis dans le cadre « des produits fabriqués sous marque » ne s'appliquent pas en l'espèce.

CA Paris, 11 mars 2009, RG n° 07/05589

L'auteur de la rupture ne peut reprocher à la victime « *de ne pas avoir notifié sa situation de dépendance économique, contrairement aux dispositions contractuelles* » ; « *[dès lors] qu'il n'est pas démontré, et qu'il est même hautement improbable, eu égard à l'ensemble des circonstances du litige et notamment à l'argumentation de [la société auteur de la rupture], que si cette dernière avait connu - à supposer qu'elle ait pu l'ignorer - le pourcentage du chiffre d'affaires total de [la victime] réalisé dans ses relations avec elle, ceci ait eu la moindre influence sur sa décision de rompre les relations, ou sur le préavis ; que [l'auteur de la rupture] prétendant qu'il n'y a pas eu de rupture ni de relation commerciale établie, du fait de la nature de celle-ci, cette connaissance n'aurait rien changé à son attitude ; qu'il s'ensuit qu'il n'y a aucun lien de causalité entre la faute alléguée de [la victime] et une diminution du préjudice subi du fait de la brusque rupture, même sous forme d'une perte de chance sérieuse et susceptible d'être évaluée que la rupture n'ait pas eu lieu, ou qu'elle n'ait pas été brutale ; qu'il n'y a pas lieu à diminution du montant de l'indemnité pour brusque rupture* », fixé à 379.592,47 euros.

CA Paris, 2 juillet 2009, RG n°06/08865

Le distributeur, qui, sans motif, délivre avec parcimonie les moyens de travailler, diminue les encours alors qu'il vient d'encourager l'ouverture de quatre magasins supplémentaires par le prestataire puis rompt brutalement les relations fait preuve de mauvaise foi. En privant son partenaire économiquement dépendant de rémunérations et de livraisons et en prononçant l'exigibilité immédiate des sommes avancées, il le condamne à des difficultés insurmontables et le prive d'une chance sérieuse de continuer l'exploitation de ses magasins pendant une certaine période. Il est alors tenu à réparer le préjudice résultant de la rupture brutale mais également à indemniser les gains que la victime de cette rupture aurait eu une chance sérieuse de percevoir, sans son comportement fautif, c'est-à-dire le résultat bénéficiaire qu'il aurait perçu pendant cette période, soit 355.300 €.

ARTICLE L. 442-6-I, 6° C. COM. VIOLATION D'EXCLUSIVITE

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Nombre de décision de 1^{er} instance : 0
- Nombre de décision de cour d'appel : 2

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 2

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

La violation de l'exclusivité, fondée, dans les arrêts rapportés, sur l'article L. 442-6-I, 6°, suppose la démonstration de la licéité et de l'étanchéité du réseau, ainsi que de la connaissance de son existence par le revendeur parallèle.

Dans les arrêts étudiés, on relèvera toutefois que la condamnation du tiers revendeur intervient sans que ne soit rapportée, ni même recherchée, la violation par l'un des membres du réseau de l'interdiction qui lui est faite de revendre hors réseau. On peut, dès lors, s'interroger sur la pertinence, en l'espèce, de la référence à l'article L. 442-6-I, 6°, qui vise seulement le tiers qui participe à la violation par l'un des membres du réseau de l'interdiction de revendre hors réseau résultant du contrat de distribution. Au demeurant, dans les arrêts rapportés, les juges rappellent : *« s'il est de principe que le seul fait de mettre en vente des produits habituellement commercialisés au travers d'un réseau de distribution sélective ne constitue pas en lui-même un acte de concurrence déloyale, il en va différemment lorsque cette commercialisation s'accompagne de circonstances fautives »* qu'ils prennent soin de relever. Autrement dit, la condamnation repose, en l'occurrence, non sur un approvisionnement illicite en raison d'une tierce complicité, mais sur une revente dans des circonstances fautives.

Evaluation du préjudice

Le préjudice réparable sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 6° C. com. est distinct de celui réparable, le cas échéant, sur le fondement de l'article L. 713-3 C Propr. Intell. Il tient au facteur de déséquilibre économique résultant des reventes parallèles, qui faussent les résultats des distributeurs agréés. Il prend également en considération les frais exposés par le promoteur pour assurer l'étanchéité de son réseau et l'altération de la cohésion du réseau au regard de la clientèle. Le préjudice n'est toutefois imputable au revendeur parallèle que dans les limites des produits qu'il a effectivement mis en vente et non des produits dont il s'est approvisionné. Pour 31 produits revendus hors réseau, le préjudice a été évalué à 5.000 €.

Référence des décisions étudiées

- CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata, n° 2009-009201
- CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata, n° 2009-008971

Analyse des décisions

Les faits et la solution étant similaires, les deux décisions seront étudiées ensemble.

Dans les deux cas, un revendeur non agréé est condamné pour avoir revendu sans autorisation des produits de marque de luxe. La condamnation intervient sur un double fondement : la contrefaçon par usage illicite de marque (les juges visant l'art. L.713-3 C. Propr. Intell.) et la violation de l'interdiction de revente hors réseau et la concurrence déloyale (les juges visant l'art. L. 442-6-I, 6° C. com.).

Sur ce second fondement, les juges relèvent d'abord la licéité du réseau de distribution sélective au regard du droit de la concurrence et sa connaissance par le revendeur non agréé. Ils relèvent, de surcroît, l'existence de circonstances fautives caractérisant un agissement parasitaire. En effet, le revendeur ne disposait que d'un nombre limité de produits litigieux, qu'il utilisait donc comme marque d'appel, ce qui lui permettait, de surcroît, de tirer profit de l'image et du prestige de la marque sans pour autant subir les contraintes pesant sur les distributeurs agréés. Les juges estiment que ces agissements fautifs ont causé un préjudice distinct de la faute caractérisant la contrefaçon et un préjudice né de l'atteinte à l'image de la marque en ayant découlé.

ARTICLE L. 442-6-II CLAUSE ILLICITE

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 0

II. Bilan

Observations générales

Plusieurs décisions ont été rendues sur le fondement de l'article L. 442-6-II au cours de la période considérée, mais elles font suite à une action du Ministre (*CA Versailles, 29 octobre 2009, n° 08/07356 ; CA Bastia, 30 septembre 2009, n° 07/0099*).

ARTICLE L.442-6-III C.COM
ACTION TENDANT A LA SANCTION DES PRATIQUES
DISCRIMINATOIRES ET ABUSIVES

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 1

- Décision de la Cour de cassation : 1

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'applicabilité de l'article : 0

Nombre de décisions écartant l'applicabilité de l'article : 1

Observations générales

La plupart des décisions rendues sur le fondement de l'article L. 442-6-III font suite à une action du Ministre (*CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-005280 ; CA Rennes, 20 janvier 2009, Jurisdata n° 2009-005294 ; Cass. com. 5 mai 2009, n° 08-15264 ; CA Bastia, 30 septembre 2009, Jurisdata n° 2009-12994 ; CA Versailles, 24 septembre 2009, n° 08/05366 ; T. com. Evry, 14 octobre 2009, n° 2008F00380 ; CA Versailles, 29 octobre 2009, n° 08/07356*).

Une seule fait suite à une action engagée par un opérateur économique.

Secteur d'activité concerné

Cass. com., 15 septembre 2009
Commercialisation de bouteille de gaz domestique

Référence de la décision étudiée

Cass. com., 15 septembre 2009, n° 08-15866

Analyse de la décision

Cass. com., 15 septembre 2009

Un distributeur se rapproche d'un fabricant de bouteille de gaz domestique pour mettre au point un produit qu'il pourrait commercialiser. Réorientant son projet, le distributeur met fin à la mission du fabricant. Il est condamné en appel à payer, d'une part, des dommages-intérêts pour rupture brutale du contrat et, d'autre part, une amende sur le fondement de l'article L. 442-6-III du Code de commerce.

La Cour de cassation, d'un côté, approuve la condamnation à payer des dommages-intérêts mais estime que leur montant a mal été calculé par les juges du fond, et, d'un autre côté, affirme sans autre justification que le moyen invoqué par le distributeur, tiré de la violation de l'article susvisé n'est pas de nature à permettre l'admission du pourvoi.