

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

Actions en justice à l'initiative des acteurs économiques

*Bilan des décisions judiciaires pénales (année 2005) et civiles
(période du 1^{er} janvier 2004 au 1^{er} semestre 2006)*

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

* Centre du Droit de l'Entreprise, Centre du Droit du marché

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 porte sur les décisions rendues entre 2004 et 2006 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.

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 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. 442-2 C. com. : Revente à perte
- Article L. 442-5 C. com. : Imposition de prix de revente
- Article L. 442-6-I, 1° C. com. : Pratiques discriminatoires
- Article L. 442-6-I, 2°, a) C. com. : Avantage disproportionné
- Article L. 442-6-I, 2°, b) C. com. : Abus de dépendance, de puissance d'achat ou de vente
- Article L. 442-6-I, 4° C. com. : Menace de rupture brutale
- Article L. 442-6-I, 5° C. com. : Rupture brutale
- Article L. 442-6-I, 6° C. com. : Violation d'exclusivité

En admettant la représentativité de l'échantillon étudié, trois observations générales peuvent être faites :

- La disproportion 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.

La différence semble pouvoir s'expliquer davantage par le caractère irrévocable de la rupture qui rend la victime plus agressive et le contentieux plus transparent, que par l'absence de représentativité des échantillons soumis à l'étude.

- 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.

- L'évolution du contentieux en fonction du résultat des actions intentées.

Il apparaît une augmentation significative des contentieux fondés sur des demandes favorablement accueillies par les juges et une réduction tout aussi significative du contentieux lorsque la demande est rejetée.

¹ Ont contribué à la présente étude Anouk Bories, Marie Bourdeau, Aurélie Brès, Nicolas Eréséo, Aurore Fournier, Philippe Grignon, Sophie Richard ainsi que les étudiants du Master Recherche Droit des Contrats d'Affaires.

ARTICLE L. 441-3 C. COM. FACTURATION

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 3

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 3

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 3

Intervention volontaire du Ministre dans deux affaires

Observations générales

Trois jugements mettent en œuvre l'article L. 441-3 du Code de commerce.

Factures imprécises :

Les trois décisions condamnent le fournisseur pour l'émission de factures imprécises. Le tribunal de Créteil (16 décembre 2005) rappelle notamment que « l'article L. 441-3 C. com. impose à l'émetteur d'une facture de mentionner sur celle-ci, la date de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise et le prix unitaire hors TVA des produits et services rendus ». Le TGI de Nantes (29 septembre 2005) souligne quant à lui que « l'intérêt de délivrer une facture correspondant aux critères figurant à l'article L 441-3 C. com. est de pouvoir identifier le contenu, même sommaire mais précis de la prestation fournie et réglée ». Le jugement du TGI de Créteil traduit cette analyse, puisque les juges ont en l'occurrence retenu que l'infraction est constituée même si les factures, trop imprécises par elles-mêmes, renvoyaient à des contrats de coopération commerciale : « chaque facture, fût-elle d'acomptes, doit être analysée isolément et décrite avec une précision suffisante la nature de la prestation (...) ».

Or, dans les trois litiges, les juges relèvent l'absence de précision quant à la quantité et le prix unitaire, mais aussi quant à la désignation des services rendus. En outre, dans la décision du TGI de Nantes, certaines factures avaient été émises avec retard.

Si certains juges prennent la peine de détailler, avec une grande précision, les faits incriminés, relevant le numéro des factures, le détail de leur contenu (TGI Nantes), d'autres se contentent d'affirmer que les factures « ne précisent ni la nature de la prestation concernée, ni les dates auxquelles ces prestations ont pu être réalisées ni le prix unitaire de chaque service » (TGI Créteil, 16 décembre 2005).

Montant des peines :

Les décisions sont relativement homogènes dans la détermination du montant des peines. Le TGI de Grasse se contente de condamner le prévenu à un euro de dommages et intérêts, la partie civile étant constituée par une association de consommateurs. Le TGI de Créteil relève 111 factures litigieuses et prononce une amende de 120.000 euros. Le TGI de Nantes, pour 72 factures, prononce une peine de 100.000 euros. Les juges prennent toujours en compte le nombre de factures concernées. Le TGI de Créteil semble en outre prendre en considération le montant total des factures litigieuses, ainsi que le pourcentage du chiffre d'affaires que cela représentait pour le fournisseur. De ce point de vue, les critères fondant la détermination de l'amende ne sont pas complètement homogènes.

Ces jugements reflètent une certaine sévérité des juges en matière de sanction des dispositions relatives à la facturation.

Référence des décisions étudiées

TGI Nantes, 29 septembre 2005, Lettre distrib., janv. 2006

TGI Créteil, 16 décembre 2005, Lettre distrib., mai 2006

TGI Grasse, 21 octobre 2005, Lettre distrib., nov. 2006

Analyse des décisions

TGI Nantes, 29 septembre 2005

La société incriminée a délivré, avec retard, 72 factures imprécises quant à la désignation, à la quantité et au prix unitaire des services rendus.

A la demande du Procureur de la république, le tribunal condamne la société prévenue à une amende délictuelle de 100.000 euros.

TGI Créteil, 16 décembre 2005

Il est reproché à la société prévenue d'avoir délivré 111 factures de coopération commerciale jugées imprécises, faute de désignation des prestations fournies, avec un chiffre global hors taxe. Peu importe que ces factures renvoient aux contrats de coopération commerciale. Chaque facture doit décrire de manière suffisante la nature de la prestation effectuée. Tenant compte du montant total des prestations facturées, soit 8 326 726 euros, ainsi que du pourcentage du chiffre d'affaires que cela représente pour chaque fournisseur, le tribunal condamne la société à une amende délictuelle de 120.000 euros.

TGI Grasse, 21 octobre 2005

La société incriminée a délivré des factures non conformes aux prescriptions de l'article L. 441-3 du Code de commerce. Elle est condamnée à verser un euro de dommages-intérêts à chacune des associations de consommateurs ayant exercé l'action civile.

ARTICLE L.441-6 C. COM. COMMUNICATION DES CONDITIONS DE VENTE
--

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Nombre de décisions de Cour d'appel : 2

II. Bilan

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

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

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

Ces décisions viennent préciser le domaine de l'article L.441-6 C. com. L'une situe l'exigence de communication des conditions générales de vente par rapport à celle de non discrimination. L'autre exclut l'application du texte au profit d'une société chargée d'une étude des prix au profit d'un concurrent.

Autonomie de l'infraction :

Ces deux arrêts tendent à une meilleure définition de l'objet de l'article L.441-6 C. com. L'obligation du fournisseur de communiquer ses conditions de vente est autonome par rapport au devoir de non discrimination. Les juges de la cour d'appel de Dijon ont admis que le demandeur se contente d'exiger du fournisseur la communication de ses conditions générales de vente et de son barème tarifaire, sans avoir à démontrer l'existence d'une discrimination à son égard. Le demandeur avait renoncé, en appel, à ses demandes fondées sur l'existence d'une prétendue discrimination pour n'arguer que du défaut de communication des conditions générales de vente. Or, en l'espèce, les conditions de vente avaient été communiquées devant la cour d'appel. L'exigence posée par l'article L. 441-6 C. com. a donc ainsi un double objectif : d'une part prévenir les discriminations, d'autre part, de façon autonome, assurer une transparence optimale entre professionnels.

Finalité de la sanction :

L'exigence de transparence ne concerne que les acteurs du marché économique. En effet, l'arrêt de la cour d'appel de Douai vient rappeler que l'article L. 441-6 C. com. est une disposition de droit de la concurrence, qui a donc vocation à assurer la concurrence sur un marché. Dès lors il est une arme réservée à la protection de la concurrence : il ne saurait être invoqué par une société prestataire de services en matière d'études de marché, chargée d'effectuer des relevés de prix pour une société concurrente. La société d'études n'a pu donc obtenir l'autorisation de procéder à un relevé de prix.

Le contentieux est limité par une approche téléologique du texte : celui-ci a vocation à assurer la transparence des prix dans le but de protéger la concurrence.

Référence des décisions étudiées

CA Douai, 7 avril 2005, Jurisdata, n° 2005-289122

CA Dijon, 7 octobre 2005, Jurisdata, n° 2005-284366

Analyse des décisions

Douai, 7 avril 2005

Une entreprise a chargé une société de procéder à une étude comparative portant sur les prix de ses concurrents. Ses enquêteurs devaient ainsi procéder au relevé de prix dans différents magasins mais se heurtent à un refus. La cour rejette l'application de l'article L. 441-6 du Code de commerce, jugeant que l'objet de ce texte est étranger à la pratique des relevés de prix effectués par des sociétés prestataires de services en matière d'études de marchés pour le compte de sociétés concurrentes.

Dijon, 7 octobre 2005

Le demandeur sollicite la condamnation de son adversaire à lui communiquer ses conditions générales de vente et son barème tarifaire. Débouté devant le juge des référés, au motif que les pratiques discriminatoires n'étaient pas démontrées, il obtient gain de cause devant la cour d'appel, sans réitérer ses demandes relatives à des pratiques discriminatoires. La cour fait seulement droit à sa demande fondée sur l'article L. 441-6 du Code de commerce, qui impose à chaque fournisseur de communiquer ses conditions générales de vente. En l'espèce, le fournisseur a obtempéré devant la cour d'appel.

ARTICLE L.442-2 C. COM. REVENTE A PERTE
--

I. Nombre de décisions

1 décision de Cour d'appel

II. Bilan

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

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

- Une décision de la cour d'appel de Douai du 20 décembre 2005 sanctionne au titre de l'article L. 442-2 du Code de commerce des reventes à perte.
- Pour l'appréciation de la qualité de vendeur ou de revendeur d'une entreprise au sein d'un groupe auquel appartient le producteur, les juges tiennent compte de l'autonomie juridique de l'entreprise qui produit par rapport à celle qui commercialise, peu important que la première soit la filiale à 100 % de la seconde.
- En l'espèce, la société, à laquelle on reprochait de procéder à la revente à perte de 21 références, excipait de sa qualité de producteur. S'en tenant à une analyse économique de la chaîne de production, elle faisait valoir que le producteur était sa filiale à 100% et que les salariés de la société-mère intervenaient dans l'élaboration des produits. La cour d'appel procède à une analyse purement juridique du montage : s'agissant de deux entités juridiques distinctes, elle retient l'existence d'un donneur d'ordre et d'un façonnier (sa filiale), chacun « à la tête d'un patrimoine propre et aptes à contracter en leur nom ». Les juges concluent « qu'il est sans intérêt de savoir que celle-ci serait une filiale à 100 % de la précédente et qu'il y aurait intégration fiscale entre les deux entités ».

Référence des décisions étudiées

CA Douai, 20 décembre 2005, Jurisdata, n° 2005-300932

Analyse des décisions

Douai, 20 décembre 2005

La société prévenue a revendu des références à un prix inférieur à leur prix d'achat effectif. Elle argue cependant de sa qualité de producteur, les produits étant fabriqués par l'une de ses filiales. La cour écarte l'argument, estimant que peu importe que le producteur soit une filiale à 100 % du vendeur, l'article L. 442-2 du Code de commerce ne procédant à aucune distinction entre les opérateurs économiques. En l'occurrence, les deux sociétés sont des entités juridiquement autonomes.

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

I. Nombre de décisions

1 décision de Cour d'appel

II. Bilan

Décision de rejet

Aucune intervention du Ministre

Observations générales

La décision n'est pas significative.

La cour d'appel de Versailles (29 janvier 2004) rejette la demande fondée sur un rapport de synthèse de la DGCCRF et rappelle que le principe de sécurité juridique qui fait partie de l'ordre juridique communautaire exige que tout acte de l'administration produisant des effets juridiques soit certain notamment quant à son auteur et à son contenu, et en conclut que le « rapport de synthèse » dont se prévaut le détaillant ne peut être opposé au fabricant, car ni ce dernier ni la Cour ne sont en mesure de vérifier l'identité et la compétence de son auteur. Le « rapport de synthèse » ne mentionnait en effet ni le prénom, ni les nom et qualité de son auteur et ne comportait aucune signature manuscrite. La Cour estime que le fait qu'il ait été daté et dressé sur un papier à en-tête de la DDCCRF, et annexé à un courrier de transmission destiné aux conseils des parties qui, lui, était signé par un fonctionnaire identifié, ne saurait suffire à authentifier ce document.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 12

- Nombre de décisions de Cour d'appel : 11
- Nombre de décisions de Cour de cassation : 1

- *Détail par année :*
 - en 2004 : 8
 - en 2005 : 3
 - du 1^{er} au 30 juin 2006 : 1

II. Bilan

Nombre de décisions retenant l'application de l'article L. 442-6-I, 1° C. com. : 2

Nombre de décisions écartant l'application de l'article L.442-6-I, 1° C. com. : 9

Autres : 1 décision se prononce, non pas sur la possibilité d'appliquer l'article L. 442-6-I, 1°, mais sur la nature de la sanction pouvant être sollicitée sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 1° dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001.

Intervention volontaire du Ministre dans 2 affaires (1 en 2004, 1 en 2005)

III. Evolution

Il apparaît une diminution du contentieux entre 2004 et 2006, mais le caractère très limité de l'échantillon ne permet pas d'en tirer une conclusion forte.

Observations générales

Activités concernées :

Il apparaît que l'application de l'article L. 442-6-I, 1° du Code de commerce est généralement sollicitée par des opérateurs dont les relations s'inscrivent dans le cadre de l'activité de distribution de produits (8 décisions).

L'interdiction des pratiques discriminatoires concerne néanmoins tous les secteurs d'activité, de sorte que ce texte est parfois invoqué dans d'autres circonstances (4 décisions).

Etat des relations :

La mise en œuvre de pratiques discriminatoires est plus souvent invoquée lorsque les relations entre les opérateurs ont été rompues (7 décisions).

Mais parfois l'opérateur qui invoque l'existence de pratiques discriminatoires est encore en relation avec l'opérateur à qui il reproche ces pratiques (4 décisions).

Dans une seule des affaires envisagées, les pratiques discriminatoires étaient imputées à un opérateur avec lequel l'opérateur qui se prétendait victime n'était pas en relation.

L'application de l'article L.442-6-I, 1° C. com. est subordonnée à la qualité de partenaire économique de la victime de la discrimination. Cette expression est généralement interprétée comme impliquant l'existence de relations commerciales avec l'auteur de la pratique discriminatoire supposée. Cette interprétation conduit les juges à écarter l'application du texte lorsque ce sont des partenaires potentiels, des candidats évincés ou des opérateurs avec lesquels les relations commerciales ont été rompues, qui se prétendent victimes de pratiques discriminatoires.

Une des décisions envisagées fait application de cette conception, en refusant de retenir l'existence de pratiques discriminatoires dès lors que l'opérateur qui invoquait l'article L. 442-6-I, 1° C. com. n'entretenait pas de relation avec l'entreprise à laquelle il attribuait ces pratiques, mais était simplement en concurrence avec l'entreprise qui bénéficiait d'un traitement plus favorable. Cette solution ne doit pas être comprise en ce sens qu'un tiers ne peut pas solliciter l'engagement de la responsabilité de l'auteur de pratiques discriminatoires sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 1° C. com. Un concurrent de l'opérateur qui met en oeuvre de telles pratiques devrait ainsi pouvoir invoquer ce texte dès lors qu'il a un intérêt à agir. L'existence de pratiques discriminatoires ne sera cependant retenue que si la victime de ces pratiques est un partenaire économique de l'entreprise qui en est l'auteur.

L'existence d'une relation de concurrence entre la victime des pratiques discriminatoires et l'agent économique qui en bénéficie ne constitue pas une condition d'application de l'article L. 442-6-I, 1° C. com. Les juges sanctionnent ainsi sur le fondement de ce texte un fournisseur qui avait démarché directement les entreprises clientes de son distributeur, et leur avait consenti des tarifs moins élevés que ceux appliqués à ce distributeur.

Modalités d'invocation du grief :

L'existence de pratiques discriminatoires est ordinairement invoquée au soutien d'une action engagée par l'opérateur, elle l'est plus rarement comme argument de défense opposé à une action intentée par l'opérateur.

Elle est généralement invoquée comme argument principal, mais elle est rarement invoquée isolément. Sont souvent mis en avant conjointement des arguments tirés du droit des obligations, ou de l'existence de pratiques anti-concurrentielles.

Objet du grief :

La caractérisation de pratiques discriminatoires suppose qu'un opérateur traite différemment des partenaires qui se trouvent dans des situations identiques. Les juges refusent donc d'appliquer l'article L. 442-6-I, 1° C. com. lorsqu'il n'existe en réalité pas de différence de traitement.

Les opérateurs qui imputent des pratiques discriminatoires à un autre opérateur lui reprochent le plus souvent de les avoir pratiquées, et non de les avoir obtenues.

Ils insistent dès lors généralement sur le désavantage dans la concurrence qu'ils ont subi consécutivement à la mise en oeuvre de ces pratiques, plus que sur l'avantage dans la concurrence retiré par l'auteur des pratiques discriminatoires.

On observe, en revanche, une diversité dans l'objet de la discrimination invoquée : si la mise en oeuvre de conditions de vente ou modalités de vente discriminatoires est plus souvent stigmatisée, l'application de l'article L. 442-6-I, 1° C. com. est également recherchée pour remettre en cause le refus de renouvellement d'un emplacement dans un parc d'exposition, la définition contenue dans le règlement d'un organisme...

Preuve de la discrimination :

La démonstration de l'existence du préjudice que les pratiques illicites ont causé n'est généralement pas exigée. La jurisprudence déduit l'avantage ou le désavantage dans la concurrence créé par la pratique discriminatoire, de l'existence de cette pratique, comme la rédaction du texte l'y invite (est visé le fait de pratiquer ou d'obtenir des conditions de vente ou des modalités de vente (...) discriminatoires *en créant, de ce fait*, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence).

Dans certaines décisions, les juges écartent le grief de discrimination en relevant l'absence de traitement discriminatoire, ou en observant que la discrimination opérée était justifiée par des critères objectifs et précis, mais ils s'attachent tout de même à constater l'absence de préjudice subi par celui qui se plaint d'être victime de pratiques discriminatoires.

Un seul arrêt semble faire de la création d'un désavantage ou d'un avantage dans la concurrence une condition autonome d'application de l'article. Les juges affirment en effet que les pratiques prohibées par l'article L. 442-6-I C. com. supposent une entrave apportée au libre jeu de la concurrence, et indiquent que le texte n'est pas applicable en l'espèce notamment parce qu'une telle atteinte n'est pas démontrée.

Les juges soulignent que la preuve de l'existence d'une pratique discriminatoire doit être rapportée par celui qui s'en prétend victime, mais qu'il appartient en revanche à l'auteur de la pratique discriminatoire de la justifier dès lors qu'elle est caractérisée.

Analyse des décisions

en 2004 :

- 7 décisions considèrent que les conditions d'application de l'article ne sont pas réunies.

Pour 6 de ces affaires, une solution identique avait été retenue par le tribunal de commerce qui avait statué en premier ressort (l'observation se rapporte à l'absence de pratiques discriminatoires, et non aux autres griefs).

Dans un cas, le tribunal de commerce n'avait pas statué sur l'application de l'article L. 441-6-I, 1° C. com.

- une décision, statuant sur la juridiction territorialement compétente, et plus précisément sur la validité d'une clause attributive de compétence figurant dans les accords de partenariat dénoncés, se prononce uniquement sur la nature de la sanction pouvant être sollicitée sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 1° C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, pour en déduire que la validité des accords de partenariat et de la clause attributive de compétence qu'ils contiennent ne peut être remise en cause sur le fondement de ce texte. Les juges ne se prononcent pas sur le caractère discriminatoire des dispositions contractuelles attaquées.

en 2005 :

- 2 décisions considèrent que les conditions d'application de l'article ne sont pas réunies.

Il semble que les tribunaux de commerce qui ont statué sur ces litiges en premier ressort aient retenu une solution identique (l'observation se rapporte à l'absence de pratiques discriminatoires, et non aux autres griefs).

- 1 décision relève l'existence de pratiques discriminatoires :

Le tribunal de commerce qui avait statué en premier ressort avait retenu la solution inverse.

en 2006 :

La Chambre commerciale déclare que le demandeur en cassation a mis en oeuvre des pratiques discriminatoires. La Cour d'appel avait retenu une solution identique.

Référence des décisions étudiées

CA Versailles, 15 janvier 2004, JurisData n° 2004-246478
CA Paris, 21 janvier 2004, JurisData n° 2004-231899
CA Versailles, 29 janvier 2004, JurisData n° 2004-246069
CA Paris, 24 mars 2004, JurisData n° 2004-246479
CA Riom, 31 mars 2004, JurisData n° 2004-245905
CA Grenoble, 29 avril 2004, JurisData n° 2004-262138
CA Versailles, 30 septembre 2004, JurisData n° 2004-267357
CA Versailles, 7 octobre 2004, JurisData n° 2004-256239
CA Versailles, 27 janvier 2005, JurisData n° 2005-276814
CA Paris, 21 avril 2005, JurisData n° 2005-271322
CA Nîmes, 23 juin 2005, JurisData n° 2005-282018
Cass. com., 25 avril 2006, pourvoi n° 03-20.353, inédit

1. Secteurs d'activité concernés

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

distribution de logiciels et de jeux vidéos

CA Paris, 21 janvier 2004 :

publicité commerciale (référencement dans les pages jaunes)

CA Versailles, 29 janvier 2004 :

distribution de parfums de luxe

CA Paris, 24 mars 2004 :

secteur de la presse magazine : enquêtes d'audience de magazines

CA Riom, 31 mars 2004 :

distribution de produits alimentaires (beurre)

CA Grenoble, 29 avril 2004 :

mise à disposition d'un emplacement (attribution d'un stand dans une foire internationale)
CA Versailles, 30 septembre 2004 :
distribution de boissons (bières)
CA Versailles, 7 octobre 2004 :
services téléphoniques (offre d'un opérateur téléphonique à destination des entreprises)
CA Versailles, 27 janvier 2005 :
distribution de produits non pharmaceutiques
CA Paris, 21 avril 2005 :
distribution de véhicules automobiles
CA Nîmes, 23 juin 2005 :
distribution de vêtements (contrat de franchise)
Cass. com., 25 avril 2006 :
secteur du bâtiment

2. Conditions d'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

La mise en œuvre de pratiques discriminatoires est plus souvent invoquée lorsque les relations entre les opérateurs ont été rompues.

Relations rompues :

CA Paris, 24 mars 2004

La chaîne de télévision distribuée par voie hertzienne Canal +, ainsi que le distributeur de services audiovisuels par satellite Canal Satellite, reprochaient à l'AEPM (Audience et Etudes de Presse Magazine), un organisme dont la finalité est de mesurer et de qualifier les audiences de la presse magazine, d'avoir pris à leur encontre une décision discriminatoire, par le retrait de leur mensuel respectif retiré de l'enquête menée par cet organisme.

CA Riom, 31 mars 2004 :

Un distributeur qui reprochait à son fournisseur des pratiques discriminatoires avait refusé à deux reprises de prendre livraison de la marchandise commandée, et avait par la suite informé le fournisseur qu'il cessait tous les enlèvements jusqu'à nouvel ordre. Le distributeur avait été condamné par le tribunal de commerce à indemniser le fournisseur pour avoir rompu unilatéralement le contrat, étant relevé que le distributeur ne s'approvisionnait pas exclusivement auprès de ce fournisseur, mais traitait avec un autre fournisseur.

CA Grenoble, 29 avril 2004 :

Les exploitants d'un commerce ambulant de restauration rapide s'étaient vus refuser leur admission au sein d'un parc exposition deux jours avant l'ouverture d'une foire internationale, pour laquelle ils avaient réservé leur place depuis des mois, en raison d'une altercation violente entre l'exploitant et un agent de sécurité au cours de la foire de l'année précédente. La société organisatrice était par la suite toutefois revenue sur son refus d'admission, et leur avait offert un emplacement. S'estimant victimes d'une discrimination dans le choix de la place offerte, les exploitants avaient refusé de participer à la foire.

CA Versailles, 30 septembre 2004 :

Une filiale de brasserie avait conclu deux contrats de partenariat avec un entrepositaire grossiste. Estimant que les avantages pécuniaires perçus par le grossiste étaient dépourvus de contrepartie réelle, dans la mesure où ils ne correspondaient pas à des services spécifiques rendus par lui, la filiale avait dénoncé ces accords.

CA Paris, 21 avril 2005

Un constructeur automobile qui selon son ancien concessionnaire appliquait des critères discriminatoires quant au choix de ses partenaires avait résilié le contrat de concession consenti à ce dernier, et lui avait proposé de devenir réparateur agréé.

CA Nîmes, 23 juin 2005

Un franchiseur qu'une ancienne franchisee accusait de pratiques discriminatoires, avait rompu de manière anticipée les contrats de franchise conclus avec cette dernière. La Cour estime que cette rupture était fautive.

Cass. com., 25 avril 2006

Un fournisseur de produits dans le secteur du bâtiment que son distributeur accusait de pratiques discriminatoires avait entrepris de démarcher directement les grandes entreprises du secteur, et en avait informé par courrier son distributeur, rompant ainsi -abusivement- leurs relations commerciales, selon le distributeur.

Partenaires en relation :

CA Versailles, 15 janvier 2004:

Une société spécialisée dans la distribution de logiciels auprès de revendeurs et l'éditeur de logiciel qu'elle accusait de pratiques discriminatoires à son encontre entretenaient des relations commerciales, étant relevé que la société grossiste s'approvisionnait auprès d'un grand nombre d'éditeurs.

CA Paris, 21 janvier 2004

Une société qui se prétendait victime de discrimination et l'éditeur d'annuaires Pages Jaunes à qui elle attribuait ces pratiques discriminatoires étaient en relation.

CA Versailles, 29 janvier 2004

Le détaillant qui s'estimait victime de pratiques discriminatoires de la part d'un fabricant était lié à celui-ci par un contrat de détaillant agréé, consenti pour chacun de ses douze points de vente.

CA Versailles, 27 janvier 2005

Un distributeur de produits cosmétiques et de parapharmacie était lié par un contrat de distributeur agréé au fabricant à qui il reprochait de lui avoir appliqué des conditions commerciales discriminatoires.

Absence de relation :

CA Versailles, 7 octobre 2004

L'opérateur de téléphonie mobile Orange France, soutenant que l'offre proposée par l'opérateur téléphonique Cegetel constituait une mesure discriminatoire, n'était pas en relation avec cet opérateur.

Conditions dans lesquelles l'article L.442-6-I, 1° se trouve invoqué

L'existence de pratiques discriminatoires est le plus souvent invoquée au soutien d'une action engagée par l'opérateur, et comme argument principal.

L'article L. 442-6-I, 1° est en revanche rarement invoqué isolément par les opérateurs, qui font également appel aux textes relatifs aux pratiques anti-concurrentielles, et au droit des obligations.

Ce texte est parfois invoqué pour la première fois en appel.

CA Versailles, 15 janvier 2004

Une société grossiste dans le domaine des logiciels et jeux vidéos contestait le montant des ristournes qui lui avaient été accordées par un éditeur de logiciels au titre de l'année 1999.

La société grossiste avait bénéficié en 1998 des conditions commerciales et barèmes d'écarts destinés aux « distributeurs », qui lui avaient été adressés fin 1997 par l'éditeur. L'année suivante, l'éditeur lui avait communiqué les conditions commerciales et barèmes d'écart applicables pour l'année 1999. Ces conditions commerciales et barèmes d'écart étaient destinés aux « grossistes », et prévoyaient des remises ou ristournes moins intéressantes, ou soumises à des conditions plus strictes.

L'éditeur avait déterminé le montant des ristournes pour l'année 1999 au regard des conditions commerciales applicables aux grossistes. Revendiquant l'application des conditions commerciales « distributeurs » dont elle avait bénéficié en 1998, la société grossiste avait assigné l'éditeur en paiement de

la somme correspondant à la différence entre le total des ristournes accordées par l'éditeur et le montant des ristournes dont elle prétendait bénéficier en vertu des conditions commerciales « distributeurs ».

Considérant que la mise en place de la ristourne de vente, telle que définie aux conditions commerciales « grossistes » pour l'année 1999, est constitutive d'une pratique discriminatoire, elle réclame en outre le versement de dommages et intérêts en réparation de son préjudice.

L'argument avancé initialement par la société grossiste devant le tribunal de commerce au soutien de sa prétention relevait du droit des contrats : elle soutenait qu'à défaut d'accord exprès de sa part sur les nouvelles conditions commerciales mises en oeuvre par la société intimée pour l'année 1999, les conditions commerciales de l'année 1998 avaient été reconduites.

Ce n'est que devant la Cour d'appel qu'elle invoquait pour la première fois l'existence de pratiques discriminatoires (elle avait cependant souligné le caractère discriminatoire des conditions d'octroi de la ristourne de revente dans une correspondance adressée à l'éditeur au cours de l'année 1999, avant l'engagement de la procédure).

Elle invoquait également à ce stade l'existence d'une entente prohibée entre l'éditeur de logiciels et certains grossistes (article L. 420-1 du Code de commerce).

CA Paris, 21 janvier 2004

France Télécom avait informé une société utilisant des marques commençant par les lettres AA, lesquelles lui permettaient d'apparaître en tête des localités dans les annuaires des pages jaunes édités par France Télécom, qu'elle avait modifié les règles de parution de ses annuaires, et adopté une classification excluant tout classement préférentiel, de sorte qu'elle ne pourrait dorénavant plus figurer sous sa dénomination originale, et qu'il lui fallait donc modifier cette dénomination.

La société contestait la décision de changement des règles de classement, au motif que les conditions de vente désormais pratiquées par France Télécom étaient discriminatoires, car elles l'empêchaient d'utiliser une marque commerciale comme dénomination. Elle demandait à ce qu'il soit procédé à sa réinscription sous sa dénomination originale.

La société appelante se prévalait également du non respect par la société Les Pages Jaunes de ses engagements contractuels, et demandait en conséquence la réparation de son préjudice.

CA Versailles, 29 janvier 2004 :

Un détaillant agréé demandait la cessation des pratiques discriminatoires mises en oeuvre par le fabricant et la réparation de son préjudice.

Il prétendait également que ces pratiques discriminatoires participaient de pressions exercées sur lui par le fabricant pour lui imposer des prix de revente minima, en violation des articles L. 420-1 et L. 442-5 du Code de commerce.

CA Paris, 24 mars 2004 :

La chaîne de télévision Canal +, ainsi que le distributeur de services audiovisuels par satellite Canal Satellite, qui avaient vu leur mensuel respectif retiré des enquêtes menées par un organisme dont la finalité est de mesurer les audiences de la presse magazine, sollicitaient le maintien de leurs publications dans les enquêtes évoquées.

Ces opérateurs prétendaient que la définition retenue par l'AEPM, conduisant à l'exclusion de leur mensuel respectif, était constitutive non seulement d'une pratique discriminatoire, mais également d'une entente illicite au sens de l'article L. 420-1 du Code de commerce.

CA Riom, 31 mars 2004 :

Un distributeur reprochait à son fournisseur des pratiques discriminatoires pour justifier la rupture du contrat qu'il avait opérée de sa propre initiative, et pour laquelle il avait été condamné à indemniser le fournisseur.

CA Grenoble, 29 avril 2004 :

Les exploitants d'un commerce ambulant de restauration rapide, qui reprochaient à la société organisatrice d'une foire d'avoir pris à leur encontre une décision discriminatoire en leur attribuant un emplacement différent de celui qu'ils occupaient habituellement au sein d'un parc exposition, et qui les aurait désavantagés sur le plan commercial par rapport aux années précédentes, avaient refusé de participer à la foire et avaient assigné la société organisatrice en remboursement de l'acompte qu'ils avaient versé, et en réparation de leur préjudice commercial, constitué par la perte des marchandises achetées en prévision de la

foire, et par la perte de marchés qui auraient pu être conclus à l'occasion des contacts noués durant la manifestation.

Ces exploitants considéraient également que la société organisatrice avait exécuté la convention de mauvaise foi en leur proposant un emplacement très défavorable.

CA Versailles, 30 septembre 2004 :

Une filiale de brasserie, qui estimait que les avantages pécuniaires perçus par un grossiste en vertu des contrats de partenariat qu'ils avaient conclus étaient dépourvus de contrepartie réelle, ou disproportionnés par rapport à la valeur des services rendus, demandait à la Cour de prononcer la nullité des contrats de partenariat et d'ordonner la restitution par le grossiste de sommes indûment perçues en application d'un des contrats de partenariat.

Elle invoquait également le 2° de l'article L. 442-6-I.

CA Versailles, 7 octobre 2004 :

L'opérateur de téléphonie mobile Orange France, qui soutenait que l'offre « convergence » proposée aux entreprises par l'opérateur téléphonique Cegetel constituait une mesure discriminatoire, avantageant de manière injustifiée SFR, demandait à la Cour d'enjoindre Cégétel de modifier les conditions de cette offre afin que les mêmes conditions tarifaires soient appliquées aux appels internes fixes dirigés vers des téléphones mobiles Orange.

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

Un distributeur de produits cosmétiques demandait réparation du préjudice que l'application par un fabricant de conditions commerciales discriminatoires lui avait occasionné.

Il affirmait en outre que « l'opacité du système "remises promotionnelles" était contraire au principe de la transparence des prix édicté notamment à l'article L. 441-6 du Code de commerce » (mais de manière très subsidiaire).

CA Paris, 21 avril 2005 :

L'ancien concessionnaire demandait à la Cour de condamner le constructeur automobile à six mois de marge brute, au titre des pratiques discriminatoires qu'il estimait que celui-ci avait mises en oeuvre pour l'empêcher de faire valoir ses droits en qualité de candidat à la distribution des véhicules et pièces de rechange de la marque dans le cadre du nouveau règlement CE 1400/2002.

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

Un franchisé demandait qu'il soit jugé que le franchiseur avait engagé sa responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 2°, b), relatif à l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique, car il avait « choisi discrétionnairement de lui livrer des vêtements dont il souhaitait se débarrasser, sans tenir compte des demandes de réassortiment » formulées.

Il prétendait à titre subsidiaire avoir été victime de pratiques discriminatoires.

Cass. com., 25 avril 2006 :

Le distributeur avait assigné le fournisseur en réparation de son préjudice.

Il n'invoquait apparemment pas d'autre article au soutien de sa prétention.

Nature de la discrimination invoquée

Les opérateurs qui imputent des pratiques discriminatoires à un autre opérateur lui reprochent le plus souvent d'avoir pratiqué, et non obtenu, des discriminations.

On observe une diversité dans l'objet de la discrimination invoquée : conditions de vente, modalités de vente, définition contenue dans le règlement d'un organisme....

Nature de la discrimination invoquée dans les décisions où l'application de l'article L.442-6-I, 1° a été écartée :

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

Un grossiste prétendait que les conditions commerciales applicables aux grossistes étaient discriminatoires, car aucune justification objective n'était avancée pour expliquer le traitement différencié entre les « grossistes » et les « distributeurs ».

En particulier, les conditions d'octroi de la ristourne de revente prévue dans les conditions commerciales applicables aux grossistes lui semblaient discriminatoires. Le versement de cette ristourne de revente était subordonné à la condition qu'un chiffre d'affaires trimestriel minimum soit réalisé par le grossiste, et ce, avec chacun des 1.000 points de vente indépendants. Le grossiste indiquait que chacune des conditions mises à l'octroi de la ristourne de revente aurait pu être constitutive d'une contrepartie réelle, mais estimait que la combinaison des deux conditions était constitutive d'une pratique discriminatoire, manifestement parce qu'il considérait que ces conditions ne trouvaient alors pas de réelle contrepartie dans l'octroi de la ristourne. Il affirmait que les grossistes souffraient de ce fait d'un désavantage manifeste dans la concurrence.

Il soutenait par ailleurs que les conditions commerciales « grossistes » étaient appliquées de manière discriminatoire : certains grossistes auraient bénéficié des ristournes alors qu'ils n'en auraient pas rempli pas toutes les conditions d'octroi.

CA Paris, 21 janvier 2004 :

La société qui invoquait l'article L. 442-6-I, 1° soutenait que les conditions de vente pratiquées par France Télécom étaient discriminatoires, car elles l'empêchaient d'utiliser une marque commerciale comme dénomination.

CA Versailles, 29 janvier 2004 :

Un détaillant agréé reprochait au fabricant d'avoir pratiqué à son égard des conditions de vente et des modalités de vente discriminatoires.

Il prétendait ainsi que le fabricant lui avait imposé un quota de parfums non exigé de ses concurrents, et que les produits, ainsi que le matériel publicitaire et de démonstration qu'il lui avait présentés n'étaient pas équivalents à ceux proposés aux autres magasins.

Il indiquait également avoir subi des retards de livraison, voire même des défauts de livraison, et n'avoir pas été livré dans les mêmes délais que ses concurrents.

Il affirmait que ces pratiques discriminatoires avaient porté atteinte à son image de marque, et lui avaient causé un préjudice commercial.

CA Paris, 24 mars 2004 :

La chaîne de télévision distribuée par voie hertzienne Canal +, ainsi que le distributeur de services audiovisuels par satellite Canal Satellite, qui avaient vu leur mensuel respectif retiré de l'enquête menée par l'AEPM - organisme dont la finalité est de mesurer et de qualifier les audiences de la presse magazine - suite à la modification du règlement édicté par cet organisme, affirmaient que la définition d'un « magazine » retenue par ce règlement modifié, laquelle conditionnait la prise en compte d'une publication dans les enquêtes d'AEPM, était constitutive d'une discrimination illicite.

Les appelantes soutenaient en effet que cette définition retenait des critères très imprécis, subjectifs, à des fins volontairement restrictives qui ne pouvaient se justifier au regard de la finalité des études réalisées.

Elles prétendaient en outre que l'AEPM faisait une application discriminatoire du règlement évoqué, en intégrant à ses enquêtes des publications qui ne répondent pas à la définition retenue par le règlement.

Elles faisaient valoir le préjudice que leur occasionne l'exclusion de leurs publications des enquêtes de l'AEPM, en soulignant notamment que l'intégration d'un magazine dans ces études était indispensable à son financement par voie publicitaire, et que la position de l'AEPM les empêchait d'agir à armes égales sur le marché de la publicité.

CA Riom, 31 mars 2004 :

L'arrêt ne fournit pas d'information à ce sujet. Il semble que le distributeur n'ait pas caractérisé la pratique discriminatoire invoquée.

CA Grenoble, 29 avril 2004 :

Des exploitants d'un commerce ambulant de restauration rapide se disaient victimes d'une discrimination dans le choix de la place proposée au sein d'un parc d'exposition à l'occasion d'une foire internationale. Celle-ci n'aurait pas présenté les mêmes caractéristiques que leur emplacement habituel (espace plus restreint, mauvaise situation, présente d'un poteau), lequel serait de plus demeuré inoccupé. Ils soutenaient également que le refus tardif initialement opposé par la société organisatrice à leur admission au sein du parc exposition constituait une discrimination (la société était par la suite revenue sur sa décision en leur proposant un autre emplacement que l'emplacement qu'ils avaient occupé les années précédentes).

CA Versailles, 7 octobre 2004 :

L'opérateur de téléphonie mobile Orange France soutenait que l'offre « convergence » proposée par l'opérateur téléphonique Cegetel constituait une mesure discriminatoire.

Cette offre proposait aux entreprises l'application de prix réduits sur les communications entre les postes fixes du réseau Cegetel et les téléphones mobiles qui leur sont rattachés, lorsque l'abonnement de ces téléphones mobiles était fourni par la société SFR, société soeur de Cegetel.

Selon Orange, cette offre constituait une discrimination tarifaire indirecte par l'intermédiaire des clients finals, avantageant de manière injustifiée SFR.

Il n'existait pour elle pas de contrepartie réelle et proportionnée à l'avantage retiré par SFR de l'offre envisagée, la stratégie de groupe avancée par Cegetel ne pouvant s'analyser en une justification à la discrimination qu'elle opérerait.

Elle affirmait que cette offre avait manifestement pour objet et pour effet de la désavantager au profit de la société SFR dans la concurrence entre elles sur le marché de la téléphonie mobile en provoquant un basculement des entreprises clientes de l'offre convergence vers les mobiles SFR.

CA Paris, 21 avril 2005 :

Un ancien concessionnaire soutenait que le critère quantitatif retenu par le constructeur automobile pour faire échec à son agrément en qualité de distributeur de véhicules neufs et de pièces de rechange était totalement subjectif, et il affirmait que ce critère était de plus appliqué de façon discriminatoire.

Il prétendait par ailleurs que le constructeur avait mis en oeuvre à son encontre « des pratiques de traitement discriminatoires afin de perturber l'exploitation de son entreprise ».

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

Un ancien franchisé reprochait au franchiseur de lui avoir imposé des conditions de livraison de vêtements discriminatoires.

Nature de la discrimination invoquée dans la décision où les juges ne se sont pas prononcés sur le caractère discriminatoire des dispositions contractuelles, mais seulement sur la nature de la sanction pouvant être sollicitée sur le fondement de l'article L.442-6-I, 1° dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 :

CA Versailles, 30 septembre 2004 :

Une filiale de brasserie, qui avait conclu deux contrats de partenariat avec un entrepositaire grossiste, estimait que les avantages pécuniaires perçus par ce grossiste étaient dépourvus de contrepartie réelle.

Les services prétendument spécifiques prévus par les accords de partenariat, que la filiale analysait comme des contrats de coopération commerciale, constituaient en effet selon elle de faux services spécifiques, au sens de faux services de coopération commerciale, qui auraient dû être réintégrés dans les conditions générales de vente, certains relevant de la fonction de distributeur, d'autres correspondant à des obligations découlant normalement des usages de la profession.

Elle soutenait ainsi que « les engagements relatifs à la diffusion de la gamme de produits auprès des adhérents, à la distribution des kits d'animation de référencement ou toute autre PLV dans les points de vente livrés par les adhérents des actions promotionnelles du fournisseur, la diffusion et le développement de l'ensemble de la gamme auprès de ses adhérents ainsi que le soutien pour le lancement de nouveaux produits et leur mise en place dans l'ensemble des points de vente [correspondaient] à des objectifs généraux liés à la fonction de distributeur ».

Elle indiquait que les engagements pris par le grossiste « concernant le bon respect par l'ensemble des adhérents des obligations du contrat qualité et distribution, ainsi que l'investissement assuré des tirages

pression, et la sanitation des becs isolés constitu[ai]ent des actions propres au marché de la bière qui sont dans effectuées de toute manière par l'ensemble des opérateurs ».

Elle invoquait également de manière générale la disproportion existant entre les sommes versées au grossiste et les services prévus aux contrats, révélée selon elle par le fait que d'autres distributeurs bénéficiaient d'un montant de ristournes nettement inférieur.

Le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, intervenant volontaire, partageait cette analyse.

Il voyait dans les contrats de partenariat conclus des conditions d'achat discriminatoires créant un désavantage dans la concurrence pour le fournisseur.

Nature de la discrimination invoquée dans les décisions qui ont admis l'application de l'article L. 442-6-I, 1° :

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

Un distributeur de produits cosmétiques reprochait à un fabricant de lui appliquer des conditions commerciales discriminatoires, et plus précisément mettait en avant le caractère discriminatoire des conditions d'octroi de certaines remises.

Il soutenait ainsi que la remise « présence sur catalogue », qui n'était accordée par le fabricant qu'aux distributeurs qui offraient « la présence » dans leurs points de vente des produits visés à son tarif bénéficiant d'un taux réduit de TVA, autrement dit des médicaments et excipients, était discriminatoire dans la mesure où elle ne pouvait bénéficier qu'aux seules officines de pharmacie et n'était justifiée par aucune contrepartie réelle et proportionnée.

Il affirmait également que les conditions commerciales étaient appliquées de manière discriminatoire, car certaines remises étaient accordées à des officines ne remplissant pas les conditions pour en bénéficier.

Le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, intervenant volontaire, retenait la même analyse.

Cass. com., 25 avril 2006 :

Un distributeur reprochait à son fournisseur de lui avoir facturé des prix supérieurs à ceux consentis à d'autres entreprises pour le même produit.

3. Solutions retenues par les décisions envisagées

Quant à la notion de partenaire économique, victime de la discrimination

CA Versailles, 7 octobre 2004 :

La Cour refuse d'analyser les conditions tarifaires de l'offre « convergence » proposée par la société Cegetel en une pratique discriminatoire relevant de l'article L. 442-6-I, 1°.

Elle déclare que l'applicabilité de ce texte est subordonnée à la qualité de partenaire économique de la victime de la discrimination, et que le terme de « partenaire économique », qui désigne « une personne avec laquelle on est associé dans une action quelconque induisant une volonté commune et réciproque d'effectuer de concert des actes ensemble », doit être distingué de celui plus large « d'agent économique », de sorte que l'expression « partenaire économique » « implique l'existence de relations commerciales avec l'auteur de la prétendue pratique discriminatoire et recouvre une notion incluant tout professionnel exerçant une activité de production, de distribution ou de service ».

Elle estime qu'en l'espèce il n'est pas démontré qu'il existait une situation de partenariat entre Cégétel et Orange, et que cette dernière avait au contraire sollicité par courrier la mise en oeuvre d'un partenariat.

Elle relève en outre que l'offre litigieuse constitue une offre de téléphonie fixe, type de services téléphoniques pour lequel Cégétel est en concurrence avec France Télécom et non Orange.

Cass. com., 25 avril 2006 :

Le fournisseur qui avait facturé aux entreprises clientes de son distributeur des prix inférieurs à ceux appliqués à son distributeur pour le même produit, prétendait que cela ne constituait pas une pratique discriminatoire au sens de l'article L. 442-6-I, 1°, car ces prix avaient été consentis à des entreprises qui n'étaient pas en concurrence avec son distributeur, alors que les pratiques discriminatoires visées par l'article L. 442-6-I, 1° doivent être consenties à un ou plusieurs concurrents.

La chambre commerciale rejette cet argument, en relevant que le fournisseur a vendu ses produits en concurrençant son distributeur.

Quant à la création d'un désavantage ou d'un avantage dans la concurrence :

La jurisprudence n'exige pas en principe la démonstration du préjudice que les pratiques illicites ont causé. Elle déduit généralement l'avantage ou le désavantage dans la concurrence créé par la pratique discriminatoire de l'existence de cette pratique.

Cette position se retrouve particulièrement dans l'un des arrêts envisagés :

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

« Considérant que l'existence d'un avantage ou d'un désavantage dans la concurrence est patente dès lors que le caractère discriminatoire de la pratique est établi ».

Arrêts dans lesquels les juges s'attachent à constater l'absence de préjudice subi :

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

« Considérant qu'au surplus, l'allégation selon laquelle l'application des conditions commerciales prévues pour 1999 aurait pour effet d'exclure du marché un grand nombre de grossistes, dont la société appelante, est en contradiction avec l'avantage que cette dernière reconnaît avoir retiré de sa participation au réseau de grossistes, puisque, dans un courrier en date du 15 février 2000, elle indique avoir réalisé en 1999 avec la société intimée un chiffre d'affaire en augmentation de plus de 58 % par rapport à celui de l'année précédente ».

CA Paris, 24 mars 2004 :

La Cour écarte le grief de discrimination en relevant que l'objet et les caractéristiques différentes des magazines de marque justifient leur exclusion des enquêtes d'audience réalisées par un magazine, mais elle prend tout de même la peine de réfuter longuement l'argument selon lequel la pratique critiquée crée pour celui qui la dénonce un désavantage dans la concurrence.

Un arrêt semble faire de la création d'un désavantage ou d'un avantage dans la concurrence une condition autonome d'application de l'article :

CA Grenoble, 29 avril 2004 :

La décision prise par la société organisatrice d'une foire d'attribuer à des exploitants une place différente de celle qu'ils occupaient habituellement au sein d'un parc d'exposition ne constitue pas selon la Cour une discrimination illicite relevant de l'article L. 442-6-I, 1^o), aux motifs que « les pratiques prohibées par l'article L. 442-6-I du Code de commerce supposent une entrave apportée au libre jeu de la concurrence », et qu'il n'est nullement établi, ni même allégué, que l'emplacement offert aurait désavantagé les exploitants par rapport aux autres exposants exerçant une activité commerciale de même nature.

La Cour relève en outre que le refus tardif d'admission opposé dans un premier temps aux exploitants, bien que tardif, n'a causé aucun préjudice à ces derniers, dès lors qu'un stand de remplacement leur avait été offert, et qu'ils auraient disposé d'un délai suffisant pour s'y installer.

Elle s'appuie cependant également sur l'absence de traitement discriminatoire pour écarter le grief de discrimination (réfute l'argument selon lequel le nouvel emplacement attribué ne présentait pas des caractéristiques identiques à celles de l'emplacement habituel).

Quant à l'existence d'un traitement différencié

Une décision rappelle qu'il n'y a pas discrimination lorsque les mêmes règles sont appliquées à tous :

CA Paris, 21 janvier 2004 :

La Cour refuse de considérer que le nouveau règlement relatif au classement des annonces dans les pages jaunes par France Télécom est constitutif de conditions de vente discriminatoires à l'encontre de la société appelante, en ce qu'il l'empêche d'utiliser une marque commerciale comme dénomination.

Elle relève en effet que la décision de changement des règles de classement était motivée par la prolifération des intitulés commençant ou se limitant à la lettre A, et que le règlement « présente un caractère général qui s'impose à l'ensemble des annonceurs ».

Quant au caractère injustifié de la discrimination

Ont été considérés comme des contreparties réelles à la discrimination opérée :

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

La Cour rejette l'argument avancé par l'appelante, selon lequel les conditions d'octroi d'une ristourne de revente soumise à la réalisation d'un chiffre d'affaires déterminé dans plusieurs points de vente seraient discriminatoires, parce que les conditions visées constitueraient une contrepartie manifestement disproportionnée, élevée, par rapport à l'avantage résultant de l'octroi de la ristourne.

Elle déclare ainsi « qu'il ne peut se déduire d'aucune disposition d'ordre public applicable aux relations commerciales entre les entreprises que des ristournes de revente dont le versement est subordonné à la réalisation d'un chiffre d'affaires trimestriel dans plusieurs points de vente revêtiraient un caractère illicite ».

Ont été considérés comme des justifications au traitement discriminatoire d'un partenaire économique :

L'objet et les caractéristiques différentes des magazines de marque justifient leur exclusion des enquêtes d'audience réalisées par un magazine : *CA Paris, 24 Mars 2004 :*

La définition d'un « magazine » contenue dans le règlement édicté par un organisme chargé de réaliser des enquêtes sur les audiences de la presse magazine conduisait à écarter certaines publications des enquêtes menées par cet organisme, telles que les magazines de marque ayant pour objet principal la promotion des services d'une chaîne et d'un bouquet de chaînes.

La Cour considère que le critère d'exclusion suivant retenu par le règlement constitue un critère objectif et précis :

- « ne sont pas visées les publications dont l'objet serait principalement la promotion d'un ou de plusieurs services ou de leur marque ou dénomination, fournis par une personne physique ou morale, une entreprise industrielle ou commerciale, un établissement public à caractère industriel ou commercial ou une association, cette promotion étant financée directement ou indirectement, en tout ou en partie, par les personnes physiques ou morales visées ci-avant, fournisseurs du produit ou du service et/ou titulaires de la marque ou dénomination »

Elle retient la même position s'agissant de l'élément de définition suivant :

- le magazine doit « faire l'objet en France d'une vente effective au public, au numéro ou par abonnement, à un prix marqué, ayant un lien réel avec les coûts, correspondant à 50% au moins de sa diffusion France totale ».

La Cour déboute en conséquence la chaîne de télévision distribuée par voie hertzienne Canal +, ainsi que le distributeur de services audiovisuels par satellite Canal Satellite, qui affirmaient que cette définition était constitutive d'une discrimination illicite.

CA Paris, 21 avril 2005 :

La Cour estime qu'un constructeur ne peut se voir imputer des pratiques discriminatoires dans le choix de ses partenaires, car les critères sur lesquels repose la méthode de sélection quantitative appliquée, qui l'ont conduit à exclure son ancien concessionnaire, sont objectifs et précis, et ont été mis en oeuvre de manière uniforme.

La méthode reposait sur un « maillage territorial » avec une définition des pôles d'attraction, et sur l'utilisation des précédents objectifs contractuels de vente supérieurs à 300 véhicules.

N'ont pas été considérés comme des contreparties réelles :

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

Une remise « présence sur catalogue » n'était accordée par un fabricant qu'aux distributeurs qui offraient « la présence » dans leurs points de vente des produits visés à son tarif bénéficiant d'un taux réduit de TVA, autrement dit des médicaments et excipients. Elle ne pouvait dès lors bénéficier qu'aux seules officines de pharmacie.

La Cour décide que le fabricant n'est pas fondé à invoquer comme contrepartie réelle à cette remise un effet de gamme entre les médicaments faisant partie de la gamme du fabricant et les produits de soin de cette marque, car un tel effet de gamme ne peut exister entre ces produits qui ne sont pas de même nature, « les

médicaments relevant de la santé publique étant commercialisés dans des conditions légales et réglementaires strictes, par des personnes titulaires d'un diplôme et d'une compétence spécifique et ne pouvant être délivrés qu'au sein d'une officine, tandis que les produits cosmétiques qui sont de confort ou d'agrément sont en accès libre et sont vendus par des personnes sans exigence légale de formation particulière ».

Quant à la preuve de la discrimination

Charge de la preuve :

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

« Dans la mesure où elle ne rapporte nullement la preuve, qui lui incombe, des pratiques discriminatoires dont elle prétend avoir été la victime, elle n'est pas fondée à solliciter de la société intimée qu'elle apporte la justification objective du traitement différencié dont elle aurait fait bénéficier certains autres grossistes ».

Modes de preuve :

CA Versailles, 29 janvier 2004 :

Le détaillant agréé qui se prétendait victime de pratiques discriminatoires de la part d'un fabricant, produisait, à l'appui de son action, un rapport de synthèse de la DDCCRF des Hauts de Seine, rédigé après qu'il eut saisi la DGCCRF au cours du déroulement de la première instance, afin qu'une enquête soit menée sur les pratiques mises en oeuvre à son encontre par ce fabricant.

La Cour rappelle que le principe de sécurité juridique qui fait partie de l'ordre juridique communautaire exige que tout acte de l'administration produisant des effets juridiques soit certain notamment quant à son auteur et à son contenu, et en conclut que le « rapport de synthèse » dont se prévaut le détaillant ne peut être opposé au fabricant, car ni ce dernier ni la Cour ne sont en mesure de vérifier l'identité et la compétence de son auteur. Le « rapport de synthèse » ne mentionnait en effet ni le prénom, ni les nom et qualité de son auteur et ne comportait aucune signature manuscrite. La Cour estime que le fait qu'il ait été daté et dressé sur un papier à en-tête de la DDCCRF, et annexé à un courrier de transmission destiné aux conseils des parties qui, lui, était signé par un fonctionnaire identifié, ne saurait suffire à authentifier ce document.

La Cour observe également que le « rapport de synthèse » envisagé n'avait initialement été transmis qu'aux seuls conseils des parties, et que ce n'est que sur sa demande que le tribunal en avait ultérieurement été destinataire, et surtout que la DGCCRF avait informé par courrier le détaillant que l'enquête à laquelle avait procédé sa direction départementale des Hauts de Seine n'avait pas permis de mettre en évidence de la part du fournisseur un comportement relevant de manière caractérisée des dispositions de l'article L. 442-6-I, 1° du Code de commerce, et qu'elle n'envisageait pas en conséquence de mettre en oeuvre les dispositions de l'article L. 470-5 de ce code.

Quant à la preuve de la justification de la pratique discriminatoire

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

Le fabricant « ne rapporte pas la preuve *lui incombant* de la justification de sa pratique discriminatoire à l'égard [du distributeur] par une contrepartie réelle ».

Quant à la sanction de la discrimination

Nature de la sanction :

CA Riom, 31 mars 2004 :

La Cour indique que si l'article L. 442-6-I° « prévoit que les pratiques discriminatoires engagent la responsabilité de leur auteur et l'obligent à réparer le préjudice causé, il ne permet pas à la partie de se délier d'obligations librement consenties, et qu'il ne pourrait appartenir qu'au juge de constater soit la nullité du contrat soit celle des stipulations discriminatoires ».

CA Versailles, 30 septembre 2004 :

L'article L. 442-6 C. com., dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, institue exclusivement comme sanction des pratiques discriminatoires la responsabilité civile de leur auteur.

Une société ne saurait, sur le fondement de cet article de caractère spécial primant sur le droit commun, sauf à le dénaturer en ajoutant une sanction non prévue, se prévaloir d'une éventuelle nullité des accords de partenariat en cause pour rechercher la nullité de la clause attributive de compétence y figurant.

Préjudice réparé :

CA Versailles, 27 janvier 2005 :

La Cour vient réparer la perte certaine de la remise dont le distributeur n'a pu bénéficier parce qu'elle était soumise à des conditions discriminatoires.

Elle affirme que le distributeur n'est en revanche pas fondé à revendiquer à la fois la perte de la remise dont les conditions d'octroi étaient discriminatoires, et une perte de chance de marge brute sur le chiffre d'affaires non réalisé dès lors qu'il n'aurait pu obtenir un chiffre d'affaires supplémentaire qu'en réduisant ses prix par l'effet de ladite remise ayant déjà donné lieu à indemnisation.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Nombre de décisions de Cour d'appel : 1
- Nombre de décisions de Cour de cassation : 1

- *Détail par année :*
 - en 2004 : 1
 - en 2005 : 1
 - du 1^{er} au 30 juin 2006 : 0

II. Bilan

Aucune décision ne retient l'application de l'article L. 442-6-I, 2°, a) C. com.

Aucune intervention du Ministre

III. Evolution

Données non significatives.

Observations générales

Deux décisions seulement ont été relevées sur la période envisagée ; dans les deux cas, l'application de l'article L 442-6-I, 2°, a) du Code de commerce est écartée par les juges.

Activités concernées :

Un litige est relatif à la location d'un véhicule automobile. L'autre à la distribution de produits.

Nature de l'argument :

L'article L 442-6-I, 2°, a) C. com. n'est invoqué isolément dans aucune des deux affaires examinées. Les arguments avancés conjointement sont principalement tirés du droit des obligations.

Dans une des affaires, l'article n'est invoqué qu'à titre subsidiaire, et comme moyen de défense contre une action en justice (action en restitution d'un bien loué).

Objet du grief :

Dans une affaire, pour éviter la restitution d'un bien loué à son propriétaire à l'issue de la location, une société prétendait que les avantages financiers que le propriétaire du bien avait obtenus d'elle à travers le contrat de location étaient manifestement disproportionnés. Ces avantages n'avaient pourtant pas été obtenus par la société propriétaire du bien intimée, car le contrat de location avait été passé avec une autre société, l'intimée n'ayant acheté le bien qu'à l'issue de la location.

Dans l'autre affaire, le fournisseur soutenait que des factures émises par le distributeur pour participation publicitaire ou sur le chiffre d'affaires ne correspondaient à aucune prestation et constituaient en réalité des avantages sans contrepartie.

Preuve de l'obtention d'un avantage ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu :

Dans l'une des décisions envisagées, le pourvoi du fournisseur qui reprochait à un distributeur d'avoir obtenu des avantages sans contrepartie est rejeté, aux motifs que le fait que les mentions apposées sur une facture de coopération ou de participation publicitaire soient insuffisantes au regard de l'obligation de facturation détaillée édictée par l'article L. 441-3 C. com. n'est pas à lui seul de nature à établir ou à faire présumer l'existence d'une pratique discriminatoire, et que la cour d'appel a dès lors pu retenir que les prestations facturées pour coopération avaient une contrepartie réelle, eu égard notamment au faible montant desdites prestations.

Une telle solution ne devrait désormais plus être retenue. La loi n° 2005-882 du 2 août 2005 a en effet complété l'article L. 442-6-III C. com. par une disposition mettant à la charge du professionnel « qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation ». Il appartient donc dorénavant au distributeur d'apporter la preuve matérielle que le service de coopération commerciale a bien été rendu.

Référence des décisions étudiées

CA Paris, 11 mai 2004, JurisData n° 2004-248415
Cass. com., 8 février 2005, pourvoi n° 02-12855, inédit

Analyse des décisions

1. Secteurs d'activité concernés

CA Paris, 11 mai 2004
location de véhicule automobile
Cass. com., 8 février 2005
distribution de produits

2. Données relatives à l'application de l'article L. 442-6-I, 2°, a)

CA Paris, 11 mai 2004

(Cet arrêt est également traité dans la partie relative à l'article L. 442-6-I, 2°, b), qui avait aussi été invoqué par l'appelante)

Une société avait vendu un tracteur routier à une autre société qui l'avait loué à une troisième société (de déménagements). Le vendeur s'était engagé envers le bailleur à reprendre le véhicule à la fin de la location. A l'issue de la location, le vendeur avait effectivement racheté le véhicule mais la société de déménagements avait refusé de le restituer, alors même qu'elle n'en était plus locataire.

Condamnée par le tribunal de commerce à restituer le véhicule, et à payer une indemnité à son propriétaire pour avoir utilisé le véhicule depuis la fin du contrat de location, la société de déménagements sollicitait l'application de l'article L. 442-6-I, 2° car elle estimait que les avantages que le vendeur initial avait obtenus d'elle étaient manifestement disproportionnés.

Elle indiquait ainsi que les sommes qu'elle avait acquittées étaient anormalement élevées pour un simple contrat de location, et qu'elle ne les aurait jamais versées si elle n'avait cru devenir ainsi propriétaire du bien.

Ces avantages n'avaient pourtant pas été obtenus par le vendeur initial mais par le bailleur.

Cass. com., 8 février 2005 :

Un fournisseur soutenait que plusieurs factures émises par le distributeur pour participation publicitaire ou sur le chiffre d'affaires ne correspondaient à aucune prestation et constituaient en réalité des avantages sans contrepartie imposés par le distributeur en violation de l'article L. 442-6-I.

La Cour d'appel avait considéré que ces factures ne formaient pas des pratiques discriminatoires au motif que l'intitulé de celles-ci renvoyait à des opérations publicitaires.

Devant la Cour de cassation, le fournisseur avançait qu'en application de l'article L. 441-3 qui prévoit une obligation de facturation détaillée pour tout achat de produits ou de prestations de services pour une activité professionnelle, les factures établies par un distributeur pour les prestations réalisées en exécution de contrats de coopération commerciale doivent permettre d'identifier avec précision la nature exacte des services rendus au fournisseur, les produits et quantités de produits concernés ainsi que les dates de réalisation de ces services.

La chambre commerciale déclare que le fait que les mentions apposées sur une facture de coopération ou de participation publicitaire soient insuffisantes au regard de l'obligation de facturation détaillée édictée par l'article L. 441-3 du Code de commerce n'est pas à lui seul de nature à établir ou à faire présumer l'existence d'une pratique discriminatoire ; et que la cour d'appel a pu, en conséquence, retenir que les prestations facturées pour coopération avaient une contrepartie réelle, eu égard notamment au faible montant desdites prestations.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions : 6

- Il s'agit uniquement de décisions de Cour d'appel.
- *Détail par année :*
 - en 2004 : 1
 - en 2005 : 1
 - du 1^{er} au 30 juin 2006 : 4

II. Bilan

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

Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 4

Aucune intervention du Ministre

III. Evolution

Données non significatives.

Observations générales

Etat des relations :

L'exploitation abusive d'une relation de dépendance n'est généralement pas invoquée avant la fin des relations commerciales.

Ainsi, dans la majorité des affaires objets des décisions étudiées, les relations commerciales avaient été rompues (4 décisions), ou il n'existait pas de relation commerciale entre les opérateurs (1 décision). Dans une affaire seulement, les parties étaient encore en relations.

Les décisions envisagées n'apportent pas de précision quant à la teneur de la notion de « relation », qui selon certains auteurs pourrait viser une situation ponctuelle et non un « état ».

Activités concernées :

L'application de l'article L. 442-6-I, 2° b) C. com. est généralement sollicitée par des opérateurs dont les relations s'inscrivent dans le cadre de l'activité de distribution de produits.

On remarque cependant que la seule affaire dans laquelle les juges ont retenu l'exploitation abusive d'une relation de dépendance concernait les relations entre une société de prestations de services comptables et de secrétariat avec sa société cliente.

Modalités d'invocation du grief :

Il apparaît que l'article L. 442-6-I, 2° b) C. com. est plus généralement invoqué comme moyen de défense contre une action en justice, qu'il s'agisse d'une action en restitution d'un bien loué, en réparation pour rupture fautive ou pour violation d'une clause de non-concurrence post-contractuelle.

L'exploitation abusive est généralement mise en avant à titre subsidiaire seulement.

Objet du grief :

Seul l'abus d'une relation de dépendance est invoqué dans les affaires examinées. Il n'est pas fait référence aux notions d'abus de puissance d'achat ou de puissance de vente .

L'expression « d'abus de relation de dépendance » employée dans l'article L. 442-6-I, 2° b) C. com. est rarement utilisée, les juges lui préférant celle « d'abus d'état de dépendance économique ».

Alors que le texte de l'article L. 442-6-I, 2° b) vise simplement la « relation de dépendance », ce qui pourrait autoriser la prise en compte d'autres formes de dépendance que la seule dépendance économique, telles qu'une dépendance technique ou juridique, une décision se réfère à « l'état de dépendance économique prévu par l'article L. 442-6-I ».

La pratique abusive la plus souvent invoquée est la soumission d'un partenaire à des obligations injustifiées parce qu'excessives.

Analyse des décisions

Détail par année :

en 2004 :

1 décision : les juges considèrent que les conditions d'application de l'article ne sont pas réunies.
Le tribunal de commerce qui a statué en premier ressort ne semble pas s'être prononcé sur cette question, ce texte ne semble pas avoir été invoqué à ce stade.

en 2005 :

1 décision : les juges considèrent que les conditions d'application de l'article ne sont pas réunies.
Le tribunal de commerce qui a statué en premier ressort ne semble pas s'être prononcé sur cette question, ce texte ne semble pas avoir été invoqué à ce stade.

en 2006 :

- 3 décisions considèrent que les conditions d'application de l'article ne sont pas réunies.
Dans un cas, le tribunal de commerce avait retenu une solution différente, puisqu'il avait débouté les concessionnaires de leur demande d'annulation des contrats de concession, mais prononcé la résiliation judiciaire de ces contrats, aux torts du concédant, au motif qu'ils créaient une situation de dépendance économique.
Dans les autres cas, le tribunal de commerce avait retenu une solution identique.
- 1 décision retient l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique
Le tribunal de commerce qui avait statué en premier ressort avait condamné l'appelante à la réparation du préjudice subi par son partenaire.

Référence des décisions étudiées

CA Paris, 11 mai 2004, JurisData n° 2004-248415
CA Nîmes, 23 juin 2005, JurisData n° 2005-282018
CA Toulouse, 26 janvier 2006, JurisData n° 2006-312311
CA Angers, 7 février 2006, JurisData n° 2006-299074
CA Paris, 7 avril 2006, JurisData n° 2006-299732
CA Versailles, 11 mai 2006, JurisData n° 2006-313422

1. Secteurs d'activité concernés

CA Paris, 11 mai 2004
location d'un véhicule automobile
CA Nîmes, 23 juin 2005
vente au détail de vêtements (contrat de franchise)
CA Toulouse, 26 janvier 2006
distribution de produits de maroquinerie (contrat de concession)
CA Angers, 7 février 2006
prestations de services comptables et de secrétariat
CA Paris, 7 avril 2006
sous-traitance industrielle
CA Versailles, 11 mai 2006
distribution de produits d'isolation et de protection solaire (contrat de franchise)

2. Conditions d'application de l'article L.442-6-I, 2°, b)

Nature des relations existant entre la personne qui allègue une exploitation abusive de la relation de dépendance dans laquelle elle se trouve, ou un abus de puissance de vente ou d'achat, et la personne à qui elle attribue cet abus

Dans la majorité des affaires objets des décisions étudiées, les relations commerciales avaient été rompues.

Relations rompues :

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

Un franchiseur que son ancienne franchisee accusait de pratiques discriminatoires avait rompu de manière anticipée les contrats de franchise conclus avec cette dernière. La Cour estime que cette rupture était fautive.

CA Toulouse, 26 janvier 2006 :

Le tribunal de commerce avait débouté les concessionnaires de leur demande d'annulation des contrats de concession, mais prononcé la résiliation judiciaire de ces contrats, aux torts du concédant, au motif qu'ils créaient une situation de dépendance économique.

Le concédant avait été placé en redressement judiciaire.

CA Angers, 7 février 2006 :

La société de prestations de services comptables et de secrétariat, qui se voit reprocher l'exploitation abusive de la relation de dépendance dans laquelle elle tenait une société cliente, avait rompu les relations contractuelles qu'elle entretenait avec cette dernière.

La société cliente avait été placée en liquidation amiable, et la société de prestations de services comptables et de secrétariat en liquidation judiciaire.

CA Versailles, 11 mai 2006 :

Les franchisés qui reprochent à leur franchiseur d'avoir abusé de leur situation de dépendance économique avaient rompu le contrat de franchise conclu avec ce dernier. La Cour estime que cette rupture est fautive, parce qu'elle est intervenue trois ans avant le terme contractuel.

Partenaires en relation :

CA Paris, 7 avril 2006

Un sous-traitant contraint de cesser son activité avait obtenu des conditions favorables des donneurs d'ordres pour assurer la fourniture de derniers produits, en exécution du contrat de sous-traitance.

Absence de relation :

CA Paris, 11 mai 2004 :

La société locataire qui invoquait une exploitation abusive de la situation de dépendance dans laquelle elle se trouvait n'était pas en relation avec la société vendeur à laquelle elle attribuait cet abus.

Cette société avait vendu un tracteur routier à une société Y qui l'avait loué à la société appelante. Le vendeur s'était engagé envers le bailleur à reprendre le véhicule à la fin de la location. A l'issue de la location, le vendeur avait effectivement racheté le véhicule. La société de déménagements avait cependant refusé de restituer le bien, alors même qu'elle n'en était plus locataire.

Conditions dans lesquelles l'article L.442-6-I, 2° b) se trouve invoqué

Il apparaît que l'article L. 442-6-I, 2°, b) est plus généralement invoqué par les opérateurs comme moyen de défense contre une action engagée à leur encontre, et à titre subsidiaire.

CA Paris, 11 mai 2004 :

La société de déménagements qui sollicitait l'application de l'article L. 442-6-I, 2°, b) demandait réparation du préjudice qu'elle avait subi.

Elle avait initialement tenté d'obtenir la requalification du contrat de bail de véhicule qu'elle avait conclu en contrat de vente avec paiement à terme, demande dont elle avait été déboutée en première instance et en appel.

Elle avait par la suite été condamnée par le tribunal de commerce à restituer le véhicule, et à payer une indemnité à son propriétaire pour avoir utilisé le véhicule depuis la fin du contrat de location, décision dont elle avait interjeté appel. C'est cet appel qui est ici examiné.

Ce n'est que subsidiairement qu'elle soutenait que la société propriétaire du véhicule avait tiré un avantage excessif de la situation dans laquelle elle se trouvait.

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

La franchisee demandait la confirmation du jugement du tribunal de commerce qui avait annulé les contrats de franchise pour violation de l'article L 330-3 du Code de commerce, et à titre subsidiaire demandait qu'il soit jugé que le franchiseur avait engagé sa responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6-I du Code de commerce.

CA Toulouse, 26 janvier 2006 :

Les concessionnaires avaient assigné le franchiseur devant le tribunal de commerce pour voir prononcer la nullité des contrats de concession, pour violation de l'article L 330-3 du Code de commerce, et pour obtenir en conséquence le remboursement du droit d'entrée et des redevances versées. Le tribunal les avait déboutés sur ce point, et ils renouvelaient cette demande devant la Cour d'appel, Ils invoquaient subsidiairement la violation des articles L. 442-5, L. 442-6 et L. 420-2 du Code de commerce.

CA Versailles, 11 mai 2006 :

Le franchiseur accusé par ses anciens franchisees d'avoir abusé de leur relation de dépendance avait assigné ces franchisees devant le tribunal de commerce, leur reprochant d'avoir rompu leur contrat de franchise de manière fautive et de violer la clause de non-concurrence qui les liait.

Les franchisees tentaient de justifier la rupture anticipée du contrat en invoquant l'article L. 442-6-I, 2°, b) : ils affirmaient que cette résiliation était pour eux le seul moyen d'échapper à la relation de dépendance dans laquelle ils se trouvaient à l'égard du franchiseur. Ils invoquaient également cet article pour se soustraire à leur obligation de non-concurrence post-contractuelle, en présentant cet engagement comme une obligation injustifiée caractérisant l'abus fait par le franchiseur de leur relation de dépendance. Ils invoquaient par ailleurs « l'inexistence du contrat faute d'objet ».

CA Paris, 11 mai 2004 :

L'appelante soutenait que l'intimée avait « tiré un avantage excessif de la situation en raison de sa position dominante ».

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

La franchisee imputait à son franchiseur « une exploitation abusive de l'état de dépendance économique » dans lequel elle se trouvait à son égard.

CA Toulouse, 26 janvier 2006 :

Les concessionnaires invoquaient un « abus de dépendance économique ».

Pratique abusive invoquée

Seul l'abus d'une relation de dépendance est invoqué. On ne retrouve pas les notions d'abus de puissance d'achat ou d'abus de puissance de vente.

Est plus souvent stigmatisé le fait d'imposer des obligations injustifiées parce qu'excessives.

CA Paris, 11 mai 2004 :

L'abus aurait résidé selon l'appelante dans le grave déséquilibre existant entre les prestations des parties. Elle considérait que les sommes qu'elle avait acquittées étaient anormalement élevées pour un simple contrat de location, et qu'elle ne les aurait jamais versées si elle n'avait cru devenir ainsi propriétaire du bien.

Ce n'était pourtant pas le propriétaire du bien intimé qui avait contracté avec l'appelante.

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

Selon la franchisee, l'abus imputable au franchiseur résidait notamment dans le fait que celui-ci eût « choisi discrétionnairement de lui livrer des vêtements dont il souhaitait se débarrasser, sans tenir compte des demandes de réassortiment » qu'elle avait formulées.

CA Toulouse, 26 janvier 2006 :

L'abus de dépendance économique imputable au concédant aurait résidé selon les concessionnaires dans la fixation par ce dernier d'un quota de vente excessif, et dans la mise en place d'un système d'approvisionnement échappant à la maîtrise du concessionnaire.

CA Paris, 7 avril 2006 :

Des donneurs d'ordres invoquaient l'état de dépendance économique pour se soustraire à leurs engagements en demandant la nullité des accords ainsi souscrits.

CA Versailles, 11 mai 2006 :

Les franchisés prétendaient que le franchiseur les soumettait à des obligations injustifiées, à savoir le versement de redevances sans rapport avec les services rendus, et l'engagement de non-concurrence post-contractuelle, qui les dissuadait de mettre fin au contrat.

3. Les solutions retenues par les décisions envisagées

Quant à l'abus

Les décisions envisagées n'apportent pas de précision quant aux notions d'abus puissance d'achat et d'abus de puissance de vente, car ces abus ne sont pas invoqués.

CA Angers, 7 février 2006 (seule décision à caractériser une exploitation abusive d'un état de dépendance économique) :

Selon la Cour, la société de distribution de services de secrétariat a abusé de l'état de dépendance dans lequel se trouvait la société cliente « en appliquant, sans justification, ni concertation, une augmentation subite et immodérée de son prix dans une proportion supérieure à 30 % ».

Quant à la relation de dépendance

Quant à la notion de relation :

Les décisions envisagées n'apportent pas de précision particulière quant à la teneur de la notion de « relation ».

Quant à la notion de dépendance :

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

Alors que le texte de l'article L. 442-6-I, 2°, b) vise simplement la « relation de dépendance », ce qui pourrait autoriser la prise en compte d'autres formes de dépendance que la dépendance économique, telles qu'une dépendance technique ou juridique, la Cour se réfère à « l'état de dépendance économique prévu par l'article L. 442-6-I ».

N'est pas constitutif d'une relation de dépendance :

CA Nîmes, 23 juin 2005 :

La Cour considère que la franchisee n'établit pas s'être trouvée, à l'égard du franchiseur, dans l'état de dépendance économique prévu par l'article L. 442-6 I C. com., alors qu'elle conservait son statut de commerçante indépendante propriétaire des deux fonds de commerce durant l'exécution du contrat de franchise, gardant aussi la possibilité de commercialiser d'autres produits que ceux du franchiseur, dès lors qu'ils ne les concurrençaient pas, d'embaucher et de licencier son personnel salarié, d'organiser son travail et de fixer librement un prix de vente des vêtements en jouant sur sa marge commerciale prévue à hauteur de 55 % du prix public maximum conseillé, hors promotions.

N'est pas constitutive d'une relation de dépendance la situation de donneur d'ordre vis-à-vis d'un sous-traitant :

CA Paris, 7 avril 2006 :

Les juges ne reconnaissent pas l'état de dépendance économique des donneurs d'ordres et les condamnent à payer ce qui était convenu avec le sous-traitant.

Est constitutif d'une relation de dépendance :

CA Angers, 7 février 2006 :

La Cour relève que la société cliente se trouvait en état de dépendance à l'égard de la société de prestations de services de secrétariat, dans la mesure où celle-ci assurait toutes ses tâches administratives.

Quant aux conditions commerciales ou obligations injustifiées

N'ont pas été considérées comme des obligations injustifiées :

CA Toulouse, 26 janvier 2006 :

La Cour considère que les concessionnaires ne démontrent pas que le stock minimal fixé, qui correspond à moins de deux mois de chiffre d'affaires, serait excessif pour le type d'activité commerciale exercé (distribution de maroquinerie) et dès lors injustifié. Elle relève également que le quota de vente, élément fixé au contrat, a été accepté, et indique « qu'il s'agit donc d'un engagement librement souscrit par un commerçant, qui s'impose à lui et n'est pas, en son principe, injustifié ».

CA Versailles, 11 mai 2006 :

Les franchisés ne peuvent qualifier d'abus de dépendance de la part du franchiseur la présence, dans un contrat librement consenti, d'une clause de non-concurrence post-contractuelle qui a été reconnue valable par une décision judiciaire définitive (l'interdiction de concurrence avait été jugée proportionnée à l'objet des conventions). Il en est de même s'agissant des stipulations relatives au montant des redevances à payer, qui ont été librement acceptées lors de la signature des contrats.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 3

- Nombre de décisions de Cour d'appel en 2005 : 1 ; en 2006 : 1
- Nombre de décisions de Cour de cassation en 2004 : 1

II. Bilan

- 3 condamnations
- Indemnité de 1.500 à 200.000 €

Intervention volontaire du Ministre dans une affaire

III. Evolution

Données non significatives

Observations générales

Trois décisions seulement ont été relevées sur la période ; toutes stigmatisent la menace et sanctionnent leur auteur.

Nature de la menace :

La menace est retenue de manière assez souple lorsque se trouve exigée pour la poursuite des relations une condition défavorable au partenaire ou lorsque se trouvent rompues des relations après refus de conditions défavorables proposées par l'auteur de la rupture.

Objectif de la menace :

Les conditions manifestement dérogatoires sont les conditions défavorables tenant à l'octroi d'une remise non convenue (CA Douai, 8 septembre 2005), à l'exigence d'une réduction de prix (Cass. com., 17 mars 2004) ou au contraire à l'imposition d'une augmentation brutale de prix (CA Angers, 7 février 2006).

Sanction :

La sanction est le paiement de dommages-intérêts avec parfois frais de publication de la décision dans la presse.

Les dommages-intérêts sont calculés en fonction du volume d'achat ou de vente affecté par l'application de la menace (CA Douai, 8 septembre 2005) ; il a été également tenu compte de la liquidation de l'entreprise victime (CA Angers, 7 février 2006).

Référence des décisions étudiées

Cass. com., 17 mars 2004, pourvoi n° 02-14751, inédit
CA Douai, 8 septembre 2005, JurisData n° 2005-299139
CA Angers, 7 février 2006, JurisData n° 2006-299074

Analyse des décisions

Cass. com., 17 mars 2004 :

Un fabricant de produits alimentaires achetait à une entreprise les matières premières et lui revendait ensuite les produits finis. Le fabricant après avoir été contraint d'accepter des baisses répétées de prix de vente des produits finis, a été informé de la rupture des relations commerciales sans respect du préavis contractuellement prévu.

Sous le visa de l'article L. 442-6-I, 4°, la Cour de cassation précise que le fait d'imposer des conditions de vente et d'achat défavorables à un partenaire commercial sous la menace d'une rupture brutale des relations commerciales, constitue une faute aggravée par le non respect du préavis convenu.

Rejet du pourvoi et l'entreprise auteur de la rupture est condamnée aux dépens.

CA Douai, 8 septembre 2005 :

Un distributeur demande par écrit le 22 août 2000 à un fournisseur l'octroi d'une remise différée de freinte de 1 % du chiffre d'affaires total. N'ayant reçu aucune réponse le distributeur informe le fournisseur de sa volonté de mettre fin à leurs relations commerciales à défaut d'accord avant le 13 septembre 2000 puis confirme le 16 octobre 2000 la rupture des relations commerciales.

Les juges estiment que l'article L. 442-6-I, 4° du Code de commerce a vocation à s'appliquer dès lors qu'aucune raison technique ne pouvait justifier la remise pour freinte exigée par le distributeur et manifestement dérogatoire aux conditions générales de vente.

Le distributeur est condamné au paiement de la somme de 15.000 € à titre de dommages et intérêts et aux frais de publication de la décision dans la limite de 3.000 € par publication dans plusieurs journaux.

CA Angers, 7 février 2006 :

Une société de services rompt ses relations avec une société cliente qui refuse une augmentation brutale de tarifs.

Les juges estiment qu'en augmentant brutalement ses tarifs sans justification ni concertation, en tentant, sous la menace de rupture, de les imposer à la société cliente, et en mettant à exécution ses menaces une semaine après sa mise en demeure de payer demeurée sans effet, la société de service a violé les articles L. 442-6-I, 4° ainsi que L. 442-6-I, 5° C. com.

Le préjudice de la société cliente est réparé par l'allocation d'une indemnité de 200.000 €

APPLICATION JUDICIAIRE DE L'ARTICLE L. 442-6, I, 5° C. COM. RUPTURE BRUTALE

SYNTHESE GENERALE : DU 1^{er} JANVIER 2004 AU 30 JUIN 2006

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 86

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 13 (soit 15 %)
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 64 (soit 74 %)
- Nombre de décisions de Cour de Cassation : 9 (soit 10 %)

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet : 39 (soit 45 %)

Nombre de décisions admettant une rupture brutale : 47 (soit 55 %)

- Montant des dommages-intérêts pour 2004 : de 700 € à 416.064 € soit une moyenne de 125.974 € pour un total de 2.015.579 €
- Montant des dommages-intérêts pour 2005 : de 7.700 € à 1.000.000 € soit une moyenne de 161.499 euros pour un total de 2.906.981 €
- Montant des dommages-intérêts pour le 1^{er} semestre 2006 : de 10.000 € à 1.372.041 € soit une moyenne de 303.496 € pour un total de 2.731.471 €

Sur 43 décisions condamnant l'auteur de la rupture à des dommages-intérêts :

- 22 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 100.000 euros (soit 51 %).
- 21 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est égal ou supérieur à 100.000 euros (soit 49 %).
- 2 décisions (comprises dans les 21 précédentes) prononcent des dommages-intérêts d'un montant égal ou supérieur à 1.000.000 euros (soit 5 %).

Intervention volontaire du Ministre dans 4 décisions (soit 5 %)

III. Evolution

- Evolution du contentieux entre 2004 et 2005 : augmentation de 34 %.
- Evolution du contentieux entre 2005 et 2006 (en supposant que les données du second semestre correspondraient à celles du premier) : réduction de 8 % (résultat à nuancer car évalué sur du prospectif).
- Evolution des dommages-intérêts entre 2004 et 2005 : augmentation de 44 %.
- Evolution des dommages-intérêts entre 2005 et 2006 (en prenant comme postulat que les données du second semestre correspondraient à celles du premier) : augmentation de 87,92 % (résultat à nuancer car évalué sur du prospectif).

Observations générales (sur la totalité de la période sous étude)

La majorité des décisions (47 décisions, soit environ 55 %) sanctionne la rupture brutale des relations commerciales établies.

Activités concernées :

Les décisions impliquant la grande distribution sont en nombre réduit (11 décisions). La plupart emportent condamnation pour rupture brutale (7 décisions).

L'application du dispositif aux prestations de services a été envisagée par 22 décisions.

Etat des relations :

Le dispositif est appliqué à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle et indépendamment de la durée des relations commerciales, de l'existence ou de l'absence d'un contrat écrit.

Notion de rupture :

La notion de rupture « partielle » apparaît dans 7 décisions : trois stigmatisent des comportements qui ne peuvent être analysés en ce sens. Quatre décisions retiennent la qualification de rupture partielle.

Argument de la rupture :

Le motif le plus fréquemment invoqué par l'auteur de la rupture pour légitimer l'absence de préavis, est celui de l'inexécution d'obligations contractuelles (24 décisions relatives au manquement du cocontractant à ses obligations contractuelles, contre 2 envisageant un cas de force majeure au demeurant non caractérisée dans chacune des espèces) ; motif qui fait l'objet d'autant d'admissions que de rejets (11 admissions contre 13 rejets).

Certaines décisions relèvent que le manquement doit être grave ou que seul un « motif grave » peut justifier la rupture brutale.

Durée :

La majorité des décisions recensées estime la durée du préavis qui aurait dû être accordé par l'auteur de la rupture, en fonction de la durée des relations antérieures (39 décisions). Il est très difficile de dégager une corrélation du type : x année(s) de relations antérieures appelle(nt) y mois de préavis (v. cependant la synthèse pour l'année 2005 qui laisse apparaître quelques tendances). Cela tient à l'influence d'autres critères pour l'appréciation de la durée du préavis.

Certains critères sont tirés du dispositif légal. Ainsi, en l'absence d'accord interprofessionnel ou d'arrêté ministériel (aucune décision évoquant de tels accord ou arrêté), ce sont les usages qui trouvent parfois les faveurs des juges du fond : 8 décisions y font explicitement référence.

D'autres critères sont d'origine prétorienne. Ainsi, la dépendance économique de la victime de la rupture : (8 décisions), ses possibilités de reconversion (9 décisions), l'existence de cycles de production ou de distribution (5 décisions) sont en effet régulièrement sollicités en jurisprudence au soutien de l'appréciation du caractère suffisant du préavis. Il a alors pu être observé que si ces différents critères ne jouent le plus souvent qu'un rôle complémentaire ou subsidiaire par rapport à celui tenant à la durée des relations antérieures, ils tendent parfois à le concurrencer au point de s'y substituer.

Par ailleurs, le dispositif prévoyant le doublement de la durée du préavis lorsque les produits sont distribués sous la marque du distributeur n'a fait l'objet que d'une seule décision sur la période considérée.

Evaluation du préjudice :

L'évaluation du préjudice subi par la victime de la rupture se fait presque toujours en référence au manque à gagner, à la perte des bénéfices que la victime aurait pu réaliser pendant la durée requise du préavis. Les juges calculent la marge brute moyenne sur cette période, en se référant au chiffre d'affaires moyen.

Ce critère est parfois associé à d'autres, tels que les investissements demandés par l'auteur de la rupture, les conditions de la reconversion, le moment où intervient la rupture, la durée effective des relations.

Deux décisions prennent en compte le fait que la brutalité de la rupture a entraîné la liquidation de la société qui en a été victime.

ARTICLE L. 442-6, I, 5° C. COM. SYNTHESE DES DECISIONS DE L'ANNEE 2004

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 29

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 2 (7 %)
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 20 (69 %)
- Nombre de décisions de Cour de cassation : 7 (24 %)

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet : 11 (soit 38 %)

Nombre de décisions admettant une rupture brutale : 18 (soit 62 %)

- Montant des dommages-intérêts : De 700 € à 416.064 €, soit une moyenne de 125.973, 66 euros pour un total de 2.015.578, 6 euros.

Sur 16 décisions se prononçant sur le montant des dommages-intérêts :

- 8 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 100.000 euros (50 %)
- 8 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est égal ou supérieur à 100.000 euros (50 %)
- 0 prononce des dommages-intérêts d'un montant égal ou supérieur à 1.000.000 d'euros

Nombre de décisions avec intervention volontaire du Ministre : 3

Observations générales

La majorité des décisions (18, soit 62 %) sanctionne la rupture brutale des relations commerciales établies.

Activités concernées :

Les décisions impliquant la grande distribution sont en nombre réduit (3). La plupart emportent condamnation pour rupture brutale. Une seule décision condamne le fournisseur pour rupture partielle des relations.

L'application du dispositif aux prestations de services est envisagée dans 10 décisions (la qualification de la rupture brutale a été retenue dans 3 décisions relatives à des contrats de prestations de service. 7 décisions rejettent l'existence d'une rupture brutale, mais sans la justifier par la prestation d'un service).

Etat des relations :

La notion de « relation commerciale établie » apparaît dans 13 décisions.

La majorité des décisions reconnaît l'existence de relations commerciales établies entre les parties (seules 3 décisions sur 13 relèvent l'absence de telles relations). L'étude des 10 autres décisions permet de dégager deux critères, non pas caractéristiques, mais indifférents à la caractérisation d'une relation commerciale établie : sa forme et sa durée.

Notion de rupture :

La notion de rupture « partielle » apparaît dans 3 décisions.

Deux stigmatisent des comportements qui ne peuvent être analysés en ce sens. La troisième décision retient la qualification de rupture partielle.

Argument de la rupture :

Le motif légitimant l'absence de préavis, le plus fréquemment invoqué par l'auteur de la rupture, est celui de l'inexécution d'obligations contractuelles (9 décisions relatives à une faute de la victime de la rupture, contre 1 seule envisageant un cas de force majeure au demeurant non caractérisée en l'espèce).

Une décision sur les 9 relevées admet le caractère justifié de la rupture du contrat sans préavis.

Forme du préavis :

La jurisprudence, après avoir rappelé la nécessité d'un préavis écrit (1 décision), en fournit quelques exemples (3 décisions) et dès lors sanctionne l'absence de préavis d'une part (2 décisions), l'irrespect du préavis notifié ou contractuel d'autre part (2 décisions).

Deux décisions relèvent l'indifférence de l'absence de motivation du préavis.

Une décision présente la particularité de ne pas admettre les modalités du préavis prévues au contrat, au regard des usages commerciaux.

Durée du préavis :

La question de la durée du préavis apparaît dans 20 décisions.

Dans la majorité des cas, les juges ne se contentent pas d'un seul critère pour apprécier le caractère suffisant ou non du préavis de rupture. Néanmoins, le critère de la durée des relations antérieures est le plus souvent appliqué (13 décisions).

Aucune moyenne significative ne peut être dégagée, en raison d'une hétérogénéité dans les chiffres relevés (à titre d'exemple, un délai de préavis de 6 mois est considéré comme suffisant aussi bien pour une relation de 20 ans, que pour une relation de 4 ans). Cette impossibilité se justifie par le fait que la grande majorité des décisions associe le critère de la durée des relations antérieures à d'autres critères, tels que celui des possibilités de reconversion (7 décisions l'envisagent), de l'enjeu pécuniaire des relations commerciales (5 décisions). Certaines décisions se réfèrent, toujours dans l'objectif d'apprécier la durée du préavis, à l'atteinte à l'image de marque (1 décision), au cycle de production (1 décision), aux investissements demandés par l'auteur de la rupture (2 décisions).

De manière générale, les décisions se réfèrent autant aux critères légaux (19 décisions) qu'à ceux dégagés par la jurisprudence (20 décisions).

Evaluation du préjudice :

Les 13 décisions qui déterminent les critères d'évaluation permettant de fixer le montant des dommages-intérêts, tendent à considérer le manque à gagner que la victime aurait réalisé pendant le préavis (8 décisions) ; ce critère étant parfois associé à d'autres (3 décisions sur 8 ne se limitent pas au critère du manque à gagner).

Mais 4 décisions ne prennent pas en compte ce critère, et s'attachent à d'autres éléments tels que les investissements demandés, la reconversion, la durée des relations.

ANALYSE DES DECISIONS DE L'ANNEE 2004

Références des décisions étudiées

Cass. com., 7 janvier 2004, Lettre distrib., avril 2004, pourvoi n° 02-12.437
CA Lyon, 15 janvier 2004, JurisData n° 2004-238224
CA Versailles, 15 janvier 2004, JurisData n° 2004-235274
Cass. com., 4 février 2004, Lettre distrib., avril 2004, pourvoi n° 02-13.374
CA Dijon, 6 février 2004, JurisData n° 2004-246659
CA Nancy, 11 février 2004, JurisData n° 2004-264738
CA Nancy, 18 février 2004, JurisData n° 2004-236209
Cass. com., 3 mars 2004, Lettre distrib., juin 2004, pourvoi n° 02-17.623
CA Nancy, 10 mars 2004, JurisData n° 2004-246259
Cass. com., 17 mars 2004, pourvoi n° 02-14.751, inédit
Cass. com., 17 mars 2004, Lettre distrib., juin 2004, pourvoi n° 02-17.575
CA Reims, 17 mai 2004, JurisData n° 2004-274068
CA Chambéry, 18 mai 2004, Lettre distrib., juin 2004
CA Aix-en-Provence, 28 mai 2004, JurisData n° 2004-243998
CA Amiens, 15 juin 2004, JurisData n° 2004-247709
Cass. com., 7 juillet 2004, pourvoi n° 03-11.472, inédit
T. com. Paris, 7 septembre 2004, JurisData n° 2004-273557
CA Montpellier, 21 septembre 2004, JurisData n° 2004-267461
CA Riom, 29 septembre 2004, JurisData n° 2004-232710
CA Versailles, 14 octobre 2004, Lettre distrib., janv. 2005, JurisData n° 2004-256972
Cass. com., 3 novembre 2004, Lettre distrib., déc. 2004, pourvoi n° 02-17.078
T. com. Paris, 3 novembre 2004, JurisData n° 2004-259903
CA Amiens, 9 novembre 2004, JurisData n° 2004-272321
CA Riom, 10 novembre 2004, JurisData n° 2004-267607
CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004, JurisData n° 2004-262144
CA Amiens, 25 novembre 2004, JurisData n° 2004-272319
CA Paris, 1^{er} décembre 2004, Lettre distrib., juin 2005
CA Versailles, 2 décembre 2004, JurisData n° 2004-267459
CA Angers, 7 décembre 2004, JurisData n° 2004-273934

Secteurs d'activité

10 décisions sur 29 se rapportent à la rupture de contrats de prestations de service.

Décisions rejetant l'existence d'une rupture brutale :

- CA Reims, 17 mai 2004 : contrat de sous-traitance relatif à des prestations de transport.
- CA Nancy, 11 février 2004 : contrat ayant pour objet la réparation de palettes.
- CA Versailles, 15 janvier 2004 : contrat de sous-traitance relatif à des prestations de services de communication.
- CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 : contrat de prestations de nettoyage.
- Cass. com., 3 mars 2004 : contrat ayant pour objet la pose de vitrines.
- CA Amiens, 15 juin 2004 : contrat de prestations de nettoyage.
- CA Aix-en-Provence, 28 mai 2004 : convention d'adhésion à un système de paiement par carte bancaire.

Décisions admettant l'existence d'une rupture brutale :

- CA Nancy, 10 mars 2004 : contrat de maintenance de pièces à souder.
- CA Angers, 7 décembre 2004 : contrat ayant pour objet le développement de photographies.
- T. Com. Paris, 3 novembre 2004 : contrat ayant pour objet la production d'émissions télévisées.

La notion de « relation commerciale établie »

La notion de « relation commerciale » apparaît dans 13 décisions.

La majorité des décisions reconnaît l'existence de relations commerciales établies entre les parties (seules 3 décisions sur 13 relèvent l'absence de telles relations). Leur étude permet de dégager deux critères, non pas caractéristiques, mais indifférents à la caractérisation d'une relation commerciale établie : sa forme et sa durée.

Décisions constatant l'absence de relations commerciales établies :

Absence de relation entre les deux parties :

Cass. com., 3 novembre 2004 :

Le distributeur n'a jamais eu de relations commerciales avec le fabricant, puisqu'il n'a entretenu de relations commerciales qu'avec la société importatrice en France des produits fabriqués en Suisse, qu'il a conclu un contrat de distribution sélective uniquement avec la société importatrice, et qu'il ne démontre pas avoir entretenu le moindre rapport commercial avec le fabricant, ne lui ayant jamais demandé l'autorisation d'utiliser la marque et ne l'ayant pas représenté auprès des tiers. Il ne peut donc se prévaloir à son encontre des dispositions de l'article L.442-6-I, 5° C. com.

Absence de lien contractuel, direct ou indirect :

CA Versailles, 15 janvier 2004 :

Dès lors que la société sous-traitante n'a pas contracté, directement ou indirectement, avec la société EDF, dont elle n'est ni le fournisseur, ni le partenaire économique, elle n'est pas fondée à se prévaloir de l'article L. 442-6 C. com., en invoquant le caractère brutal du non renouvellement du prétendu contrat.

Caractère ponctuel de l'opération :

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

Des opérations ponctuelles ne reflètent pas la relation commerciale établie. L'auteur de la rupture avait commandé des produits pour les besoins d'une campagne promotionnelle nationale exceptionnelle.

Décisions constatant l'existence de relations commerciales établies :

Indifférence de la durée sur la caractérisation d'une relation commerciale établie :

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

Ni l'article L. 442-6- I, 5° C. com, ni l'article 1134, al. 3 C. civ. n'exigent que des relations commerciales aient perduré pendant une durée minimale pour que leur rupture puisse être sanctionnée. De telles relations peuvent en effet être considérées comme suffisamment établies dès leur origine, leur durée étant sans effet sur la caractérisation de la brutalité de la rupture. Espèce : durée de 17 mois, mais importance du chiffre d'affaires réalisé.

CA Aix-en-Provence, 28 mai 2004 :

L'article L.442-6-I, 5° C. com. ne distingue pas entre les formes que peut prendre la relation contractuelle, ou leur durée, et s'applique donc aux relations commerciales établies même de façon très brève dans le temps (espèce : moins d'un an).

Remarque sur le calcul de la durée de la relation :

CA Nancy 18 février 2004 :

Le fait qu'une société succède au contractant initial n'a pas de conséquence sur le calcul de la durée globale d'une relation commerciale.

Indifférence du support formel sur la caractérisation d'une relation commerciale établie :

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

Les relations commerciales, qui avaient duré 18 ans, avaient commencé avant la signature du premier contrat.

CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 :

L'application des dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce n'est pas subordonnée à l'existence d'un contrat écrit.

Cass. com., 17 mars 2004 (pourvoi n° 02-14.751) :

Il suffit qu'une convention existe entre les parties sur les modalités de leur relation commerciale pour entrer dans le champ d'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., qui n'exige pas que la convention soit écrite.

CA Aix-en-Provence, 28 mai 2004 :

L'article L.442-6-I, 5° C. com. ne distingue pas entre les formes que peut prendre la relation contractuelle, ou leur durée, et s'applique donc aux relations commerciales établies même de façon très brève dans le temps.

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

L'existence de relations commerciales stables entre les parties, qui se traduit par un courant d'affaires continu formé par la rencontre à chaque fois d'une offre et d'une acceptation, n'est nullement subordonnée à l'existence d'un écrit préalable en définissant le cadre. Celles-ci peuvent notamment résulter de circonstances telles que : multiples commandes et factures faisant ressortir d'importants chiffres d'affaires annuels pour le fournisseur ; détermination par les parties de prévisions et d'objectifs, révélant la réalité d'un partenariat ; document sommaire prévoyant le mode de distribution des produits et démontrant l'effectivité des relations.

CA Nancy 10 mars 2004 :

L'article L.442-6-I, 5° ne distingue pas entre les relations commerciales contractuellement établies et les autres, peu importe que le contrat qui liait les parties ait pris fin, dès lors qu'ont été conclus de manière ininterrompue des contrats de maintenance à durée déterminée.

T. Com. Paris 3 novembre 2004 :

Constitue une relation établie la succession de quatre contrats à durée déterminée sur une durée de deux ans suivis de deux bons de commande pour la production d'une émission.

CA Amiens 9 novembre 2004 :

Bien qu'un contrat à durée déterminée n'ait pas été renouvelé, lorsque les relations commerciales se poursuivent conformément aux stipulations contractuelles, ce contrat est considéré comme reconduit tacitement et entre en compte dans le calcul de la durée des relations commerciales.

Cass. com., 4 février 2004 :

Les relations contractuelles se sont poursuivies après le non renouvellement du contrat constituant ainsi une relation commerciale.

La notion de rupture « partielle »

La notion de rupture « partielle » apparaît dans 3 décisions.

Deux décisions stigmatisent des comportements qui ne peuvent être analysés comme des ruptures partielles, au sens de l'article L. 442-6-I, 5°. La troisième décision retient la qualification de rupture partielle.

Décisions rejetant la rupture partielle :

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

Ni le non renouvellement de commandes présentant un caractère exceptionnel, ni la diminution des achats pratiqués pour d'autres produits, liée à l'effondrement des ventes de ceux-ci, ne constituent un déréférencement de fait (rupture caractérisée en l'espèce par une lettre postérieure à ces pratiques).

CA Reims, 17 mai 2004 :

L'article L.442-6-I, 5° C. com. ne s'applique pas à la rupture résultant du refus opposé par un sous-traitant à la modification unilatérale de prix que tentait de lui imposer sans préavis et rétroactivement son cocontractant.

Décision caractérisant une rupture partielle :

T. com. Paris, 7 septembre 2004 :

Rejette la qualification de rupture brutale, mais retient celle de rupture partielle, sans se référer à l'article L. 442-6-I, 5° : constitue une rupture partielle le fait pour un fournisseur de ne plus fournir les produits.

La notion de « préavis écrit »

La notion de « préavis écrit » apparaît dans 9 décisions.

La jurisprudence, après avoir rappelé la nécessité d'un préavis écrit (1 décision), en fournit quelques exemples (3 décisions) et sanctionne l'absence de préavis d'une part (2 décisions), l'irrespect du préavis notifié ou contractuel d'autre part (2 décisions).

Deux décisions relèvent l'indifférence de l'absence de motivation du préavis.

Une décision présente la particularité de ne pas admettre les modalités du préavis prévues au contrat, au regard des usages commerciaux.

Rappel de l'exigence d'un préavis écrit :

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

L'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce impose, en cas de rupture de la relation commerciale établie, le respect par son auteur d'un préavis écrit.

Exemples de préavis écrit :

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

Une lettre indiquant de manière claire et non équivoque la fin des relations entre les parties à compter de la réalisation de la cession de l'ensemble des fonds de commerces, satisfait à l'exigence de préavis écrit.

CA Nancy 10 mars 2004 :

Un appel d'offres qui ne précise pas la date de prise d'effet du contrat de maintenance proposé et ne donne aucune indication sur le sort des relations en cours entre les parties, ne peut être considéré comme un préavis écrit.

T. com. Paris, 7 septembre 2004 :

Les correspondances échangées (traduisant les difficultés du fournisseur) et les solutions de remplacement proposées, mais refusées par le distributeur forment un ensemble d'éléments constituant un préavis et permettant de retenir l'absence de rupture brutale.

2 décisions sanctionnent l'absence de préavis écrit :

T. com. Paris 3 novembre 2004 :

La rupture brutale est caractérisée dès lors que la société à l'initiative de la rupture n'a pas adressé de préavis à son cocontractant et n'a pas répondu à une lettre l'interrogeant sur la poursuite de leurs relations, d'autant que son comportement a pu laisser penser à une poursuite des relations d'affaires.

Cass. com., 17 mars 2004 (pourvoi n° 02-17.575) :

Au regard de la durée des relations commerciales (10 ans), de la croissance constante du courant d'affaires concernant des produits spécifiques, objet d'une exclusivité de fourniture, le distributeur qui a cessé toute relation en l'absence d'un préavis écrit a commis une faute.

2 décisions sanctionnent le non respect du préavis notifié ou contractuel :

Cass. com., 17 mars 2004 (pourvoi n° 02-14.751) :

La rupture était intervenue avant le terme du préavis notifié, en raison du refus du fournisseur de se voir unilatéralement imposées des conditions de ventes et d'achats défavorables ; les juges n'avaient pas à rechercher si l'inexécution par l'autre partie de ses obligations justifiait la rupture des relations commerciales sans préavis.

CA Amiens, 9 novembre 2004 :

Les parties n'ont pas respecté le préavis contractuel de 4 mois.

2 décisions relèvent que la motivation du préavis n'est pas requise :

CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 :

L'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce établissant l'obligation d'un préavis écrit, n'exige pas que ce préavis soit motivé.

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

L'article L. 442-6-I, 5° ne prévoit en aucun cas l'obligation pour l'auteur de la rupture de mentionner dans son préavis écrit les motifs de la rupture ; ainsi, le secret entourant l'opération de cession à l'origine de la rupture ne peut être un argument valable pour justifier l'absence de préavis.

1 décision apprécie la forme de l'écrit, prévue au contrat, au regard des usages commerciaux et des besoins du commerce :

CA Nancy, 11 février 2004 :

Le contrat prévoyait une faculté de résiliation annuelle, moyennant un préavis de six mois, et imposait l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception. Cependant, au regard des usages commerciaux et des besoins du commerce, qui impliquent une certaine souplesse, ce formalisme n'avait pas à être respecté rigoureusement dès lors que le donneur d'ordres avait informé clairement (par lettre et dans des réunions) le sous-traitant de sa volonté de rompre le contrat 14 mois avant la date prévue pour la résiliation.

La durée du préavis

La durée du préavis est traitée dans 20 décisions.

Les magistrats utilisent généralement plusieurs critères pour apprécier le caractère suffisant ou non du préavis de rupture, mais le critère de la durée des relations antérieures est le plus souvent appliqué.

Les décisions se réfèrent autant aux critères légaux (19 décisions) qu'à ceux dégagés par la jurisprudence (20 décisions).

13 décisions apprécient la durée du préavis, en tenant compte notamment de la durée des relations antérieures :

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

Au regard de la durée (18 ans) et de la nature (distribution exclusive) des relations antérieures, le préavis de 3 mois s'avère insuffisant : la durée du préavis doit être évaluée à 1 an.

CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 :

Le délai de préavis de six jours doit être considéré comme suffisant, eu égard à la brève durée de la relation (6 mois).

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

Relations commerciales de 13 ans et demi justifiant un préavis de 4 mois.

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

Durée de préavis de 6 mois suffisante, au regard de la durée (une vingtaine d'années) et de la nature de la relation (prise en compte de la réorganisation).

Cass. com., 4 février 2004 :

La rupture prévue de longue date ne saurait être qualifiée ni d'abusives, ni de brusque même si les relations entre les parties se sont poursuivies pendant plus de dix années.

CA Lyon, 15 janvier 2004 :

Préavis de 6 jours insuffisant du fait de la durée des relations antérieures.

CA Dijon, 6 février 2004 :

Préavis de 5 jours insuffisant, les parties étant en relation d'affaires depuis plus de 4 ans.

CA Nancy, 10 mars 2004 :

Préavis de 12 jours insuffisant au regard de la durée des relations (9 ans). Fixation du délai à 6 mois.

CA Amiens, 9 novembre 2004 :

Délai de préavis contractuellement prévu (9 mois) insuffisant au regard de la durée des relations commerciales (18 ans).

CA Riom, 10 novembre 2004 :

Le critère de la durée est pris en considération mais il n'est pas déterminant dans le calcul du préavis. Préavis de 2 mois insuffisant pour des relations commerciales d'une durée de 2 ans.

CA Amiens, 25 novembre 2004 :

Compte tenu de la durée de la relation commerciale (4 ans), le préavis aurait dû être d'une durée minimale de 6 mois.

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

Préavis d'un mois insuffisant ; préavis de 39 semaines pour une relation d'affaires de 14 ans.

CA Angers, 7 décembre 2004 :

La durée du préavis doit être calculée en fonction de celle des relations.

3 décisions recherchent l'existence d'accords interprofessionnels déterminant la durée de préavis :

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

Aucun accord interprofessionnel, ni aucun texte règlementaire fixant un délai minimum de préavis en matière de distribution de produits chimiques dits de « spécialités ».

CA Amiens, 15 juin 2004 :

Absence d'accord interprofessionnel ou d'usage commerciaux relatifs à la durée du préavis à respecter à l'occasion de la rupture d'un contrat de prestations confié à une entreprise de nettoyage.

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

Absence d'accords interprofessionnels de branche, fixant la durée du préavis.

1 décision apprécie la durée du préavis en tenant compte du critère de dépendance économique :

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

En l'absence d'état de dépendance économique (cumulé avec d'autres critères), un préavis de 4 mois est jugé suffisant.

5 décisions apprécient la durée du préavis en tenant compte de l'importance financière de la relation commerciale :

Cass. com., 7 juillet 2004 :

Le chiffre d'affaires réalisé par le fournisseur, ne représentant qu'une partie de son activité, la durée du préavis est fixée à 6 mois pour une durée des relations d'affaires de dix ans).

CA Riom, 10 novembre 2004 :

Un délai de préavis d'un mois, même prolongé à deux mois, est insuffisant au regard du volume d'affaires, de l'importance quantitative résultant de la part croissante de l'activité de la société victime de la rupture (...) et de l'importance qualitative au vu des exigences du cahier des charges.

CA Angers, 7 décembre 2004 :

L'importance financière des relations pour l'une comme pour l'autre des parties doit être prise en compte.

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

En raison notamment du chiffre d'affaires réalisé entre les parties : préavis d'1 an pour 18 ans de relations antérieures.

Cass. com., 3 mars 2004 :

La société victime de la rupture, ne rapportant ni la preuve du montant du chiffre d'affaires perdu depuis la rupture de fait jusqu'à la cessation de son activité, ni la preuve d'une atteinte à son image de marque et d'un préjudice à ce titre, *l'absence de préavis est justifiée.*

7 décisions apprécient la durée du préavis en tenant compte des possibilités de reconversion :

CA Nancy, 11 février 2004 :

Même si les relations contractuelles avaient duré 14 ans, un préavis de 14 mois était suffisant pour permettre la reconversion du sous-traitant, qui pouvait facilement trouver un autre donneur d'ordres ou entamer une reconversion eu égard à son expérience et à sa bonne situation financière, d'autant que le donneur d'ordres, auteur de la rupture, lui a indiqué une possibilité de reconversion auprès d'une autre entreprise nommément désignée. Etant relevé que le contrat de sous-traitance a continué à être exécuté normalement pendant l'exécution du préavis, avec un volume d'activité identique à celui antérieur à l'annonce de la rupture.

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

Multiplicité de solutions de remplacement offertes : l'impossibilité de trouver une solution de remplacement n'est pas caractérisée dès lors que la non-substituabilité du produit distribué n'est pas démontrée, que le marché est très ouvert, et qu'il n'y a pas nécessité de faire procéder à des tests pour de nouveaux produits.

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

La durée de 6 mois est suffisante, au regard de la durée (une vingtaine d'années) et de la nature de la relation, pour permettre au fournisseur de se réorganiser, d'autant qu'il a été contacté par l'acquéreur du fonds de commerce et qu'il n'a pas recherché avec diligence à poursuivre la relation commerciale directement avec lui.

CA Riom, 10 novembre 2004 :

Un délai de préavis d'un mois, même prolongé de deux mois, ne pouvait permettre à la société victime de la rupture de se réorganiser.

CA Amiens, 25 novembre 2004 :

Le fournisseur doit informer le distributeur de sa décision avec un préavis suffisant afin que celui-ci puisse prendre ses dispositions et donner en temps libre une nouvelle orientation à ses activités ; délai de préavis fixé à 6 mois.

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

Reconversion difficile au regard de l'environnement économique ; en l'occurrence concentrations dans la grande distribution qui diminuent le nombre d'intervenants et réduisent les possibilités de trouver un nouveau partenaire ; délai de préavis fixé à 39 semaines (autres critères).

T. com. Paris, 7 septembre 2004

Rejette la rupture brutale, mais retient la qualification de rupture partielle, sans pour autant se référer à l'article L. 442-6-I, 5° ; le délai de préavis de 6 mois est suffisant pour permettre au distributeur de rechercher et mettre en place des investissements ou de nouveaux contrats.

1 décision apprécie la durée du préavis en tenant compte des cycles de production et de distribution :

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

Le fait que les commandes aient baissé à partir du troisième mois du délai de préavis ne remet pas en cause la durée du préavis fixée à 6 mois, dans la mesure où l'activité est par nature estivale.

1 décision apprécie la durée du préavis en tenant compte de l'absence d'engagement d'exclusivité :

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

En raison de l'absence d'engagement d'exclusivité, la durée de préavis de 4 mois est suffisante.

2 décisions apprécient la durée du préavis en tenant compte des investissements demandés :

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

Non considération de l'importance des investissements consentis (acquisition d'un fonds de commerce et création d'une division « matériaux composites ») car ils n'ont pas été imposés et ont été amortis (par son exploitation pendant 7 ans).

Cass. com., 7 janvier 2004 :

Le délai de préavis (5 semaines) doit correspondre au temps nécessaire à la réalisation d'investissements.

3 décisions envisagent l'existence d'usages dans l'appréciation de la durée du préavis :

CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 :

Le délai de préavis de six jours doit être considéré comme suffisant, eu égard à la durée brève de la relation (6 mois) et aux usages des entreprises de nettoyage en matière de délai de préavis en cas de non renouvellement de contrat.

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

Aucune preuve certaine de l'existence d'un usage dans la distribution de parfum de luxe au sujet d'une durée de préavis.

CA Angers, 7 décembre 2004 :

Certains usages commerciaux autorisent à ne pas prolonger pendant une longue durée une relation dont la confiance est désormais exclue. En raison de la situation de concurrence créée entre les parties, le préavis est fixé à un mois après 30 ans de relations commerciales.

Aucune décision ne fait référence à un arrêté du Ministre.

Aucune décision ne fait référence aux marques de distributeur, ni aux enchères à distance.

3 décisions font référence aux caractères imprévisibles et violents de la rupture :

CA Chambéry, 18 mai 2004 :

Les correspondances, comportant de nombreuses recommandations traduisant l'insatisfaction de l'auteur de la rupture, loin de laisser croire au caractère inattendu de la rupture, démontraient sa prévisibilité. Préavis de 4 mois suffisant.

CA Amiens, 15 juin 2004 :

La libération du salarié qui était affecté à l'exécution du contrat rompu, avant la fin de son préavis de démission et antérieurement à la notification de la rupture, ne permet pas d'invoquer une brusque rupture des relations commerciales.

CA Aix-en-Provence, 28 mai 2004 :

Pour être brutale, la rupture doit avoir été soudaine, imprévisible et violente. La rupture était prévisible dès lors que le contrat signé par les deux partenaires stipulait la faculté réciproque de le résilier sans justification ni préavis.

Justification, en présence d'une inexécution contractuelle ou en cas de force majeure, de la rupture sans préavis

Dix décisions sont concernées.

Le motif légitimant l'absence de préavis le plus fréquemment invoqué par les parties est celui de l'inexécution contractuelle (9 décisions relatives à une faute de la victime de la rupture, contre 1 seule envisageant un cas de force majeure non caractérisée en l'espèce).

Une décision admet la justification d'une rupture du contrat sans préavis.

Inexécution contractuelle :

Admission :

CA Aix-en-Provence, 19 novembre 2004 :

En refusant de mettre en place une procédure de contrôle de ses employés après de nombreux vols commis sans effraction dans l'établissement, la société d'entretien a manqué à son obligation de fournir un personnel présentant toutes les garanties de moralité et à son obligation de contrôle et d'encadrement. Une telle inexécution du contrat, même partielle, justifie une rupture du contrat sans préavis, eu égard aux impératifs de sécurité que doit assurer l'hôtelier vis-à-vis de sa clientèle. Espèce : préavis de 6 jours.

Refus de justifications avancées :

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

La non réalisation des objectifs commerciaux prévus ne justifie pas une rupture sans préavis dès lors que n'est pas établie la subordination de la poursuite des relations à l'obtention d'objectifs.

CA Montpellier, 21 septembre 2004 :

L'exigence d'un préavis écrit ne cède que dans des cas d'urgence et de gravité absolue. Par conséquent, doit respecter les exigences relatives au préavis, le partenaire qui cède son fonds de commerce, dès lors que cette cession ne revêt pas un caractère imprévisible ou irrésistible.

CA Nancy, 18 février 2004 :

Le changement consécutif au rachat d'une société ne peut justifier l'interruption des prestations sans préavis de rupture.

CA Nancy, 10 mars 2004 :

Le seul fait que la victime de la rupture connaissait des difficultés ne pouvait nullement remettre en cause son droit de bénéficier d'un préavis en rapport avec l'ancienneté et l'importance de sa relation stable et continue.

CA Riom, 29 septembre 2004 :

La seule formulation de demande d'augmentation des tarifs ne peut justifier une rupture des relations commerciales sans préavis.

CA Amiens, 25 novembre 2004 :

Les courriers adressés par la victime de la rupture ne contenaient aucune mise en demeure et ne faisaient état que d'incidents mineurs n'autorisant pas une rupture brutale et sans préavis d'une relation commerciale établie depuis 4 ans.

CA Angers, 7 décembre 2004 :

La faute invoquée afin de justifier l'absence de préavis doit être antérieure à la rupture : la preuve de l'inexécution de ses obligations contractuelles par la victime de la rupture n'est pas rapportée car les agissements reprochés ne sont intervenus que postérieurement à la rupture.

CA Dijon, 6 février 2004 :

La victime de la rupture qui n'était liée par aucun contrat de distribution exclusive (même si elle bénéficiait des mêmes avantages tarifaires que les distributeurs exclusifs du fournisseur) ne pouvait se voir reprocher l'inexécution des obligations découlant d'un tel contrat.

Force majeure :

T. com. Paris, 7 septembre 2004 :

(rejette la rupture brutale, mais retient la qualification de rupture partielle, sans pour autant se référer à l'article L. 442-6-I, 5°) : une rupture partielle doit être retenue dès lors que les saisies conservatoires opérées par le Trésor Public invoquées pour justifier la rupture ne revêtent pas les trois caractéristiques constituant le cas de force majeure.

Les critères d'évaluation permettant de fixer le montant des dommages-intérêts

S'agissant de la réparation du préjudice, au vu des 13 décisions relevées, la tendance est de considérer le manque à gagner de la victime pendant le préavis (8 décisions). Ce critère est parfois associé à d'autres (3 décisions).

4 décisions ne prennent pas en compte ce critère et retiennent d'autres éléments tels que les investissements demandés, la reconversion, la durée des relations.

8 décisions apprécient la réparation du préjudice au regard du manque à gagner :

Prise en compte du critère de manque à gagner :

CA Amiens, 15 juin 2004 :

L'indemnisation de la brusque rupture des relations commerciales doit être fixée en considération des conséquences dommageables résultant de l'absence de préavis au regard de la marge bénéficiaire brute que la société prestataire aurait été en droit d'escompter en cas de poursuite de la relation commerciale pendant la durée du préavis (en l'espèce, aucun élément de nature à permettre de déterminer le préjudice subi du fait de la rupture).

CA Dijon, 6 février 2004 :

La trop faible durée du préavis a empêché la victime de la rupture de participer à une foire lui permettant de réaliser une « bonne partie de son chiffre d'affaires ».

Cass. com., 7 janvier 2004 :

Le distributeur ne peut mettre fin aux relations sans permettre au fournisseur de commercialiser les produits en cours.

CA Riom, 29 septembre 2004 :

Les dommages-intérêts sont calculés à partir de la marge brute sur les commandes prévisionnelles

CA Nancy, 10 mars 2004 :

La victime de la rupture est fondée à obtenir réparation du préjudice résultant des difficultés à réorienter son activité et des gains manqués pendant le temps de préavis dont elle a été privée. Le gain manqué correspond à la perte de marge brute subie par la victime sur l'ensemble des opérations convenues.

Non caractérisation du critère du manque à gagner :

CA Versailles, 2 décembre 2004 :

On ne peut inclure dans le préjudice économique les pertes sur des opérations ponctuelles car elles ne reflètent pas la relation commerciale établie, donc le préjudice lié à sa rupture brutale.

CA Lyon, 15 janvier 2004 :

Dès lors que les relations commerciales entre les parties devaient en toute hypothèse prendre fin, par suite du refus d'adhésion du distributeur au nouveau système de distribution mis en place, ce dernier ne peut arguer du préjudice correspondant au manque à gagner consécutif à la rupture des relations commerciales.

Insuffisance du critère du manque à gagner :

CA Amiens, 25 novembre 2004 :

Le préjudice ne se limite pas à l'indemnisation de la réduction d'activité, mais doit également tenir compte des coûts dus à la désorganisation de l'activité de production, à l'impossibilité de récupérer certains investissements et de livrer ses propres clients auprès desquels des engagements avaient été conclus.

4 décisions apprécient la réparation du préjudice au regard des possibilités de reconversion :

CA Angers, 7 décembre 2004 :

La victime de la rupture a pu prendre des dispositions immédiates pour réduire l'importance de son préjudice.

CA Lyon, 15 janvier 2004 :

Le délai de réorganisation (six jours) dont disposait la victime de la rupture était insuffisant pour réorganiser son approvisionnement. Cependant ce courant d'affaires ne représentait qu'un pourcentage minime au regard du pourcentage de son CA total, le préjudice n'est donc pas caractérisé.

CA Nancy, 10 mars 2004 :

La victime de la rupture est fondée à obtenir la réparation du préjudice résultant des difficultés à réorienter son activité.

CA Amiens, 9 novembre 2004 :

Le délai de préavis n'a pas permis à la victime de la rupture de réorienter à temps ses démarches commerciales pour remplacer l'important courant d'affaires qui allait lui faire défaut.

2 décisions apprécient la réparation du préjudice au regard de l'importance des investissements demandés :

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

Le calcul de l'indemnité réparatrice de préjudice est réalisé sur la marge brute commerciale tenant compte de la variation du stock de la victime (indemnité de 300 000 €).

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

Le montant de l'indemnité est évalué au regard des conséquences économiques et financières pour la victime de la perte soudaine de la distribution des produits et, par là même, du bénéfice des efforts et investissements consentis à cette fin. En revanche, les investissements promotionnels faisant partie de son activité ne peuvent être remboursés au titre de la réparation du préjudice résultant de la rupture brutale des relations commerciales.

1 décision considère que la brutalité de la rupture a entraîné la liquidation de la société qui en a été victime :

CA Amiens, 9 novembre 2004 :

La rupture brutale a eu des conséquences importantes puisqu'il résulte du rapport de gestion de la victime de la rupture, que la décision d'arrêter l'activité a été prise suite à l'arrêt brutal de relations commerciales, lesquelles représentaient 20% de son chiffre d'affaires.

1 décision prend en considération la durée des relations dans l'évaluation du préjudice :

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

Eu égard notamment à la durée des relations ayant existé entre les parties (17 mois), le préjudice subi du fait de l'absence de tout préavis à la résiliation litigieuse doit être évalué à trois mois de commissions.

1 décision apprécie la réparation du préjudice au regard de l'importance de la contribution apportée par la société victime au développement des parts de marché de l'auteur de la rupture :

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

Eu égard notamment à l'importance de la contribution apportée par la société victime de la rupture au développement des parts de marché de l'auteur de la rupture, le préjudice subi du fait de l'absence de tout préavis à la résiliation litigieuse doit être évalué à trois mois de commissions.

NB : *CA Riom, 10 novembre 2004 :*

Le préjudice réparé ne doit être que celui résultant de la brutalité de la rupture ; en l'occurrence rien ne permet de penser que la réduction des salariés est le fait de cette rupture.

Conditions de mise en œuvre et d'application de l'article L. 442-6-I, 5°

Condition de mise en œuvre :

CA Paris, 1^{er} décembre 2004 :

L'article L. 442-6- I, 5° C. com ne prévoit nullement comme condition de sa mise en œuvre l'exigence d'une nécessaire et constante progression des résultats commerciaux générés.

Conditions d'application :

CA Nancy, 10 mars 2004 :

L'article L. 442-6-I, 5° n'exige pas pour son application une exploitation abusive d'un état de dépendance économique.

CA Amiens, 25 novembre 2004 :

L'article L.442-6 s'applique même en l'absence d'une relation d'exclusivité.

Champ d'application

CA Versailles, 14 octobre 2004 :

Une société panaméenne victime de la rupture par une société française est fondée à invoquer l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce dans la mesure où cette disposition de droit français s'impose à une société française, que son partenaire soit lui-même français ou étranger, et dès lors que son application est recherchée devant une juridiction française à propos d'un litige ayant pour objet la rupture de relations commerciales établies résultant pour l'essentiel de l'exécution d'un contrat que les parties ont entendu soumettre au droit français.

ARTICLE L. 442-6, I, 5° C. COM. SYNTHESE DES DECISIONS DE L'ANNEE 2005

Nombre total de décisions rendues : 39

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 6 (soit 15 %)
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 32 (soit 82 %)
- Nombre de décisions de Cour de cassation : 1 (soit 3 %)

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet : 19 (soit 49 %)

Nombre de décisions admettant une rupture brutale : 20 (soit 51 %)

- Montant des dommages-intérêts : de 7.700 à 1.000.000 euros, soit une moyenne de 161.499 euros pour un total de 2.906.981 euros.

Sur 18 décisions condamnant l'auteur de la rupture à des dommages-intérêts :

- 11 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 100.000 euros (61 %)
- 7 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est égal ou supérieur à 100.000 euros (39 %)
- 1 seule prononce des dommages-intérêts d'un montant égal ou supérieur à 1.000.000 d'euros

Nombre de décisions avec intervention volontaire du Ministre : 1 (soit 3 %)

Observations générales

- La majorité des décisions (22) sanctionne la rupture brutale des relations commerciales établies.
- L'application du dispositif aux prestations de services a été rappelée par 8 décisions, de même que son applicabilité à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même postcontractuelle, qu'un contrat écrit soit ou non intervenu.
- Au delà de cinq ans de relations, le délai de préavis considéré comme nécessaire est d'un an. En deçà de 5 ans de relations, le délai de préavis à respecter se compte en mois : 3 mois pour 15 à 18 mois de relations (2 décisions), 6 mois au delà (2 décisions).
- L'ancienneté des relations est, dans les motivations des décisions, le critère premier d'appréciation (15 fois sur 24 espèces où le délai de préavis a dû être apprécié) mais est souvent associé à d'autres : usages dans le secteur d'activité (5 décisions), secteur d'activité de la partie subissant la rupture (3 décisions), nature des contrats (2 décisions), contraintes liées aux cycles de production (2 décisions).

Une décision précise que, l'article L. 442-6 C. com. faisant référence au « partenaire économique » et non à une identité juridique, il doit être tenu compte de l'intégralité des relations lorsqu'elles ont été nouées avec une personne physique, et poursuivies avec la société dont il est devenu le gérant.

- Le motif légitimant l'absence de préavis le plus fréquemment retenu par les juges (7) est celui d'inexécution contractuelle suffisamment grave.
- La réparation du préjudice est généralement déterminée en fonction de la perte de la marge brute que la victime aurait réalisée pendant le préavis (6 décisions). Ce critère est parfois associé à d'autres comme le moment où intervient la rupture (tel la veille d'une période commerciale importante pour la victime) ou la mobilisation de moyens humains et techniques.

ANALYSE DES DECISIONS DE L'ANNEE 2005

Référence des décisions étudiées

CA Paris, 12 janvier 2005, JurisData n° 2005-277027
T. com. Le Creusot, 25 janvier 2005, Lettre distrib., févr. 2005
CA Paris, 16 février 2005, JurisData n° 2005-264542
CA Amiens, 24 mars 2005, JurisData n° 2005-273659
CA Versailles, 24 mars 2005, JurisData n° 2005-270042
CA Rennes, 29 mars 2005, JurisData n° 2005-282110
CA Reims, 4 avril 2005, JurisData n° 2005-275127
CA Pau, 5 avril 2005, JurisData n° 2005-276405
CA Montpellier, 12 avril 2005, JurisData n° 2005-299926
CA Rennes, 12 avril 2005, JurisData n° 2005-282021
CA Paris, 20 avril 2005, JurisData n° 2005-269631
CA Paris, 21 avril 2005, JurisData n° 2005-271322
CA Nîmes, 21 avril 2005, JurisData n° 2005-279568
CA Angers, 10 mai 2005, JurisData n° 2005-278098
T. com. Paris, 13 mai 2005, JurisData n° 2005-280400
T. com. Paris, 24 mai 2005, JurisData n° 2005-280393
CA Rouen, 26 mai 2005, JurisData n° 2005-278314
CA Caen, 2 juin 2005, JurisData n° 2005-284346
CA Paris, 23 juin 2005, JurisData n° 2005-294286
T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005, inédit.
T. com. Paris, 1^{er} juillet 2005, JurisData n° 2005-288920
CA Paris, 1^{er} juillet 2005, JurisData n° 2005-272315
CA Reims, 9 août 2005, JurisData n° 2005-305406
CA Lyon, 8 septembre 2005, JurisData n° 2005-284806
CA Douai, 8 septembre 2005, inédit
CA Toulouse, 8 septembre 2005, JurisData n° 2005-294049
CA Nîmes, 15 septembre 2005, Lettre distrib., janv. 2006
CA Paris, 15 septembre 2005, JurisData n° 2005-279966
CA Versailles, 15 septembre 2005, Gaz. Pal. 11 mars 2006, p. 9
Cass. civ. 2^e, 6 octobre 2005, JurisData n° 2005-030072
CA Paris, 20 octobre 2005, JurisData n° 2005-284106
CA Paris, 28 octobre 2005, JurisData n° 2005-284109 ; Lettre distrib., mars 2006
CA Paris, 16 novembre 2005, JurisData n° 2005-293887
CA Paris, 16 novembre 2005, JurisData n° 2005-288918
CA Nancy, 23 novembre 2005, JurisData n° 2005-294309
CA Paris, 14 décembre 2005, JurisData n° 2005-293496

I - Tendances quant à l'application négative de l'article L. 442-6-I, 5°

Nombre total de décisions : 19 dont 1 relative à la détermination du tribunal territorialement compétent.

La majorité des décisions (15) émane des cours d'appel. 3 proviennent des tribunaux de commerce et 1 de la Cour de cassation sur la compétence territoriale.

La majorité des décisions refuse de condamner pour rupture brutale car l'absence de préavis est légitimée par une inexécution contractuelle suffisamment grave : 7

D'autres motifs sont également invoqués pour justifier l'absence de condamnation :

- rupture « brutale » non caractérisée : 5
- « délai de préavis » considéré comme suffisant : 5
- « relation commerciale » non caractérisée : 2
- « relation établie » non caractérisée : 1
- incompétence territoriale du tribunal : 1

N.B : Le total est de 21 car 2 décisions concernent plusieurs conditions : l'une concerne la rupture brutale non caractérisée et la légitimité de l'absence de préavis du fait d'une inexécution contractuelle (CA Angers, 10 mai 2005), l'autre concerne la rupture brutale non caractérisée et la durée de préavis jugée comme suffisante (CA Montpellier, 12 avril 2005).

Observations générales

- 5 décisions se rapportent à la rupture de contrats d'entreprise. La rupture n'a jamais été contestée au motif qu'il s'agissait de tels contrats. Il en résulte que l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce s'applique indistinctement aux produits et aux prestations de service.
- Aucune décision n'apporte de précision quant à la notion de « préavis écrit ».
- 2 décisions précisent que la relation commerciale est « établie » (l'application de l'article étant écartée sur un autre motif).
- 1 décision consacre l'intervention volontaire du ministre : T. com. Le Creusot, 25 janvier 2005.
- Aucune décision n'a pour partie la grande distribution.

Analyse des différentes conditions posées par l'article L. 442-6-I, 5°

Sur la légitimité de l'absence de préavis : 7

- La totalité des décisions légitime l'absence de préavis au regard d'une inexécution contractuelle (aucune ne fait référence à un cas de force majeure).
- La nature des manquements contractuels : La majorité des ruptures sans préavis sont légitimées du fait d'un impayé (2 décisions : CA Reims, 9 août 2005 ; CA Nancy, 23 novembre 2005) ou à l'inverse d'une facturation exorbitante (1 décision : CA Angers, 10 mai 2005).
Les autres manquements ont été constitués par un détournement de matériel commis par un préposé, donc par un délit d'abus de confiance (1 décision : CA Paris, 15 septembre 2005), par l'inexécution d'obligations relatives à la propriété industrielle (1 décision : CA Versailles, 15 septembre 2005), par le non respect de délai de fabrication de vêtements de marque (1 décision : CA Reims, 4 avril 2005) et par la défectuosité des produits fabriqués (1 décision : CA Amiens, 24 mars 2005).
- S'agissant d'une solution de droit commun, il est à noter que les tribunaux vérifient sans toutefois l'annoncer expressément que l'inexécution est suffisamment grave. Cette gravité pourra être justifiée par l'inexécution de plusieurs obligations (3 décisions).

Toutefois, une inexécution suffisamment grave au regard du secteur d'activité suffit pour légitimer la rupture sans préavis. Telle a été la solution adoptée dans 4 décisions. Ainsi un retard dans la fabrication de vêtements de marque suffit à légitimer la rupture sans préavis dès lors que ce secteur d'activité nécessite une livraison dans les temps pour la présentation de nouvelles collections (1 décision : CA Reims, 4 avril 2005).

Sur la rupture « brutale » : 5

- 2 décisions écartent le caractère brutal dès lors que la rupture a pour cause la réorganisation de l'entreprise du fournisseur lorsque cette réorganisation est imposée par un règlement d'exemption en matière automobile (CA Paris, 21 avril 2005) ou justifiée plus généralement par le fait qu'il appartient à tout détaillant de se conformer aux CGV de son fournisseur (T. com. Le Creusot, 25 janvier 2005).
- Ne constitue pas une rupture brutale le fait, en l'absence de tout renouvellement antérieur, de refuser la reconduction d'un CDD arrivé à son terme (CA Paris, 12 janvier 2005).
- Une décision rappelle que l'article L.442-6-I, 5 ° s'applique également au contrat tacite lequel peut être rompu par écrit sans qu'il y ait rupture brutale dès lors que la rupture n'est ni imprévisible, ni soudaine, ni violente (CA Montpellier, 12 avril 2005).
- Ne constitue pas une rupture brutale le fait de cesser de confier des missions à un maître d'œuvre sans avoir résilié les contrats en cours de manière à ce que les chantiers soient terminés. La rupture bien qu'affectant les seules relations contractuelles futures n'en est pas pour autant brutale (CA Angers, 10 mai 2005).

Sur la suffisance du délai de préavis : 5

Le délai de préavis est jugé suffisant au regard de différents critères :

- Durée de la relation : 5 décisions. La durée de la relation est parfois le seul critère utilisé pour valider la durée du préavis : 1 décision (T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005). La plupart du temps, ce critère est insuffisant et doit être complété par d'autres pour que la durée soit considérée comme suffisante : 3 décisions. Le rapport entre la durée du préavis et la durée de la relation est assez disparate. Ainsi a été jugée suffisante une durée de préavis de :
 - . 3 mois pour une relation contractuelle de 18 mois (CA Montpellier, 12 avril 2005)
 - . 5 mois pour 12 ans (CA Rennes, 12 avril 2005)
 - . 6 mois pour un an (T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005)
 - . 6 mois pour 10 ans (CA Paris, 20 avril 2005)

Pour une relation contractuelle d'une dizaine d'années, le préavis est en moyenne de 6 mois ce qui explique qu'un préavis de 3 ou 6 mois soit considéré comme suffisant pour des relations d'un an ou un an et demi.

- Absence de spécificité de la relation : 2 décisions. L'absence de spécificité est appréciée par rapport au secteur d'activité(s) : (CA Montpellier, 12 avril 2005 ; CA Rennes 12 avril 2005)
- Absence de dépendance économique : 1 décision. L'absence de dépendance économique est caractérisée par une absence de clause d'exclusivité, une absence d'achat minimal imposé ainsi qu'une absence de difficulté quant à une future reconversion (CA Paris, 20 avril 2005).

Il est à noter que ce critère n'est pas suffisant. En effet, l'existence d'une dépendance économique n'empêche pas que le délai soit considéré comme suffisant dès lors que la relation contractuelle n'est pas spécifique et qu'il en résulte pour l'entreprise une possibilité de diversifier son activité (CA Rennes, 12 avril 2005).

- Usages du commerce dans le secteur considéré : 1 décision. Le critère est cité tel quel dans l'arrêt sans être développé à la différence de celui tenant à la durée des relations (CA Rennes, 12 avril 2005).

Sur le caractère « établi » de la relation : 3 (dont 2 qui retiennent le caractère établi)

Il résulte d'une des décisions que la poursuite de relations commerciales pendant 7 ans et en dehors de tout cadre contractuel n'empêche pas que la relation soit considérée comme établie (CA Paris 20 avril 2005).

Dans l'autre décision, le caractère « établi(e) » est déduit de la durée ainsi que de la stabilité des relations laquelle est appréciée en fonction du nombre de chantiers réalisés par le maître d'œuvre (CA Angers, 10 mai 2005).

En revanche, le recours pendant 2 ans à une mise en compétition des concurrents avant chaque mission semestrielle empêche que la relation soit considérée comme établie (CA Versailles, 24 mars 2005).

Sur le caractère « commercial » de la relation : 2

Ont été considérées comme des relations civiles, les relations entre un architecte et son donneur d'ordre (T. com. Paris, 13 mai 2005) ainsi que les relations entre un huissier de justice et un groupement social de gestion immobilière ayant pour objet le recouvrement de dettes locatives, l'établissement de l'état des lieux et le contentieux de fixation des loyers (CA Lyon, 8 septembre 2005).

Sur le tribunal territorialement compétent : 1

Principe : En matière de rupture brutale des relations commerciales, le tribunal compétent est celui du lieu où le dommage a été subi. Lorsque le dommage équivaut à une cessation d'activité, le lieu où il a été subi est le lieu où s'exerce l'activité qui a pris fin (autrement dit le lieu de l'activité de l'entreprise victime de la rupture brutale) et non le lieu où la décision de rupture a été prise (Cass. civ. 2^{ème}, 6 octobre 2005).

II - Tendances quant à l'application positive de l'article L. 442-6-I, 5° :

Nombre total de décisions : 20

La majorité des décisions (16) émane des cours d'appel. 4 proviennent des tribunaux de commerce.

Activités concernées :

Les décisions impliquant la grande distribution sont en nombre réduit (2).

L'application du dispositif aux prestations de services est affirmée par un attendu aux termes généraux dans 3 décisions.

Etat des relations :

Certains arrêts rappellent que la notion de « relation commerciale » visée par l'article L. 442-6, I 5° ne suppose pas l'existence d'un contrat écrit (2 décisions). Le texte à vocation à s'appliquer à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même postcontractuelle (1 décision).

La démonstration du caractère « établi » de la relation ne suppose pas l'existence d'une durée minimum, ni celle d'investissements effectués dans une perspective de développement des relations (1 décision).

Notion de rupture :

La notion de rupture « partielle » apparaît dans 3 décisions.

Une stigmatise des comportements qui ne peuvent être analysés en ce sens. Les deux autres décisions retiennent la qualification de rupture partielle.

Forme du préavis :

La jurisprudence, après avoir rappelé la nécessité d'un préavis écrit, sanctionne l'absence totale de préavis (9 décisions), l'irrespect du préavis notifié ou contractuel d'autre part (10 décisions).

Durée du préavis :

La question de la durée du préavis apparaît dans 20 décisions.

Dans la majorité des cas, les juges ne se contentent pas d'un seul critère pour apprécier le caractère suffisant ou non du préavis de rupture. Néanmoins, le critère de la durée des relations antérieures est le plus récurrent (11 décisions).

Certaines tendances apparaissent : au delà de cinq ans de relations, il semble que le délai de préavis considéré comme nécessaire soit d'une année (7 décisions). Certains écarts, cependant, peuvent être constatés (2 décisions : préavis de 9 mois pour 9 années de relations ; préavis de 3 mois pour 9 années de relations).

En deçà de 5 ans de relations, le délai de préavis à respecter se compte en mois : 3 mois pour 15 à 18 mois de relations (2 décisions), 6 mois au delà (2 décisions).

Evaluation du préjudice :

Le critère d'évaluation du préjudice le plus fréquemment relevé est celui de la perte de la marge brute que la victime aurait réalisée pendant le préavis (6 décisions) ; il est souvent associé à d'autres critères (5 décisions).

Le comportement de la victime de l'abus constitue un critère de réduction du préjudice (1 décision).

**ANALYSE DETAILLEE DES DECISIONS
DE L'ANNEE 2005**

I. Analyse des décisions admettant l'existence d'une rupture brutale

2005	Application positive de l'article L. 442-6-I, 5° (Décisions retenant l'existence d'une rupture brutale)
Nombre de décisions trouvées	20 - Décisions de première instance : 4 - Décisions de Cour d'appel : 16 - Décisions Cour de cassation : 0 - Décisions impliquant la Grande Distribution : 2 (CA Paris, 1 ^{er} juillet 2005 ; CA Paris, 16 novembre 2005) - Intervention volontaire du Ministre de l'économie : 0
Produits et services	Disposition applicable également à des prestations de services : - CA Lyon 24 novembre 2005 (oui) - CA Nîmes 15 septembre 2005 (oui) - CA Nîmes 21 avril. 2005 (oui : Prestations dans le domaine du transport terrestre)
Notion de « relation commerciale »	- Disposition applicable même en l'absence de contrat écrit (CA Caen 2 juin 2005 ; CA Paris 16 février 2005) : 2 décisions - Le texte à vocation à s'appliquer à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même postcontractuelle (CA Caen 2 juin 2005) - Peu importe la qualification juridique de la relation : (CA Nîmes 21 avril. 2005) - Le texte s'applique à toute relation commerciale établie existant entre tous les opérateurs économiques inscrits au RCS (CA Nîmes 21 avril 2005)
Notion de « relation établie »	La qualification de relations commerciales établies n'est pas conditionnée par l'existence d'une durée minimum, ni par celle d'investissements effectués dans une perspective de développement des relations (CA Paris 16 novembre 2005)
Exemples de « relation commerciale établie »	Est une relation commerciale établie : - une convention de compte courant qui fonctionne depuis 9 ans et a fait l'objet de plusieurs avenants en fonction du CA Annuel (CA Nîmes 15 septembre 2005) - la reconduction à deux reprises d'un contrat déterminée d'une année (Paris 14 décembre 2005)

	<ul style="list-style-type: none"> - le constat qu'une société passait 8 à 9 commandes annuellement auprès du fournisseur victime de la rupture, ce qui représentait pour certains exercices jusqu'à 30 % du CA du fournisseur (CA Caen 2 juin 2005)
Notion de « rupture partielle »	<p>Ne constitue pas une rupture partielle la diminution du volume d'affaires durant les deux dernières années précédant la rupture, acceptée par la victime de la rupture qui n'a jamais émis de protestation sur ce point (CA Caen 2 juin 2005)</p> <ul style="list-style-type: none"> - décisions retenant l'existence d'une rupture partielle : 2 (T. com. Paris 1^{er} juillet 2005 ; T. com. Bourg-en-Bresse 24 juin 2005)
Notion de « rupture brutale »	<p>Outre le cas d'absence totale de préavis, constitue une rupture brutale :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le fait pour un vendeur de modifier le montant maximal de l'encours d'un compte courant de 900 000 francs à 5000 francs (CA Nîmes 15 septembre 2005) - le fait que le distributeur réduise de 75% le montant de ses commandes auprès du fournisseur (CA Paris 28 octobre 2005) - la chute du volume d'affaires depuis deux ans ne saurait, en elle-même, enlever à la rupture son caractère brutal (CA Caen 2 juin 2005) - le fait de cesser toute commande : 1 décision (CA Paris 28 octobre 2005) <p style="text-align: center;">-----</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'état de dépendance économique est sans incidence sur la qualification de rupture brutale (T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005)
Notion de « préavis écrit »	<p>L'envoi d'une lettre recommandée n'est pas nécessaire pour respecter les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5°. Aucun formalisme rigoureux comprenant l'utilisation d'expressions précises avec l'indication expresse de la volonté de rompre n'est exigé pour consacrer la rupture d'une relation commerciale. Cependant, est requise l'existence d'un écrit manifestant une volonté sans équivoque et clairement exprimée de mettre fin à la relation commerciale (T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005)</p>
Durée du préavis (critères d'appréciation)	<ul style="list-style-type: none"> - Appréciée en fonction de l'ancienneté des relations : 11 décisions [A noter que pour le calcul de l'ancienneté des relations, l'article L. 442-6 fait référence au « partenaire économique » et non à une identité juridique. En conséquence, il doit être tenu compte de l'intégralité des relations, nouées en premier lieu avec une personne physique, puis en second lieu avec la société dont il est devenu le gérant : CA Caen 2 juin 2005] - Appréciée en fonction de la nature des contrats : 2 décisions (CA Nîmes 21 avril 2005 ; T. com. Paris 1^{er} juillet 2005)

	<ul style="list-style-type: none"> - Appréciee en fonction des caractéristiques de l'activité de la victime : 1 décision (CA Paris 20 octobre 2005) - Appréciee en fonction de l'importance du volume d'affaires échangé entre les parties : 2 décisions (T. com. Bourg en Bresse, 24 juin 2005 ; CA Caen 2 juin 2005) - Appréciee en considération des usages dans le secteur d'activité : 4 décisions (CA Rennes 29 mars 2005 ; CA Pau, 5 avril 2005 ; CA Paris 16 novembre 2005 ; CA Paris 14 décembre 2005) - Appréciee en raison de la présence d'une clause de tacite reconduction : 1 décision (CA Paris 14 décembre 2005) - Appréciee en raison des contraintes liées aux cycles de production (Vêtements) : 1 décision (CA Caen 2 juin 2005) <p style="text-align: center;">-----</p> <ul style="list-style-type: none"> - Indifférence dans le principe de l'appréciation judiciaire du caractère suffisant du préavis du respect du préavis contractuel : 1 décision (CA Rouen 26 mai 2005)
Durée insuffisante	<ul style="list-style-type: none"> - 15 mois de collaboration : 4 jours de préavis (3 mois et ½ était admissible selon les juges) - 10 ans de relations : aucun préavis (1 an aurait du être respecté selon les juges) - 12 ans de relations : aucun préavis (1 an de préavis aurait du être respecté selon les juges) - 9 ans de relations : le préavis aurait du être de 9 mois selon les juges - 3 ans de relations : 15 jours de préavis (préavis de 6 mois aurait du être respecté en raison de l'usage) - 6 ans : 15 jours de préavis (insuffisant) - 2 ans : 3 mois de préavis (préavis de 6 mois aurait du être respecté) - 4 ans : 1 mois de préavis (insuffisant) - 3 ans : 38 jours de préavis (insuffisant) - 32 ans : aucun préavis (préavis de 1 an aurait du être respecté) - 9 ans : aucun préavis (préavis de 3 mois aurait du être respecté) - 16 ans : aucun préavis (préavis de 1 an aurait du être respecté) - 6 ans : 9 jours (insuffisant) : (préavis de 1 an aurait du être respecté) - 50 ans : aucun préavis : (préavis de 1 an aurait du être respecté) - 3 ans : 3 mois de préavis (insuffisant) - 2 ans : 7 jours de préavis (insuffisant) - 10 ans : 20 jours de préavis (insuffisant) : (préavis de 1 an aurait du être respecté) <p style="text-align: center;">BILAN (Tendances hors usage) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 an pour 6, 10, 12, 16, 32, 50 ans - 6 mois pour 2 ans

Aucun préavis	9 décisions
Critères d'appréciations des dommages-intérêts	<ul style="list-style-type: none"> - durée effective de la collaboration des parties : 1 - perspectives envisagées entre les parties de relations institutionnalisées sur le moyen terme : 2 - mobilisation de moyens humains et techniques : 1 - moment où intervient la rupture (à la veille d'une période commerciale importante pour la victime) : 1 (CA Nîmes 15 septembre 2005) - perte de la chance de réaliser la marge habituelle entre le début de la chute du montant des approvisionnements et la cessation totale des approvisionnements par le distributeur : 1 (CA Paris 28 octobre 2005) - perte des bénéfices pouvant être escomptés du maintien des relations durant le préavis : 4 décisions - perte de la marge brute que la victime aurait réalisée pendant le préavis : 6 - la moyenne du CA réalisé durant toute la durée des relations contractuelles et non seulement sur les 2 dernières années, du fait de la grande variabilité du CA : 1 (CA Paris 16 novembre 2005) - Réduction du prix de cession des actions de la société victime de la rupture : 1 (CA Pau 5 avril 2005) - Valeur des produits invendus non repris : 2 (CA Rennes 29 mars 2005 ; CA Paris 16 février 2005) - Frais de stockage des produits invendus : 1 (CA Paris 16 février 2005) - Perte de crédibilité commerciale en raison de l'impossibilité pour la victime de satisfaire les commandes : 1 (CA Paris 23 juin 2005) - Désorganisation de l'entreprise et perte de clients : 1 (CA Nîmes 21 avril 2005) - Investissements et leurs amortissements réalisés par la victime : 1 <p style="text-align: center;"><u>Critères de réduction du préjudice</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte pour l'appréciation du préjudice (pour sa réduction) de la circonstance qu'après délivrance de l'assignation, l'auteur de la rupture ait adressé un planning de livraisons à la victime, en partie réalisé (CA Rouen 26 mai 2005) - Accroissement en toute conscience de la situation de dépendance économique, sans recherche d'autres débouchés (CA Rouen 26 mai 2005) <p>Comportement de la victime : intransigeance (refus de fabrication de références), propositions de tarifs exorbitants pour les autres références (CA Rouen 26 mai 2005)</p>

Montant des dommages-intérêts	<ul style="list-style-type: none"> . 94.664 (= 3 mois et ½ de CA car le préavis aurait du être de 3mois ½) . 25.000 . 150.000 . 150.000 . 7.700 (rémunération perdue pendant la durée de préavis qui aurait du être respectée) . 15.500 . 200.000 . 76.225 . 58.894 . 209.201 . 100.000 . 33.656 . 76.000 . 1.000.000 . 645.141 . 0 (faute de preuve) . 15.000 . Sursis à statuer dans l'attente des documents comptables . 20.000 . 30.000 <p style="text-align: center;">BILAN : de 7.700 à 1.000.000 euros MOYENNE : 161.499 euros</p>
Amende civile	1 décision : 30.000 euros d'amende (CA Douai, 8 septembre 2005)

II. Analyse des décisions écartant l'existence d'une rupture brutale

2005	Application négative de l'article L. 442-6-I, 5° (Décisions écartant l'existence d'une rupture brutale)
Nombre de décisions trouvées 18 dont 1 sur la détermination du tribunal territorialement compétent en la matière	<ul style="list-style-type: none"> - Décisions de première instance : 3 - Décisions de Cour d'appel : 14 - Décisions Cour de cassation : 1 sur la compétence - Décisions impliquant la Grande Distribution : 0 - Intervention volontaire du Ministre de l'économie : 1 : T. com. Le Creusot, 25 janvier 2005
Produits et services 5 décisions sur 18 se rapportent à la rupture de contrats d'entreprise. La rupture n'a jamais été contestée au motif qu'il s'agissait de tels contrats.	<p>Disposition applicable également à des prestations de services :</p> <ul style="list-style-type: none"> - CA Versailles, 24 mars 2005 : prestations visant à promouvoir une marque de cigarettes. - CA Reims, 4 avril 2005 : contrat de sous-traitance conclu entre deux entreprises pour la fabrication de vêtements de marque. - CA Montpellier, 12 avril 2005 : contrat de transport - CA Rennes, 12 avril 2005 : contrat de commission de transport ayant pour objet le

	<p>déparaffinage des véhicules fabriqués et leur transport vers les concessionnaires de la marque.</p> <ul style="list-style-type: none"> - CA Angers, 10 mai 2005 : contrat d'entreprise pour la rénovation de magasins
<p>Notion de « relation commerciale »</p> <p>2 décisions sont concernées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - T. com. Paris, 13 mai 2005 : Ne constitue pas une <u>relation commerciale</u> la relation existante entre un architecte et son donneur d'ordre par laquelle l'architecte exerce des prestations liées à son activité autrement dit des activités de créations et productions intellectuelles et non d'échanges ou de commercialisation de biens ou de services. Les relations étant civiles, l'application de l'article L. 442-6-I, 5° est exclue. - CA Lyon, 8 septembre 2005 : Ne constitue pas une relation <u>commerciale</u> la relation contractuelle instaurée entre un huissier de justice et un groupement social de gestion immobilière ayant pour objet le recouvrement des dettes locatives, l'établissement de l'état des lieux et le contentieux de fixation des loyers. En tant qu'officier ministériel, un huissier de justice ne saurait prétendre accomplir des actes de commerce. Quand bien même il s'agirait de prestations de service, l'huissier de justice accomplit des actes civils.
<p>Notion de « relation établie » non caractérisée</p> <p>1 décision concernée</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CA Versailles, 24 mars 2005 : Ne constitue pas une relation commerciale établie le fait de recourir, pendant deux ans, à une mise en compétition avec des concurrents avant la commande de chacune des missions semestrielles.
<p>Notion de « relation établie » caractérisée</p> <p>2 décisions concernées :</p> <p>La notion de relation établie étant caractérisée, l'application positive de l'article L. 446-6-I, 5° a été exclue sur une autre condition</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CA Paris, 20 avril 2005 : Constitue des relations contractuelles établies la conclusion de trois CDD d'une durée de un an entre 1991 et 1993 laquelle a donné lieu pendant 7 ans à la poursuite de relations hors cadre contractuel (la tacite reconduction n'étant pas prévue au contrat). - CA Angers, 10 mai 2005 : Constitue une relation commerciale établie une relation commerciale de longue durée (intervenue de 1991 à 1997) et revêtant une certaine stabilité (du fait des 317 chantiers de rénovation réalisés) par le maître d'œuvre.
<p>Notion de « rupture brutale » non caractérisée</p> <p>6 décisions concernées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CA Paris, 12 janvier 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale le fait pour un franchiseur de refuser la reconduction d'un CDD arrivé à son terme et ce en l'absence de tout renouvellement antérieur dudit engagement. - T. com Le Creusot, 25 janvier 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale le fait pour un fournisseur de réorganiser son entreprise. - CA Montpellier, 12 avril 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale, le fait de rompre par écrit un contrat tacite (relation commerciale de

	<p>transport d'une durée de 18 mois) dès lors que cette rupture n'est ni imprévisible, ni soudaine, ni violente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - CA Paris, 21 avril 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale la résiliation par anticipation et sans indemnité d'un contrat de concession automobile à durée indéterminée dès lors que le constructeur procéderait, par application d'un nouveau règlement d'exemption, à la réorganisation de l'ensemble ou d'une partie substantielle de son réseau de distribution, sous réserve de prévenir le concessionnaire de sa décision par lettre recommandée avec avis de réception expédiée au moins un an à l'avance. - CA Angers, 10 mai 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale le fait de cesser de confier de nouvelles missions à un maître d'œuvre sans avoir résilié les contrats en cours de manière à ce que les chantiers en cours puissent être terminés. - CA Reims, 9 août 2005 : Ne constitue pas une rupture brutale le fait de résilier un CDD sans préavis dès lors que l'une des parties n'a pas exécuté ses obligations. <u>A noter</u> : il s'agit d'une rupture partielle des relations dans la mesure où le fabricant est prêt à continuer à fabriquer et à livrer les potages si le règlement intervient désormais préalablement à la livraison.
<p>Notion de « préavis écrit » Aucune décision</p>	
<p>Durée de préavis considérée comme suffisante</p> <p style="text-align: center;">3 décisions concernées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CA Montpellier, 12 avril 2005 : Un préavis de deux mois augmenté à trois mois est suffisant au regard d'une relation commerciale de 18 mois et de l'absence de spécificité de ladite relation (aucun phénomène de marque, mode ou saison). - CA Rennes, 12 avril 2005 : Un préavis de 5 mois et demi pour une relation commerciale de 12 ans est suffisant. Le caractère de suffisance est appréciée au regard de la durée des relations et des usages du commerce dans le secteur considéré. N.B : La durée est jugée suffisante alors que la relation de dépendance entre la partie victime de la rupture et son cocontractant est caractérisée. Elle réalisait la totalité de son CA avec cette société et était venue s'implanter à proximité de cette dernière. Pourtant la durée du préavis est jugée suffisante dès lors qu'il est également retenu que les prestations assurées par la société victime n'ont rien de spécifique et que cette dernière n'a pas cherché à diversifier son activité ou sa clientèle alors qu'il n'existait plus depuis un certain temps de relation capitalistique entre les deux sociétés. - T. com. Bourg-en-Bresse, 24 juin 2005 :

	<p>Constitue un délai de préavis suffisant un délai de 6 mois pour une relation d'un an.</p> <ul style="list-style-type: none"> - CA Paris, 20 avril 2005 : Un préavis de 6 mois est suffisant au regard de la durée des relations commerciales (3 CDD d'un an + 7 ans de relations hors cadre contractuel), de l'absence de dépendance économique caractérisée par une absence de clause d'exclusivité, une absence d'achat minimal imposé ainsi qu'une absence de difficulté quant à une future reconversion.
<p>Légitimité de l'absence de préavis</p> <p>6 décisions ont validé l'absence de préavis du fait d'une inexécution contractuelle suffisamment grave écartant ainsi l'application positive de l'article L. 442-6-I, 5°</p> <p>Aucune décision n'a validé l'absence de préavis du fait d'un cas de force majeure</p>	<p>Les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° ne font pas obstacle à une résiliation sans préavis en cas d'inexécution contractuelle suffisamment grave.</p> <ul style="list-style-type: none"> - CA Paris, 15 septembre 2005 : détournement de matériel commis par un préposé de l'une des sociétés contractantes. - CA Versailles, 15 septembre 2005 : inexécution par un distributeur agréé d'obligations relatives au droit de PI. Le contrat prévoyait cette faculté de résiliation immédiate : clause résolutoire. - CA Nancy, 23 novembre 2005 : manquement de distributeurs automobiles à leurs obligations (impayés récurrents, non respect des échéanciers, livraison de véhicules neufs aux clients sans paiement concomitant au fournisseur) - CA Angers, 10 mai 2005 : facturation exorbitante de travaux et manquement à l'obligation de loyauté. - CA Reims, 4 avril 2005 : contrat de sous-traitance pour la fabrication de vêtement. Le fabricant n'a pas réalisé le travail demandé dans les délais impartis. - CA Amiens, 24 mars 2005 : défautuosité de produits fabriqués par application d'inventions brevetées.
<p>Tribunal géographiquement compétent 1 décision concernée</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cass. Civ. 2°, 6 octobre 2005 : En matière de rupture brutale des relations commerciales, le tribunal compétent est celui du lieu où le dommage résultant de la rupture a été subi. Lorsque le dommage équivaut à une cessation d'activité, le lieu où il a été subi est le lieu où s'exerce l'activité qui a pris fin (et non le lieu où la décision de rupture a été prise) autrement dit le lieu de l'activité de l'entreprise victime de la rupture brutale.

<p style="text-align: center;">ARTICLE L. 442-6-I, 5° C. COM. SYNTHESE DES DECISIONS DU PREMIER SEMESTRE 2006</p>
--

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 18

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 5
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 12
- Nombre de décisions de Cour de Cassation : 1

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet : 9

Nombre de décisions admettant une rupture brutale : 9

- Montant des dommages-intérêts : de 10.000 à 1.372.041 euros, soit une moyenne de 303.496 euros pour un total de : 2.731.471 euros

Sur 9 décisions condamnant l'auteur de la rupture à des dommages-intérêts :

- 3 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 100.000 euros (33 %)
- 6 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est égal ou supérieur à 100.000 euros (56 %)
- 1 seule prononce des dommages-intérêts d'un montant égal ou supérieur à 1.000.000 d'euros

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

Secteurs concernés :

Les affaires portent le plus souvent sur des activités de distribution de biens (13 décisions) mais les prestations de service sont également concernées (4).

La grande distribution est rarement impliquée (4 affaires sur 17) mais souvent condamnée (3 condamnations sur les 4 affaires)

Notion de « relations établie » :

L'argument tenant à l'absence de « relation établie » est parfois soulevé par l'auteur de la rupture (3 décisions, dont 2 qui admettent le raisonnement)

Notion de rupture « partielle » :

La rupture seulement « partielle » d'une relation commerciale établie ne concerne qu'une décision.

Appréciation du caractère suffisant du préavis :

Le délai de préavis est apprécié le plus souvent en référence à la durée des relations antérieures (15 décisions).

5 affaires concernaient des relations d'une durée supérieure à dix ans et un préavis d'une durée supérieure ou égale à un an est alors généralement exigé (4 décisions sur les 5).

Une affaire concernait une relation de 5 ans et demi et un préavis d'un an a été jugé suffisant.

Une autre portait sur des relations établies depuis seulement 3 ans et six mois de préavis ont trouvé grâce aux yeux des magistrats.

D'autres critères sont parfois utilisés : usages (2 affaires), possibilités de reconversion (2), dépendance économique (3), cycles de production et/ou de distribution (2).

Ces autres critères viennent alors soit en complément de celui sur la durée des relations antérieures (6 affaires), soit en concurrence (3). Ainsi, deux décisions témoignent que la critère de la reconversion doit l'emporter sur celui de la durée des relations antérieures. Une autre s'attache aux seuls cycles de production ou de distribution, sans égard pour les autres critères.

Une seule décision concerne des produits vendus sous la marque du distributeur (MDD).

Justification de la rupture brutale :

Le motif légitimant l'absence de préavis généralement retenu par les juges du fond est celui du manquement du cocontractant à ses obligations contractuelles (sur 8 décisions où une telle justification était mise en avant, 4 exonèrent l'auteur de la rupture de sa responsabilité). Certaines décisions s'attachent explicitement à qualifier cette défaillance en exigeant des « manquements graves » ou plus largement un « motif grave » (2 affaires).

Evaluation du préjudice :

L'évaluation du préjudice subi par la victime de la rupture se fait presque systématiquement en référence à la durée de préavis dont elle n'a pu bénéficier du fait de la brutalité de la rupture (8 décisions). Les juges opèrent alors en calculant la marge brute moyenne sur cette période, et ce en référence au chiffre d'affaires moyen des trois ou quatre années précédant la rupture (4 affaires) ou sur la base d'une estimation faite par un expert (4).

Dans deux affaires, un préjudice moral est en outre allégué mais non démontré.

Une décision considère que la brutalité de la rupture a entraîné la liquidation de la société qui en a été victime.

ANALYSE DES DECISIONS DU PREMIER SEMESTRE 2006

Référence des décisions étudiées

CA Aix-en-Provence, 13 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-299409
CA Reims, 23 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-305416
CA Montpellier, 24 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-296241
CA Angers, 24 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-299638
T. com. Paris, 30 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-304646
T. com. Paris, 31 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-301057
CA Angers, 31 janvier 2006, Jurisdata n° 2006-299199
CA Angers, 7 février 2006, Jurisdata n° 2006-299074
T. com. Paris, 22 février 2006, Jurisdata n° 2006-302430
CA Nancy, 22 mars 2006, Jurisdata n° 2006-309054
CA Douai, 2 mai 2006, Jurisdata n° 2006-305035
CA Amiens, 9 mai 2006, Jurisdata n° 2006-308136
TGI Béthune, 14 juin 2006, Sté Agrotonix c/ Sté Muller, inédit
CA Besançon, 14 juin 2006, Jurisdata n° 2006-314339
CA Colmar, 20 juin 2006, Jurisdata n° 2006-308424
CA Aix-en-Provence, 30 juin 2006, Jurisdata n° 2006-316813

Notion de relation commerciale

La notion de « relation commerciale » fait l'objet d'une interprétation large en jurisprudence.

Plusieurs décisions (4) rappellent à ce titre que l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce s'applique également aux prestations de services :

CA Douai, 2 mai 2006 :

Les magistrats relèvent en l'espèce que les « relations n'étaient pas de l'achat pour revendre mais une fabrication à la demande et un dépôt », sans que se trouve contrarié le jeu de l'article L. 442-6, I, 5°, dans son principe tout au moins.

CA Colmar, 20 juin 2006 :

Accorde le bénéfice du texte à un commerçant qui se plaignait d'avoir été évincé d'une foire à Strasbourg.

T. com. Paris, 30 janvier 2006 :

Le demandeur exerçait en l'espèce une activité de surveillance de certains magasins d'un groupe de la grande distribution.

Au titre de cette interprétation large de la notion de « relation commerciale », un arrêt mérite d'être particulièrement souligné :

CA Montpellier, 24 janvier 2006 :

Les magistrats de la cour d'appel de Montpellier ont accordé le bénéfice de l'article L. 442-6, I, 5° à une association ayant pour finalité de faire accéder les personnes handicapées à une vie professionnelle.

Il faut également souligner que la notion de « relation commerciale » est indifférente à l'existence ou non d'un contrat entre les parties :

TGI Béthune, 14 juin 2006 :

Cette décision est particulièrement nette dans sa formulation dès lors que le tribunal relève que l'action en responsabilité engagée sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce a vocation « à régir toute relation d'affaire qu'elle relève d'une convention ou qu'elle soit informelle ». En l'espèce, les

« relations commerciales ne résultaient d'aucune convention écrites », elles « s'inscrivaient dans le cadre des conditions générales de vente et d'achat de chacune des sociétés ».

Notion de relation établie

L'absence de relation établie est un argument parfois soulevé par l'auteur de la rupture afin d'échapper à la sanction prévue par l'article L. 442-6, I, 5° (3 décisions). L'argument est rejeté dans un cas, admis dans les deux autres.

Décisions rejetant l'argument tenant à l'absence de relation établie (1)

CA Reims, 23 janvier 2006 :

L'auteur de la rupture ne remettait pas en cause que des relations s'étaient établies entre les parties depuis 1964 mais alléguait qu'à partir de 1992 elles avaient perdu en stabilité de sorte que, lors de la rupture intervenue en 1999, la relation n'était plus établie au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. La cour d'appel de Reims en décide autrement en posant que « la variation du volume des commandes [...] ne peut être utilement invoqué [sic] pour soutenir le défaut de stabilité des relations commerciales compte tenu de la nature particulière des biens en cause ». Le contrat concernait en effet le marché du vin, sujet à de fortes variations liées à l'importance plus ou moins grande des récoltes d'une année sur l'autre.

Décisions admettant l'argument tenant à l'absence de relation établie (3)

CA Douai, 2 mai 2006 :

Pendant 12 ans, deux sociétés ont entretenu des relations d'affaires sans que leur accord soit formalisé. Dès lors que durant cette période, le volume des transactions entre les parties a varié et a même été nul au cours de l'avant dernière année, la cour retient qu'il n'y avait pas de relation établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce. En effet, selon les juges, « la notion légale de relations commerciales établies ne s'accommode pas d'une situation de fait telle qu'ici décrite », le texte considéré « protège un courant d'affaires, suffisamment stable, qui importe sensiblement autant à une partie qu'à l'autre même si elle [sic] ne crée par de dépendance économique ».

CA Colmar, 20 juin 2006 :

Un commerçant ayant été évincé de la possibilité de participer à la foire de Strasbourg à laquelle il participait depuis 8 ans, assigne la société organisatrice du chef de rupture brutale de relations commerciales établies. La cour rejette la demande dès lors qu'il n'y avait entre les deux entreprises que des relations intermittentes, une fois par an. En outre ces relations étaient régies par des stipulations contractuelles qui permettaient à l'organisateur de la foire de ne pas renouveler l'inscription sans avoir de motif particulier à donner. En conséquence, les relations n'étaient pas établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce.

Notion de préavis

Au titre du premier semestre 2006, une seule décision se prononce sur les conditions du préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5°

CA Amiens, 9 mai 2006 :

La cour estime qu'une conversation téléphonique ne peut valoir préavis au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. N'est pas davantage constitutif d'un préavis au sens de ce texte, le courrier informant la victime de la rupture qu'un appel d'offres est organisé dès lors que, rédigé en termes généraux et sans allusion à la pérennité du contrat en cours, il ne peut s'interpréter comme manifestant une volonté de rupture des relations commerciales.

Notion de rupture

Une seule décision s'est prononcée sur la notion de rupture « partielle » d'une relation commerciale établie.

TGI Béthune, 14 juin 2006 :

Ce jugement donne deux illustrations de ce qui peut être considéré comme une rupture partielle de relation commerciale établie.

Un fournisseur avait signifié le 24 septembre 2002 à un distributeur sa décision de livrer directement trois de ses clients à compter du 1^{er} janvier 2003. Le tribunal considère que cette décision doit s'analyser comme une rupture partielle des relations dès lors que ces trois clients représentaient entre 79% et 91% du chiffre d'affaires que le distributeur réalisait avec ce fournisseur ; étant observé que le distributeur n'était pas en dépendance économique vis-à-vis de ce fournisseur dès lors qu'il ne réalisait avec lui que 14% de son chiffre d'affaires total.

Par une lettre du 1^{er} avril 2005, le fournisseur a décidé unilatéralement de modifier le bénéfice des tarifs consentis au distributeur et d'exiger un paiement préalable à toute livraison, ces nouvelles conditions étant applicables aux commandes en cours. Les magistrats estiment que « cette lettre s'analyse en une rupture quasi totale des relations qui persistaient entre les parties et ce sans aucun préavis ».

Appréciation du caractère suffisant du préavis

Dans la majorité des cas, les magistrats se fondent sur un ensemble de critères, sans opérer de hiérarchie entre eux, afin d'établir le caractère suffisant ou non du préavis de rupture.

CA Angers, 24 janvier 2006 :

Les magistrats prennent en considération plusieurs critères afin de déterminer le préavis qui aurait dû être accordé, les 4 mois laissés en l'espèce ayant été jugés insuffisants :

- la durée des relations antérieures (12 ans).
- les usages du commerce dans ce secteur d'activité (produits et matériels d'équipement destinés aux agriculteurs)
- l'importance du chiffre d'affaires réalisé par la victime de la rupture avec l'auteur ;

Il en résulte qu'un préavis de 12 mois aurait dû être accordé. Dès lors que les produits étaient vendus sous la marque du distributeur, cette durée est multipliée par deux par la cour d'appel, ce qui donne un total 2 ans.

CA Montpellier, 24 janvier 2006 :

Les magistrats se basent sur les usages, sans précisions, et la durée des relations antérieures (13 ans) pour établir qu'un préavis d'un an aurait dû être accordé (contre 4 mois en l'espèce).

T. com. Paris, 31 janvier 2006 :

Dans cette espèce, un distributeur était en relation avec un fournisseur de bijoux depuis le début de l'année 2000. Le tribunal estime que la rupture initiée par le fournisseur le 5 novembre 2003 avec un préavis de 6 mois n'est pas brutale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce. En effet, un délai de 6 mois est « suffisant compte tenu de l'ancienneté de la relation de seulement 4 années ». Il est intéressant de souligner que le tribunal s'est également fondé sur le fait que « les ventes des produits [du fournisseur] ne représentaient que 3,73% du chiffre d'affaires [de la société du distributeur] et donc ne mettait [sic] pas cette dernière en état de dépendance économique ».

CA Amiens, 9 mai 2006 :

Les magistrats se basent sur la durée des relations antérieures (14 ans) et sur l'état de dépendance économique du fournisseur victime de la rupture pour estimer que le préavis de 7 mois accordé en l'espèce n'avait pas été suffisant. Ils insistent sur « la différence de taille évidente entre les deux entreprises » (un opérateur de la grande distribution était impliqué) pour décider que l'auteur de la rupture ne pouvait ignorer cet état de dépendance malgré le fait qu'il ne disposait pas des informations relatives au montant du chiffre d'affaires que la victime réalisait grâce à cette relation commerciale.

La cour a été sensible à la spécificité du secteur en cause (le textile), dont l'activité répond à des cycles de production et de distribution, en décidant qu'un an de préavis aurait dû être accordé, en raison de « la durée utile pour la conception d'une collection ».

Par ailleurs un courant d'affaires s'étant maintenu entre les parties après la fin du préavis, la cour estime qu'il n'y a pas lieu d'en tenir compte dès lors qu'il n'existait « plus de cadre contractuel aux relations entre les sociétés qui devenaient très aléatoires et ne permettaient plus à la société [victime de la rupture] de déterminer sa stratégie ».

Certaines décisions semblent en revanche opérer une hiérarchie entre les différents critères

Décisions qui se fondent sur la seule durée des relations antérieures :

T. com. Paris, 30 janvier 2006 :

Le tribunal estime que doit être considérée comme suffisant le préavis de 11 mois laissée à un prestataire de services de surveillance en relation avec un groupe de la grande distribution depuis 4 ans et demi.

CA Besançon, 14 juin 2006 :

Est jugé suffisant le préavis contractuel d'un an accordé en l'espèce pour une relation commerciale établie depuis 5 ans et demi.

TGI Béthune, 14 juin 2006 :

Ce jugement illustre que les magistrats s'attachent parfois à la seule durée des relations antérieures, sans égard pour les autres critères. En l'espèce, un distributeur qui n'était pas en état de dépendance à l'égard de son fournisseur (il ne réalisait avec lui que 14 % de son CA) avait bénéficié d'un préavis de 3 mois avant que soit effective une rupture seulement partielle (v. supra) imposée par son partenaire. Le tribunal retient pourtant que compte tenu de la durée des relations antérieures (11 ans) le préavis aurait dû être de 18 mois.

Décisions qui se fondent sur les seules possibilités de reconversion offertes à la victime de la rupture :

CA Aix-en-Provence, 30 juin 2006 :

Il est en effet intéressant de relever en l'espèce que pour apprécier le caractère suffisant du préavis laissé à un concessionnaire par son fournisseur, les magistrats se sont fondés sur le fait « que le contrat venu à expiration n'était assorti d'aucune clause de non concurrence post contractuelle ni d'aucune contrainte d'agencement du commerce que celle de déposer l'enseigne et de ne plus proposer de produits [du fournisseur] à la chalandise, le [concessionnaire] demeurait libre de se tourner vers d'autres fournisseurs ou de s'affilier à une autre enseigne ».

Cass. com., 31 janvier 2006 :

S'agissant d'un contrat de concession multimarques, la Cour de cassation approuve une cour d'appel d'avoir apprécié le caractère suffisant du préavis de six mois laissé par le concédant, non en référence à la durée des relations antérieures (dix ans) mais en considérant que la reconversion du concessionnaire était assurée dès lors qu'il distribuait plusieurs marques.

Décisions qui se fondent uniquement sur les cycles de production et/ou de distribution pratiqués dans le secteur considéré (1) :

T. com. Paris, 22 février 2006 :

Le tribunal prend en considération la particularité du secteur de la grande distribution en relevant que le préavis normal aurait dû être d'une année, « temps nécessaire à obtenir un nouveau référencement ».

Justification de la rupture

L'auteur de la rupture cherche le plus souvent à la justifier en mettant en avant le fait que son cocontractant a manqué à ses obligations (8 décisions).

Décisions admettant une justification à la brutalité de la rupture (4) :

CA Aix-en-Provence :

La cour relève que nonobstant un chiffre d'affaires en constante augmentation entre un fournisseur de matériel médical et un de ses représentants, ce dernier « n'était eu égard à l'état conflictuel de la relation [...], consécutive au refus larvé [du fournisseur] de s'engager sincèrement avec [son représentant] et au débauchage de la clientèle [du représentant] par [la société fournisseur], pas tenue de notifier par écrit à cette dernière la rupture de leur relation dont la mort était déjà annoncée ». Le fournisseur avait en effet

promis une exclusivité territoriale sans jamais la respecter et reprenait à son compte les ventes effectuées grâce aux diligences de son représentant.

T. com. Paris, 30 janvier 2006 :

Une société exerçait des activités de surveillance de six magasins d'un groupe de la grande distribution. Le tribunal estime que doit être considérée comme justifiée au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, la rupture sans préavis opérée par le grand distributeur dès lors que des vols impliquant des salariés du prestataire de services avaient eu lieu dans certains magasins.

CA Angers, 31 janvier 2006 :

Un distributeur membre d'un réseau de distribution sélective ne peut se prévaloir de l'insuffisance du préavis de rupture au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce dès lors que le fournisseur, auteur de la rupture, apporte la démonstration que le distributeur a manqué à ses obligations contractuelles par des pratiques portant atteinte à l'image de marque du fournisseur.

Cass. com., 31 janvier 2006 :

La cour relève que l'inexécution par un concessionnaire de ses objectifs justifie le non renouvellement sans préavis du contrat opéré par son fournisseur.

Décisions rejetant la justification de la brutalité de la rupture (4) :

CA Angers, 7 février 2006 :

Une augmentation brutale de 30% des tarifs pratiqués par une entreprise qui n'est justifiée ni en son principe ni en son montant peut être refusée par un client sans qu'il soit possible de lui reprocher une inexécution du contrat de nature à exonérer l'auteur de la rupture brutale de sa responsabilité.

CA Nancy, 22 mars 2006 :

Il résulte de cet arrêt qu'un grossiste dans le secteur de la presse qui, durant la période où un de ses diffuseurs ne réglait pas régulièrement ses factures, s'est abstenu de mettre en œuvre la résiliation pour faute du contrat a implicitement renoncé à s'en prévaloir pour la suite.

CA Besançon, 14 juin 2006 :

La cour d'appel estime que seul un « motif grave tenant à l'inexécution de ses obligations par son cocontractant » autorise une partie à mettre un terme au contrat durant la période de préavis. En l'espèce, un fournisseur mettait en avant le fait que son cocontractant n'avait pas réglé une facture pour justifier la rupture prématurée. Circonstance inopérante selon la cour dès lors que le fournisseur avait déjà remplacé son distributeur avant que celui-ci ait manifesté des difficultés de paiement.

TGI Béthune, 14 juin 2006 :

Le tribunal estime que seuls « des manquements graves [...] justifieraient une rupture des relations commerciales avec un préavis très court ».

Evaluation des dommages-intérêts

CA Reims, 23 janvier 2006 :

Les magistrats procèdent en estimant le chiffre d'affaires qui aurait dû être réalisé avec l'auteur de la rupture durant la période de préavis et lui applique un pourcentage équivalent à la marge brute qu'il permet normalement de dégager. Soit en l'espèce, 1.372.041 euros.

Ils refusent, faute de preuve, de réparer le préjudice lié à l'atteinte à l'image de marque.

CA Angers, 24 janvier 2006 :

Les magistrats rappellent que l'article L. 442-6-I, 5° ne permet de réparer que « le préjudice découlant du caractère brutal de la rupture et non celui résultant de la cessation de la relation commerciale elle-même ».

En l'espèce, les magistrats tiennent compte du bénéfice qui aurait dû être réalisé pendant le préavis et des marchandises qui n'ont pu être écoulées du fait de la brutalité de la rupture, ce qui donne un total de 169.722 euros.

CA Montpellier, 24 janvier 2006 :

56.000 euros calculés sur la base du préavis qui aurait dû être accordé. Un préjudice moral est allégué mais non démontré.

CA Angers, 7 février 2006 :

La cour estime que la brutalité de la rupture a entraîné la liquidation de la société qui en a été victime et se base sur une expertise pour fixer l'indemnité à 200.000 euros.

T. com. Paris, 22 février 2006 :

Le tribunal se base sur la marge moyenne des trois années précédant la rupture, soit 330.000 euros pour l'un des demandeurs, 84.000 euros pour l'autre.

CA Nancy, 22 mars 2006 :

La cour se base sur une perte d'exploitation annuelle estimée par l'expert à 10.000 euros.

CA Amiens, 9 mai 2006 :

La cour estime que l'assiette de l'indemnisation doit être constituée par la moyenne du chiffre d'affaires HT réalisé au cours des 3 années précédant la rupture, ce montant devant par la suite être rapporté à la durée de préavis qui a fait défaut et à la marge brute que le demandeur avait vocation à réaliser : 304.947 euros en l'espèce.

CA Besançon, 14 juin 2006 :

La cour relève que l'indemnité « doit correspondre à la marge que le concessionnaire aurait réalisée pendant la durée du préavis » et se base sur le chiffre d'affaires des 3 années précédant la rupture, soit 96.025 euros au total.

TGI Béthune, 14 juin 2006 :

Le tribunal évalue le préjudice subi par la victime de la rupture en se basant sur la marge brute moyenne mensuelle des 4 années précédant la rupture des relations : 108.736 euros en l'espèce.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 4

- Nombre de décisions de 1^{ère} instance : 1
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 3

II. Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 3

Nombre de décision écartant l'application de l'article : 1

Aucune intervention du Ministre

III. Evolution

Le contentieux relevé est tout à la fois très faible et hétérogène. Il n'en ressort donc aucune perspective d'évolution pertinente.

Observations générales

On relève quatre décisions fondées, notamment, sur l'article L. 442-6-I, 6° du Code de commerce.

L'existence, la licéité et l'étanchéité du réseau constituent toujours l'essentiel de l'argumentation du défendeur à l'action en violation d'exclusivité. Le montant des dommages-intérêts octroyés dépend du montant des achats effectués en violation de l'obligation d'exclusivité.

Exigence de licéité et d'étanchéité du réseau :

L'échec du demandeur victime d'une violation d'exclusivité trouve souvent sa cause dans la fragilité du réseau de distribution. La plupart du temps, c'est le promoteur du réseau qui invoque la violation de l'exclusivité. L'argumentation adverse consiste à mettre en doute l'existence ou l'étanchéité du réseau : dans l'arrêt de la cour d'appel de Nancy (8 février 2006), les juges déboutent le promoteur du réseau de sa demande, au motif qu'il ne fournit pas le contrat de distribution qu'il affirme avoir conclu et que les attestations de ses employés ne font référence qu'à des engagements verbaux, jugés insuffisants. L'article L. 442-6-I, 6° C. com. est ainsi écarté.

Appelée à trancher un litige relatif à la revente hors réseau de produits cosmétiques, la cour d'appel de Paris (8 juin 2005) retient, au préalable, d'une part la licéité du réseau, notamment au regard de l'article 81§3 du Traité de Rome, d'autre part, son étanchéité, en raison du contenu du contrat, qui fait interdiction aux distributeurs de revendre hors réseau.

Dans la décision de la cour d'appel de Toulouse (26 janvier 2006), la violation de l'exclusivité oppose les franchisés à leur franchiseur, qui a installé une autre société dans le périmètre d'activité, à peine quinze mois après la conclusion des contrats. Ce grief s'inscrit plus largement dans le cadre de l'échec du réseau et de la procédure collective du franchiseur, les franchisés tentant, par différents biais, d'obtenir l'annulation du contrat afin de récupérer leur droit d'entrée dans le réseau.

Evaluation du préjudice :

Quant à la réparation du préjudice, elle suppose que soit précisément établi le préjudice, faute de quoi les juges fixent une indemnité de principe (Toulouse, 26 janvier 2006).

Quand le préjudice est suffisamment détaillé, le montant dépend de la quantité de marchandises obtenues de façon illicite. Le TGI de Dijon (18 octobre 2004) octroie une indemnité de 5000 euros pour la revente de quatre vestes de marque.

La Cour d'appel de Paris, pour à un montant total de 19.624,94 euros de marchandises, fixe le montant des dommages-intérêts à 40.000 euros, retenant, en outre, que l'auteur des faits avait persévéré dans ses pratiques déloyales.

Référence des décisions étudiées

TGI Dijon, 18 octobre 2004, Lettre distrib. , janv. 2005
CA Toulouse, 26 janvier 2006, Jurisdata, n° 2006-312311
CA Nancy, 8 février 2006, Jurisdata, n° 2006-298355
CA Paris, 8 juin 2005, Jurisdata, n° 2005-275305

Analyse des décisions

TGI Dijon, 18 octobre 2004

La société intimée proposait à la revente quatre vestes qu'elle avait acquises auprès d'un distributeur agréé, en violation de l'interdiction faite à celui-ci de revendre hors du réseau. Elle engage donc sa responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 6° C. com. et doit verser 5.000 euros au promoteur du réseau.

Toulouse, 26 janvier 2006

Un concédant avait violé son obligation d'exclusivité, en implantant dans le territoire concédé un autre concessionnaire, quinze mois après la conclusion du premier contrat de concession. Toutefois, en l'absence d'élément de nature à établir plus précisément le préjudice subi par le concessionnaire, la cour lui alloue une indemnité de 15.244,90 euros.

Nancy, 8 février 2006

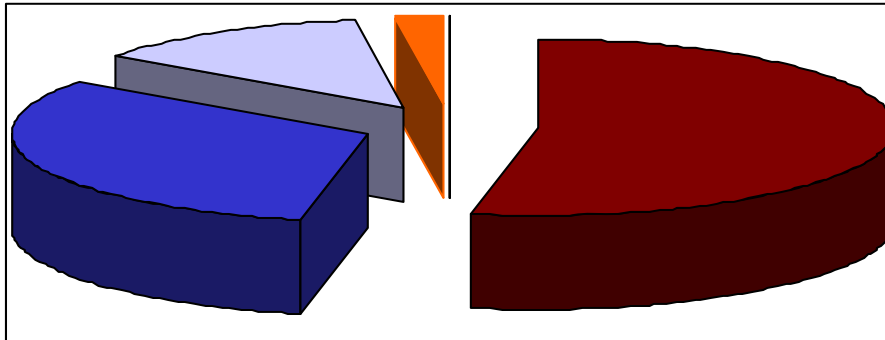
La preuve de l'existence de contrats de distribution sélective ne saurait résulter d'attestations fournies par les employés du « promoteur du réseau ». Dès lors, le fait pour un commerçant d'avoir acquis les produits auprès d'un distributeur lié au fournisseur, pour les revendre ne saurait constituer une faute relevant de l'article L. 442-6-I, 6°.

Paris, 8 juin 2005

Un réseau de distribution sélective est licite dès lors que les produits sont de haute technicité et de qualité et que les critères de sélection sont objectifs et qualitatifs. Et le réseau est étanche, en raison de l'engagement d'exclusivité mis à la charge de tous les distributeurs.

Dès lors, la mise en vente des produits par un tiers au réseau est passible de l'article L 442-6-I, 6° C. com. Ce distributeur non sélectionné qui avait acheté pour 19.624,94 euros de produits, est condamnée à verser 40.000 euros à titre de dommages-intérêts.

Décisions en matière civile



■ Rupture brutale de relation commerciale

■ Obtention d'avantage sans contrepartie

■ Discrimination

■ Délai de paiement abusif