

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

**Actions en justice à l'initiative des acteurs économiques**

*Bilan des décisions judiciaires civiles et pénales  
(période du 1<sup>er</sup> juillet 2006 au 31 décembre 2007)*

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

## PRESENTATION GENERALE

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

Elle prolonge l'étude réalisée pour la période du 1<sup>er</sup> janvier 2004 au 30 juin 2006, et porte sur les décisions rendues entre le 1<sup>er</sup> juillet 2006 et le 31 décembre 2007 par les juridictions civiles, commerciales et pénales en application des dispositions du Titre IV du Livre IV du Code de commerce, dans des contentieux opposant des opérateurs économiques ; étant exclus les jugements et arrêts prononcés à la suite de poursuites engagées à l'initiative du Ministre de l'Economie qui sont traités dans l'étude réalisée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

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

Les décisions relevées ont fait l'objet d'une analyse systématique<sup>1</sup> qui a permis d'en dégager, avec la réserve exprimée ci-dessus, une synthèse pour chacune des dispositions invoquées, soit :

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

En admettant la représentativité de l'échantillon étudié, trois observations générales qui confirment les conclusions de l'étude précédente 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.
- L'homogénéité de la jurisprudence dans l'application des dispositions du Titre IV du Livre IV du Code de commerce. Les décisions retiennent généralement la même interprétation du dispositif à appliquer et adoptent les mêmes solutions.
- Le très faible nombre d'interventions volontaires du Ministre.

---

<sup>1</sup> Ont contribué à la présente étude Anouk Bories, Marie Bourdeau, Aurélie Brès, Nicolas Eréséo, Aurore Fournier, Philippe Grignon et Sophie Richard.

## **ARTICLE L. 441-3 C. COM. FACTURATION**

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 4**

- Nombre de décisions de cour de cassation : 1 (cassation)
- Nombre de décisions de cour d'appel : 3 (1 confirmation, 1 infirmation, 1 infirmation partielle)

### **II. Bilan**

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

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 2**

**Intervention du Ministre de l'économie dans l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 3 novembre 2006 (partie intervenante intimée, non représentée)**

### **Observations générales**

Deux arrêts mettent en œuvre l'article L.441-3 du Code de commerce, dans des circonstances extrêmement différentes. Ils ont pour point commun de mieux définir le domaine d'intervention du texte, dans le sens d'une conception extensive de l'incrimination visée.

L'arrêt de la deuxième chambre civile de la cour de cassation (19 octobre 2006) condamne un avocat pour défaut de fourniture de factures, rappelant que « toute prestation de service pour une activité professionnelle doit faire l'objet d'une facturation ». Les juges cassent ainsi l'ordonnance du premier président de la cour d'appel de Lyon qui avait rejeté la prétention de la cliente de l'avocat. Le texte a donc vocation à s'appliquer quelle que soit la prestation fournie par le professionnel.

L'arrêt de la cour d'appel de Paris (3 novembre 2006) sanctionne un fournisseur pour factures imprécises, peu important qu'il s'agisse de factures d'acompte, « la loi ne distinguant pas selon la nature des factures », peu important également que le prévenu soit de bonne foi, « les dispositions de l'article L.441-3 du Code de commerce étant parfaitement claires et devant être connues des professionnels du commerce ». Il semble donc que la mauvaise foi soit une condition d'application du texte, cette exigence étant fortement atténuée par le poids d'une présomption de mauvaise foi pesant sur le professionnel du commerce. Ici encore, les juges adoptent une vision extensive du texte, choisissant de l'appliquer indifféremment à tout type de factures, y compris les factures d'acompte intermédiaires. Le montant de l'amende est fixé à 50 000 euros.

L'arrêt de la cour d'appel de Dijon (4 décembre 2007) n'écarte pas à proprement parler l'application du texte, mais stigmatise son inefficacité au regard de l'objet de la demande. En l'espèce, la facture mentionnait des prestations de service qui n'avaient pas été convenues par les parties et le client refusait de s'acquitter de la partie du prix qui portait sur des travaux supplémentaires, réalisés par l'entrepreneur sans son consentement. Il fondait notamment son argumentation sur le manque de précision de la facture, qui se contentait d'une référence aux « travaux réalisés à ce jour ». La cour retient que les dispositions de l'article L 441-3 du code de commerce sont inefficaces dans ce cas, n'étant assorties d'aucune sanction civile. Le débat se situe sur un autre plan, celui de la rencontre des consentements et c'est implicitement l'article 1134 du code civil, dans son alinéa 1<sup>er</sup>, qui fonde le refus des juges de condamner le client à payer une prestation à laquelle il n'est pas démontré qu'il ait consenti, faute de devis probant.

L'arrêt de la cour d'appel de Paris (5 décembre 2007) tranche le conflit entre un vendeur automobile et son client, dans le cadre d'une vente de véhicule neuf avec reprise du véhicule d'occasion. Le client exigeait, outre le paiement de dommages-intérêts pour retard dans la délivrance de la carte grise, la remise d'une facture unique pour l'ensemble de l'opération contractuelle. Adoptant implicitement l'approche civiliste constante de la vente avec reprise, les juges retiennent, dans le cadre de l'application de l'article L 441-3 du code de commerce, qu'il s'agissait de deux opérations commerciales distinctes et que, par conséquent, rien n'en imposait la facturation groupée. Les juges se gardent ici de qualifier l'opération contractuelle de vente avec reprise. Quoi qu'il en soit, que l'on retienne, avec une partie de la doctrine, la qualification de ventes croisées, ou, avec la cour de cassation, celle de vente assortie d'une dation en paiement (Com. , 20 juin 1972, D. 1973, p. 325), il s'agit toujours de deux opérations distinctes. Peu importe qu'elles soient concomitantes. L'indivisibilité des contrats ne semble donc pas imposer une facturation unique.

### **Références des décisions étudiées**

Civ. 2<sup>ème</sup>, 19 octobre 2006, JurisData n° 2006-035440

CA Paris, 3 novembre 2006 (chambre correctionnelle 13 section B), JurisData n° 2006-322366

CA Dijon, 4 décembre 2007 (chambre civile A), Jurisdata n° 2007-354358

CA Paris, 5 décembre 2007 (chambre 14 section A), Jurisdata n° 2007-350644

### **Analyse des décisions**

*Civ. 2<sup>ème</sup>, 19 octobre 2006*

La cliente d'un avocat, après lui avoir versé diverses provisions, décide finalement de le dessaisir et lui demande d'arrêter le compte définitif de ses diligences. Le professionnel l'informe alors qu'il n'établira aucune facture dans la mesure où elle ne lui devait aucune somme. L'ordonnance du premier président de la cour d'appel de Lyon retient que le dépôt d'un compte détaillé dispensait l'avocat d'établir une facturation. En revanche, les juges de la Cour de cassation cassent la décision rendue précédemment, retenant que toute prestation de service pour une activité professionnelle doit faire l'objet d'une facturation.

*CA Paris, 3 novembre 2006*

Une centrale d'approvisionnement est sanctionnée pour n'avoir pas délivré de factures complètes dans le cadre de contrats stipulant les services rendus pas la centrale à ses fournisseurs. Ces factures omettaient en effet de mentionner la dénomination des services rendus, les dates de réalisation des services et le prix unitaire de chaque service. Rejetant l'argumentation de la centrale, la cour d'appel de Paris retient que les factures « ne permettaient d'identifier ni la nature des prestations ni les produits concernés, ni les dates ou périodes de réalisation des prestations facturées ».

Peu importe, concluent les juges, que les factures incriminées ne soient que des factures d'acompte, « la loi ne distinguant pas selon la nature des factures ». Il est enfin indifférent que la prévenue argue de sa bonne foi, « les dispositions de l'article L.441-3 du Code de commerce étant parfaitement claires et devant être connues des professionnels du commerce ». La centrale est donc présumée de mauvaise foi.

*CA Dijon, 4 décembre 2007*

Un entrepreneur de menuiserie réclame à son client le paiement d'une facture que celui-ci refuse d'acquitter, au motif que la preuve de la créance n'est pas rapportée, faute de devis probant. Il estime en outre que les factures produites, qui font référence aux « travaux réalisés à ce jour » ne respectent pas les dispositions de l'article L 441-3 du code de commerce, faute de précision. Les juges de la cour d'appel de Dijon écartent le grief fondé sur ce texte, celui-ci n'étant assorti d'aucune sanction civile. En revanche, ils retiennent qu'en l'absence de preuve de commandes portant sur ces travaux supplémentaires, c'est à bon droit que le client refuse de s'acquitter de leur paiement, soit une somme de 27 229,28 euro hors taxes.

*CA Paris, 5 décembre 2007*

L'acquéreur d'un véhicule automobile assigne le vendeur en délivrance d'une facture unique concernant l'opération globale de vente d'un véhicule neuf avec reprise du véhicule d'occasion du client. Il invoque la violation de l'article L 441-3 du code de commerce au seul motif que le concessionnaire n'avait pas produit une facture unique, mais deux factures distinctes. La cour d'appel de Paris le déboute, considérant que « l'achat d'un véhicule et la vente d'un autre constituent deux opérations commerciales distinctes ; que Monsieur D. n'invoque aucun texte légal ou réglementaire qui imposerait la facturation groupée de ces deux opérations, lorsqu'elles sont concomitantes ».

<p style="text-align: center;"><b>ARTICLE L.441-6 C.COM</b> <b>COMMUNICATION DES CONDITIONS DE VENTE</b></p>
--

**I. Nombre de décisions**

Aucune décision concernant la communication des conditions de vente n'a été relevée pour la période considérée.

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

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 4**

- Nombre de décisions de 1<sup>ère</sup> instance : 2
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 1
- Nombre de décisions de la Cour de cassation : 1

### **II. Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'absence de conformité des conventions aux dispositions légales applicables : 4**

- Nombre décisions rendues sous le visa de l'article L.441-6 (ancien) : 3
- Nombre de décisions rendues sous le visa de l'article L.441-7 : 1

**Nombre de décisions admettant la conformité des conventions aux dispositions légales applicables : 0**

**Nombre d'interventions volontaires du Ministre : 2**

### **Observations générales**

Aucune des décisions rendues dans la période concernée ne retient la conformité des contrats de coopération aux dispositions légales applicables.

Une seule décision a été rendue sous le visa de l'art L. 441-7 du Code de commerce introduit par la loi du 2 août 2005. Bien que non représentative d'un courant jurisprudentiel, cette décision peut apporter certains enseignements quant à l'appréciation par les juges de ce dispositif issu de la loi du 2 août 2005.

#### **S'agissant des contrats de coopération commerciale**

La loi du 2 août 2005 a renforcé le formalisme du contrat de coopération commerciale.

Le contrat doit indiquer « le contenu des services et les modalités de leur rémunération » (Art L.441-7, I, al. 2 C. com.). La circulaire du 8 décembre 2005 précisant que le contrat doit mentionner : le contenu des services, les produits auxquels ils se rapportent, la date à laquelle les services sont rendus, leur durée, ainsi que les modalités de leur rémunération (point 3.2.1).

Ce contrat doit être établi « soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat cadre annuel et des contrats d'application » (Art. L.441-7, I, al 2 C. com.). La circulaire précisant alors que, le contrat cadre ne doit préciser que les grandes catégories de services qui sont négociées ainsi que les modalités de leur rémunération.

Dans le jugement en date du 26 juin 2007, il est décidé que, lorsque les parties optent pour un contrat unique de coopération commerciale, celui-ci doit permettre au fournisseur de disposer d'un engagement précis et d'un contenu lisible des services rendus sur l'ensemble de l'année et ce dès la signature de la convention.

Ainsi, opter pour un contrat cadre ne permet pas au distributeur de rester évasif sur le contenu des services rendus ainsi que sur les modalités de leur rémunération. Cette interprétation semble en conformité avec l'objectif de la loi du 2 août 2005 qui est de faciliter les contrôles de l'administration de permettre aux parties d'apprécier leurs engagements respectifs.

## S'agissant des contrats de services distincts

Les contrats de services distincts, visés à l'article L.441-7, I, al. 7, sont ceux qui ne relèvent, ni des opérations d'achat-vente, ni de la coopération commerciale.

Ils ont le bénéfice d'un formalisme allégé, au regard des règles encadrant le formalisme de la coopération commerciale, puisque la loi précise que ces services distincts « font l'objet d'un contrat écrit en double exemplaire détenu par chacune des parties qui précise la nature de ses services ».

Or, un jugement du 26 juin 2007 alourdit l'exigence légale en décidant que les conventions conclues à ce titre doivent comprendre, les objectifs quantitatifs, l'objet exact du service, le montant des objectifs à réaliser, ainsi que la date à laquelle le service est disponible, sous peine d'être sanctionné au titre de l'article L.441-7 du Code de commerce.

### **Secteurs d'activités concernés**

*T. com. Boulogne sur Mer, 25 juillet 2006*

Conception, fabrication et commercialisation d'articles de literie

*TGI Evry, 26 juin 2007*

Grande distribution de produits alimentaires et non alimentaires

*CA Metz, Ch. civ.1, 30 janvier 2007*

Production et commercialisation de produits charcutiers

*Cass. crim., 6 décembre 2006*

Grande distribution

### **Références des décisions**

*T. com. de Boulogne sur Mer, 25 juillet 2006, inédit*

*Cass. crim., 6 décembre 2006, JurisData n° 2006-036797*

*CA Metz, Ch. civ.1, 30 janvier 2007, JurisData n° 2007-335460*

*TGI d'Evry, 26 juin 2007, inédit*

### **Analyse des décisions**

*T. com. de Boulogne sur Mer, 25 juillet 2006*

Une société ayant pour activité la conception, la fabrication et la commercialisation d'articles de literie conclut un accord de coopération commerciale avec une société, disposant d'un réseau de magasins d'articles de literie.

La société fournisseur s'engage à verser 2% de son chiffre d'affaires en contrepartie des services ainsi rendus (pourcentage majoré de 1% l'année suivante).

En outre, dès le début de leur relation commerciale, la société distributrice fait fabriquer par sa cocontractante ses propres articles de literie.

La décision du tribunal porte successivement sur la forme des contrats et sur le fond des prestations.

Concernant la forme des contrats, les juges rappellent que l'absence de formalisme n'emporte pas fictivité des contrats en cause.

Concernant, le fond des prestations, celles-ci doivent consister en de véritables actions promotionnelles de mise en avant des produits contractuels pour pouvoir faire l'objet d'un contrat de coopération commerciale.

Or, en l'espèce, les prestations énumérées et les justificatifs produits ne sont que des documents administratifs et techniques. Ainsi, des photos, des rapports de visite et des fiches techniques sont de simples éléments d'une commercialisation normale d'un produit, et ne peuvent de ce fait, être qualifiés de services spécifiques rendus au producteur dans le cadre d'un contrat de coopération commerciale.

Cette absence d'actions promotionnelles véritables confère aux contrats de coopération commerciale un caractère fictif.

*Cass. crim., 6 décembre 2006*

Une société coopérative d'approvisionnement d'hypermarchés est poursuivie d'une part, pour avoir remis à ses fournisseurs un contrat de coopération commerciale ne permettant pas d'identifier avec précision un service spécifique ou des obligations particulières justifiant la rémunération demandée au titre de cette coopération commerciale, et d'autre part, pour avoir délivré des factures ne comportant pas la dénomination exacte des services facturés.

Les juges du second degré ont retenu l'irrégularité des contrats de coopération commerciale. Cette irrégularité ne provient pas de l'absence d'écrit, qui, comme le rappellent les juges, n'est pas une condition de validité du contrat mais un moyen de contrôler la réalité des services facturés aux fournisseurs.

Leur irrégularité provient du fait que ces contrats ne comportent pas d'obligations particulières exorbitantes des relations contractuelles habituelles, ni la description des services rémunérés, cela leur permettant de déduire l'absence d'engagements spécifiques.

Les Hauts magistrats approuvent alors la Cour d'appel d'avoir décidé qu'un contrat de coopération commerciale, lorsqu'il est écrit, doit constater la fourniture par le distributeur à son fournisseur de services spécifiques détachables des simples obligations résultant des opérations d'achat-vente et que l'irrégularité de la convention équivaut à son absence.

*CA Metz 30 janvier 2007*

Un fournisseur de produits charcutiers réclame une créance à son revendeur due au titre de la fourniture de marchandises. Ce revendeur allègue à son tour l'existence de contre-créances, dont une en particulier résultant de factures émises au titre d'opérations de coopération commerciale.

Selon la Cour d'appel, confirmant la décision des juges du fond, l'absence de contrat écrit, l'absence d'identification précise sur les factures de la nature exacte des services rendus, des produits et quantités de produits concernés ainsi que des dates de réalisation de ces services, ne permet pas de vérifier si lesdites prestations constituent des services spécifiques, détachés des opérations d'achat-vente et par-là, susceptibles de rémunération.

*TGI d'Evry, 26 juin 2007*

Deux centrales de référencement sont poursuivies, d'une part, pour avoir conclu des contrats de coopération commerciale ne précisant pas le contenu des services rendus à leurs fournisseurs à ce titre et, d'autre part, des contrats de services distincts ne précisant pas la nature desdits services.

S'agissant du contrat de coopération commerciale, les centrales ont opté pour le contrat unique qui suppose la définition par l'opérateur du contenu des services rendus au fournisseur

Selon l'administration, le contrat unique de coopération commerciale ne correspondrait pas aux exigences formelles prévues par la loi.

Les centrales arguent que ce contrat est conforme à l'article L.441-7 II 1° C. com, puisqu'il mentionne les services rendus ainsi que leur prix.

Le tribunal relève que le contrat de coopération commerciale n'est pas conforme aux dispositions de l'article L.441-7 II 1° du Code de commerce car le fournisseur n'est informé que trois mois avant l'opération des campagnes promotionnelles, de leur date, de l'enseigne concernée et du support de cette opération. Or, l'intérêt du choix d'un contrat de coopération commerciale unique, consiste pour le fournisseur à disposer d'un engagement précis et d'un contenu lisible des services rendus sur l'ensemble de l'année et ce dès la signature de la convention ce qui n'est pas le cas en l'espèce.

Concernant le contrat de services distincts, devant également préciser la nature des services rendus, les deux centrales de référencement l'ont intégré à la suite du contrat de coopération commerciale dans une convention globale intitulée « accord de partenariat ».

L'administration reproche aux accords de partenariats l'absence de contenu des services rendus.

Selon le tribunal, la nature des services distincts est définie comme l'ensemble des prestations qu'il comporte. Ainsi, les conventions conclues à ce titre doivent comprendre, les objectifs quantitatifs, l'objet exact du service, le montant des objectifs à réaliser, la date à laquelle le service est disponible.

Le tribunal relève que ces éléments ne figurent dans aucun des contrats de services distincts dont la généralité ne permet pas au fournisseur d'être renseigné sur l'engagement pris par l'opérateur.

Il y a donc lieu, selon les juges du fond, de déclarer les centrales de référencement coupables de l'infraction prévue par l'article L.441-7 du Code de commerce.



<p style="text-align:center"><b>ARTICLE L.442-2 DU CODE DE COMMERCE</b> <b>REVENTE A UN PRIX D'ACHAT INFERIEUR A SON PRIX</b> <b>D'ACHAT EFFECTIF</b></p>
---

**I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 2**

Nombre de décisions rendues par la Cour de cassation, chambre criminelle : 1  
Ordonnance de référé : 1

**II. Bilan**

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

**Autre : 1**

**Pas d'intervention du Ministre de l'Economie**

**Observations générales**

La décision de la chambre criminelle de la Cour de cassation intervient sur le pourvoi d'une société précédemment condamnée par la cour d'appel de Douai, dans un arrêt du 20 décembre 2005 (recensé dans le précédent rapport). Les juges de la chambre criminelle confirment la position adoptée par les juges du fond quant au champ d'application de l'article L.442-2 du Code de commerce. Plus précisément, il est indifférent que les produits incriminés aient été fabriqués par une filiale à 100% du revendeur, dans la mesure où le fabricant et le revendeur étaient des personnes morales distinctes et les opérations étaient enregistrées comme des ventes entre les opérateurs, les produits étant commercialisés sans avoir subi de transformation. La chambre criminelle s'en tient finalement à une approche civiliste de l'opération intervenue entre deux personnes juridiquement distinctes.

L'autre décision relevée est une ordonnance de référé ordonnant à l'éditeur d'un site internet de prendre toute mesure pour rendre inaccessibles des offres concernant un jeu vidéo avant la date officielle de sortie du produit et faites à un prix inférieur au prix d'achat effectif.

**Référence des décisions étudiées**

T. com. Paris, formation des référés, ordonnance du 17 octobre 2006, JurisData n° 2006-319191.  
Cass. crim., 22 novembre 2006, JurisData n° 2006-036598 ; Bull. crim. 2006, n° 293, p. 1057.

**Analyse des décisions**

*T. com. Paris, formation des référés, ordonnance du 17 octobre 2006*

Des offres de vente d'un jeu vidéo avant la date officielle de sa sortie et faites à un prix inférieur de 12 à 19 % au prix d'achat effectif constituent un trouble manifestement illicite, car elles sont susceptibles de causer un dommage imminent aux acteurs intervenant sur le marché de ce jeu vidéo, eu égard aux caractéristiques particulières de ce marché, telles que le nombre considérable de produits susceptibles d'être vendu le jour de la sortie officielle du jeu vidéo ou dans les jours qui le suivent immédiatement. Les réductions sensibles proposées aux consommateurs par rapport aux tarifs de l'éditeur et diffuseur du produit rendent en effet ces offres particulièrement attractives, et leur promotion sur internet leur donne une diffusion massive auprès des prospects. L'afflux possible de clientèle vers ces offres se ferait au détriment des revendeurs qui proposeraient des conditions conformes à celles définies par le concepteur et diffuseur de ce produit. En outre, la persistance de ce trouble manifestement illicite ne manquerait pas de provoquer la désorganisation du marché, et ce au préjudice final de l'ensemble des intervenants.

Il y a donc lieu d'ordonner à l'éditeur du site internet sur lequel ces offres apparaissent de prendre toute mesure pour les rendre inaccessibles, et de communiquer sans délai les coordonnées des annonceurs hébergés sur son site dont les offres présentent les caractéristiques énoncées.

*Cass. crim., 22 novembre 2006*

Lors d'une campagne de promotion, la société incriminée sur le fondement de l'article L.442-2 du Code de commerce avait commercialisé des vêtements et des chaussures de sport à des prix qu'elle-même a reconnu être inférieurs à leur prix d'achat effectif majoré des taxes et du coût du transport. A l'instar des premiers juges et de la Cour d'appel de Douai (20 décembre 2005), la chambre criminelle de la cour de cassation rejette l'argumentation de la prévenue, selon laquelle les produits avaient été fabriqués selon ses spécifications par sa filiale à 100% dont elle était le seul client. Retenant les motifs de l'arrêt attaqué, la cour de cassation souligne que le fabricant et le revendeur sont deux personnes morales distinctes et que « les opérations effectuées entre elles étaient enregistrées dans leur comptabilité comme étant des ventes ». En outre, les produits incriminés étaient commercialisés en l'état, sans avoir subi de transformation. L'opération relevait donc de l'article L.442-2 du Code de commerce, qui ne distingue pas entre les opérateurs.

<b>ARTICLE L.442-5 C.COM</b> <b>IMPOSITION DU PRIX DE REVENTE</b>
--

### **I. Nombre de décisions**

1 décision de 1<sup>ère</sup> instance  
1 décision de Cour d'appel

### **II. Bilan**

Seule la décision de la Cour d'appel se prononce sur la possible application de l'article L 442-5 C. com à l'espèce.

### **Observations générales**

#### **Secteur d'activité concerné**

Fabrication et commercialisation de produits en verre  
Franchise de produits non alimentaires

#### **Analyse des décisions**

*T. com. Beaune, 24 novembre 2006*

Une société ayant pour activité principale le négoce et la distribution de produits en verre, conclut un accord de distribution avec une société qui fabrique et commercialise également des produits en verre.

Cet accord se poursuit dans les mêmes conditions pendant 5 ans des augmentations de tarif de 5% étant régulièrement appliquées chaque année.

Puis le distributeur constate une augmentation des tarifs de 10%, allant jusqu'à 15% pour certains des produits contractuels.

Devant le refus du distributeur d'appliquer ces nouveaux tarifs, les relations commerciales ont pris fin.

Le distributeur invoque à l'encontre de son fournisseur l'article L.442-5 du Code de commerce, au motif que l'augmentation de prix étant déconnectée du marché, aucun concurrent n'ayant pratiqué de telles hausses de prix, elle reviendrait à lui imposer un prix de revente élevé.

Le tribunal ne reprend pas cet argument dans la motivation de sa décision et ne se prononce donc pas sur la présence ou non d'une imposition de prix de revente en l'espèce.

*CA Riom, 20 juin 2007*

Un franchisé lié par un contrat de franchise conclu pour une durée de 5 ans, renouvelable, assigne après quinze années de relations commerciales le franchiseur en annulation du contrat de franchise pour violation des dispositions de l'article L 442-5 et demande l'annulation des contrats de vente passés.

La Cour d'appel d'abord relève que la clause concernant les prix de revente n'était assortie d'aucune sanction, d'aucune clause pénale, ni même d'aucune contrainte ou menace de rétorsion directe ou indirecte.

Elle constate ensuite que la clause qui stipulait : « le franchisé s'engage à vendre tous les produits fournis par le franchiseur et seulement ceux fournis par celui-ci. Il a aussi l'obligation de respecter les prix et les démarques imposées par le franchiseur et cela pendant toute la durée du contrat », ne pouvait s'analyser comme une clause de prix minimum imposés.

Elle estime que les courriers adressés au franchisé pour lui reprocher de ne pas appliquer les démarques nécessaires à une meilleure rotation des stocks, et de pratiquer des majorations de prix, sont des éléments insuffisants pour démontrer que la clause de prix avait eu pour objet de fixer un prix minimum de revente.

Selon la Cour, la clause de prix de revente conseillés, associées à une clause d'approvisionnement exclusif, n'allait pas au-delà de ce qui était nécessaire pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise compte tenu de l'importance de la liste des fournisseurs, de la diversité des produits référencés, ainsi que de la faculté laissée au franchisé de commander directement des marchandises aux fournisseurs agréés.

Il n'y a pas lieu d'annuler le contrat de franchise comme les contrats de vente passés.

<b>ARTICLE L.442-6-I, 1° PRATIQUES DISCRIMINATOIRES</b>
---

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 9**

- Nombre de décisions de 1<sup>ère</sup> instance : 2
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 2
- Nombre de décisions de la Cour de cassation : 5

- *Détail par année :*

- 2<sup>ème</sup> semestre 2006 : 4
- 2007 : 5

### **II. Bilan**

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

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

**Autres :**

1 décision se prononce sur la compétence territoriale des juridictions françaises pour connaître de pratiques discriminatoires commises sur le territoire français, en présence d'une clause attribuant compétence à une juridiction étrangère pour connaître des litiges nés du contrat de distribution. Les juges ne se prononcent pas sur l'existence des pratiques discriminatoires alléguées.

2 décisions se prononcent, non pas sur l'existence de pratiques restrictives, mais sur la régularité d'ordonnances rendues par le juge des libertés et de la détention en application de l'article L.450-4 du Code de commerce, autorisant l'administration de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes à effectuer des opérations de visites et de saisie de documents en vue de rapporter la preuve de pratiques restrictives.

**Aucune intervention volontaire du Ministre**

### **III. Evolution**

Le contentieux se répartit de manière égale entre le second semestre de l'année 2006 et le premier semestre de l'année 2007. Une seule décision a été relevée sur la période allant de juin à décembre 2007.

### **Observations générales**

Activités concernées :

L'application de l'article L.442-6-I, 1° du Code de commerce est généralement sollicitée dans le cadre de litiges opposant des fournisseurs à des distributeurs de produits.

Etat des relations :

La mise en oeuvre de pratiques discriminatoires est généralement imputée par celui qui s'en prétend victime à l'un de ses partenaires commerciaux, ou à son ancien cocontractant suite à la rupture des relations, mais également parfois à un opérateur économique avec lequel il n'entretient aucune relation.

Nature de l'argument :

L'existence de pratiques discriminatoires est ordinairement invoquée au soutien d'une action en justice, plus rarement comme argument en défense. Si la mise en oeuvre de pratiques relevant de l'article L.442-6-I, 1° constitue généralement le principal grief adressé à la partie adverse, lui sont souvent reprochés également des pratiques anti-concurrentielles, ou des manquements contractuels.

### Objet du grief :

Dans les décisions envisagées, les agents économiques qui imputent des pratiques discriminatoires à d'autres opérateurs leur reprochent d'avoir mis en oeuvre ces pratiques, et non d'avoir obtenu un traitement plus favorable de la part de l'un de leurs partenaires.

Les opérateurs soupçonnés d'avoir obtenu des conditions commerciales et avantages discriminatoires cherchent parfois à échapper aux sanctions encourues, en contestant la régularité d'ordonnances autorisant l'administration à procéder à des visites et saisies de documents visant à rapporter la preuve de la pratique illicite (2 décisions).

La pratique discriminatoire stigmatisée réside généralement dans l'octroi de conditions tarifaires plus avantageuses, mais non justifiées par des contreparties réelles. La différence de traitement alléguée est cependant parfois d'une toute autre nature (attribution d'un canal télévisuel moins porteur en termes d'audience). En revanche, le refus d'agrément opposé par le promoteur d'un réseau de distribution sélective n'est pas jugé constitutif d'une pratique discriminatoire lorsqu'il est fondé sur des critères de sélection précis et objectifs, même quantitatifs (une décision).

Une des décisions étudiées rappelle que le traitement différencié de partenaires économiques ne relève de l'article L.442-6-I, 1° que si ces derniers se trouvent dans une situation identique. Le versement de redevances de diffusion à une chaîne de télévision, alors que ces redevances sont refusées à une autre chaîne, ne constitue donc pas une pratique discriminatoire lorsque seule la première chaîne a consenti une exclusivité de distribution au diffuseur.

Les juges écartent également le grief de discrimination lorsque les partenaires économiques qui font l'objet d'un traitement différencié ne se trouvent pas en concurrence sur un même marché (2 décisions).

### Preuve de la discrimination :

La jurisprudence n'exige ordinairement pas la démonstration du préjudice que les pratiques illicites ont causé.

Une décision écarte pourtant l'existence de pratiques discriminatoires dans l'attribution de canaux télévisuels, au motif qu'il n'est pas démontré que l'attribution à une chaîne d'un canal de diffusion situé en fin de bouquet ait eu des conséquences préjudiciables à son égard.

## **Analyse des décisions**

### **Solutions retenues par les juges de première instance**

*Cass. com., 12 décembre 2006*

L'existence de pratiques discriminatoires avait également été écartée par le tribunal de commerce qui avait statué en première instance, ainsi que par la Cour d'appel.

*Cass. com., 6 février 2007*

Le détaillant qui se prétendait victime de pratiques discriminatoires de la part de son fournisseur avait à la fois saisi le Conseil de la concurrence et assigné son fournisseur devant un tribunal de commerce. L'affaire envisagée avait donné lieu à plusieurs décisions, du fait de la double procédure engagée, des recours exercés, et des renvois après cassation opérés.

Le tribunal de commerce saisi en première instance avait constaté le caractère illicite de certaines remises et annulé la condition d'enseigne commune, sur le fondement de l'article L.442-6 du Code de commerce semble-t-il.

Le Conseil de la concurrence avait décidé que les pratiques énoncées n'étaient pas contraires aux articles L.420-1 et L.420-2, mais la Cour d'appel qui s'était prononcée sur le recours formé contre cette décision en avait prononcé l'annulation partielle, au motif que la clause subordonnant l'octroi aux achats groupés de la totalité de ses remises et de primes quantitatives à la condition d'une enseigne unique, insérée dans les conditions générales de vente du fournisseur et dans les accords de coopération conclus avec des revendeurs, avait pour effet de fausser le libre jeu de la concurrence, et était à ce titre constitutive d'une action concertée prohibée par l'article L.420-1 du Code de commerce.

*Cass. com., 20 février 2007*

La Cour d'appel avait également décidé que les pratiques discriminatoires invoquées n'étaient pas caractérisées.

*CA Paris, 12 septembre 2007*

L'opérateur qui alléguait l'existence de pratiques discriminatoires avait saisi le juge des référés pour qu'il ordonne la cessation de ces pratiques. Ce dernier a rejeté la demande.

### **Référence des décisions étudiées**

T. com. Paris, 15 septembre 2006, JurisData n° 2006-322106

Cass. crim., 27 septembre 2006, pourvoi n° 05-84.413, JurisData n° 2006-035749

CA Paris, 28 septembre 2006, JurisData n° 2006-313940

Cass. com., 12 décembre 2006, pourvoi n° 05-15.573, JurisData n° 2006-036563, Sélectionné

Cass. com., 6 février 2007, pourvoi n° 05-13.204, JurisData n° 2007-037326, Sélectionné

T. com. Paris, 15 février 2007, JurisData n° 2007-334542

Cass. com., 20 février 2007, pourvoi n° 04-17.896, pourvoi n° 04-17.896, Inédit

Cass. crim., 25 avril 2007, pourvoi n° 06-82.441, JurisData n° 2007-039320, Sélectionné

CA Paris, 12 septembre 2007, JurisData n° 2007-342117

### **Secteurs d'activité concernés**

*T. com. Paris, 15 septembre 2006 :*

Secteur de la distribution de produits de serrurerie

*Cass. crim., 27 septembre 2006 :*

Secteur de la grande distribution

*CA Paris, 28 septembre 2006 :*

Secteur de la distribution de câbles sonores et audiovisuels

*Cass. com., 12 décembre 2006 :*

Secteur de la télévision à péage

*Cass. com., 6 février 2007 :*

Secteur de la vente de produits électroniques de divertissement

*T. com. Paris, 15 février 2007 :*

Secteur de la distribution de solutions pharmaceutiques

*Cass. com., 20 février 2007 :*

Secteur de la distribution de produits alimentaires (beurre)

*Cass. crim., 25 avril 2007 :*

Secteur des produits d'entretien et des insecticides ménagers

*CA Paris, 12 septembre 2007 :*

Secteur de la commercialisation de séjours de thalassothérapie

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

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

##### **Relations rompues :**

*CA Paris, 28 septembre 2006*

Le litige opposait un ancien concessionnaire à son concédant, qui avait résilié le contrat de concession exclusive.

*Cass. com., 20 février 2007*

L'acheteur qui se prétendait victime de pratiques discriminatoires de la part de son fournisseur avait rompu de sa propre initiative les contrats de vente conclus avec ce dernier, en lui opposant un refus ferme et définitif de prendre livraison des marchandises commandées.

*CA Paris, 12 septembre 2007*

Les pratiques prétendument discriminatoires avaient eu lieu postérieurement à l'arrivée du terme de l'accord de collaboration conclu entre les opérateurs.

**Partenaires en relation :**

*Cass. com., 12 décembre 2006 :*

L'action avait été introduite par une partie alors qu'elle était encore en relation contractuelle avec le défendeur, mais la résiliation des contrats avait été prononcée par le tribunal en première instance.

*Cass. com., 6 février 2007*

L'action avait été introduite par un détaillant à l'encontre de l'un de ses fournisseurs.

**Absence de relation :**

*T. com. Paris, 15 septembre 2006*

La pratique discriminatoire résidait selon le demandeur dans le refus d'agrément qui lui était opposé par le promoteur d'un réseau de distribution sélective de serrures.

**Autres : pratiques discriminatoires invoquées par l'administration, et non par l'opérateur qui en est victime :**

*Cass. crim., 27 septembre 2006*

L'existence de pratiques discriminatoires faisait l'objet d'une enquête demandée par le ministre chargé de l'économie. Les pratiques présumées restrictives de concurrence auraient été mises en oeuvre par deux entreprises de la grande distribution, à l'encontre de leurs fournisseurs, et de l'un d'entre eux plus particulièrement.

*Cass. crim., 25 avril 2007*

L'existence de pratiques discriminatoires faisait également l'objet d'une enquête demandée par le ministre chargé de l'économie. Les pratiques présumées restrictives de concurrence auraient été mises en oeuvre par plusieurs fournisseurs vis-à-vis de la grande distribution.

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

L'article L. 422-6-I, 1° est généralement invoqué au soutien d'une action en justice (Cf *T. com. Paris, 15 septembre 2006 - CA Paris, 28 septembre 2006 - Cass. com., 12 décembre 2006 - Cass. com., 6 février 2007 - T. com. Paris, 15 février 2007, CA Paris, 12 septembre 2007*), mais l'existence de pratiques discriminatoires est parfois simplement invoquée comme argument en défense (*Cass. com., 20 février 2007* : le demandeur en cassation imputait des pratiques discriminatoires à un fournisseur afin de justifier son refus répété de prendre livraison des marchandises qu'il avait commandées, ce fournisseur l'ayant assigné en réparation du préjudice occasionné. Le grief de discrimination était invoqué simplement à titre d'argument en défense, et non à l'appui de la demande reconventionnelle en réparation formée par l'acheteur).

La mise en oeuvre de pratiques discriminatoires par la partie adverse constitue généralement le principal argument, ou l'un des principaux arguments avancés par l'une des parties au litige au soutien de sa prétention (*Cass. com., 12 décembre 2006 - T. com. Paris, 15 septembre 2006 - Cass. com., 6 février 2007*), mais l'article L.442-6-I, 1° est rarement invoqué isolément (ce n'est le cas que dans les litiges tranchés par *le tribunal de commerce de Paris, le 15 septembre 2006, et par la Cour d'appel de Paris, le 12 septembre 2007*).

L'existence de pratiques discriminatoires n'est cependant parfois alléguée qu'à titre subsidiaire (*Cass. com., 20 février 2007* : les pratiques discriminatoires alléguées avaient été invoquées pour la première fois devant la Cour d'appel, l'opérateur qui s'en prétendait victime ayant reproché en première instance à son cocontractant un défaut de loyauté, ainsi qu'un défaut de conformité des produits).

**Autres :**

*Cass. crim., 27 septembre 2006*

L'enquête demandée par le ministre de l'économie, dans le cadre de laquelle s'inscrivaient les opérations de visite et de saisie de documents autorisées par les ordonnances du juge des libertés et de la détention attaquées, visait à établir l'existence de pratiques discriminatoires, mais également à rapporter la preuve de pratiques prohibées par les alinéas 2 et 4 de l'article L.442-6 du Code de commerce, ainsi que par les articles L.420-1et L.420-2 du même code et 81-1 du traité CE.

*Cass. crim., 25 avril 2007*

L'enquête demandée par le ministre de l'économie, dans le cadre de laquelle s'inscrivaient les opérations de visite et de saisie de documents autorisées par les ordonnances du juge des libertés et de la détention attaquées, visait à établir l'existence de pratiques discriminatoires, mais surtout de pratiques prohibées par l'article L.420-1 du Code de commerce et 81 §1 du traité CE.

## **Solutions retenues par les décisions étudiées**

### **Pratique discriminatoire invoquée**

*T. com. Paris, 15 septembre 2006*

Un distributeur d'équipements pour le bâtiment avait sollicité son agrément auprès du promoteur d'un réseau de distribution sélective de serrures. Sa demande avait été rejetée, au motif qu'un nouveau distributeur ne saurait être sélectionné, les contrats de distribution sélective conclus prévoyant une limitation quantitative du nombre de distributeurs, indispensable à la viabilité du réseau. Le distributeur évincé soutenait que ce refus d'agrément était constitutif d'une pratique discriminatoire.

Le tribunal écarte le grief de discrimination, en se fondant sur le caractère objectif du critère quantitatif d'agrément. Il déclare que la fixation et l'application de critères quantitatifs de sélection visant à limiter le nombre de distributeurs agréés sur un territoire défini ne constitue pas une pratique discriminatoire si les critères de sélection sont précis et objectifs. L'agrément des nouveaux distributeurs était fonction en l'espèce du nombre de serruriers experts déjà membres du réseau, du chiffre d'affaires réalisé, du nombre d'habitants et du nombre de logements dans la région concernée.

*Cass. crim., 27 septembre 2006*

La chambre criminelle se prononce non sur l'existence de pratiques discriminatoires, mais sur la régularité d'ordonnances rendues par le juge des libertés et de la détention, par lesquelles ce dernier avait, en application de l'article L.450-4 du Code de commerce, autorisé l'administration de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes à effectuer des opérations de visites et de saisie de documents en vue de rapporter la preuve de pratiques restrictives et de pratiques anti-concurrentielles.

Les investigations envisagées devaient permettre d'établir l'obtention par un distributeur de conditions commerciales discriminatoires, non justifiées par des contreparties réelles, auprès de ses fournisseurs. Ce distributeur était soupçonné d'avoir obtenu de certains de ses fournisseurs un alignement systématique des conditions commerciales qui lui étaient consenties sur les conditions plus favorables dont bénéficiaient d'autres distributeurs, et d'avoir signé des contrats lui permettant de bénéficier rétroactivement d'accords de coopération commerciale, et donc d'avantages financiers sans contrepartie.

Le juge des libertés et de la détention avait estimé que les agissements ainsi décrits étaient constitutifs de pratiques discriminatoires et avait en conséquence autorisé les visites et saisies tendant à établir leur existence.

*Cass. com., 12 décembre 2006*

Une société éditrice de chaînes de télévision avait concédé à une société exploitant un bouquet de chaînes la diffusion à titre non exclusif d'une chaîne consacrée à la gastronomie. Il n'était pas prévu que des redevances de diffusion seraient versées à la société éditrice, en revanche cette dernière s'était engagée à couvrir les frais de traitement du signal et de transport satellite engagés par sa cocontractante pour la diffusion de la chaîne.

La société éditrice s'estimait victime d'un traitement discriminatoire, dans la mesure où le diffuseur versait des redevances de diffusion à certaines chaînes diffusées sur son bouquet, et en particulier à une chaîne dédiée à la gastronomie directement en concurrence avec sa chaîne.

Elle reprochait également l'attribution d'un canal de diffusion éloigné du groupe de chaînes se rattachant à la même thématique, et situé plutôt en fin de bouquet, alors que sa concurrente bénéficiait de l'un des vingt premiers canaux du bouquet, un tel traitement affectant l'audience car les téléspectateurs regardent plus facilement les chaînes bénéficiant des premiers canaux, il y avait donc pour elle un désavantage dans la concurrence.

La chambre commerciale considère que la différence de traitement invoquée ne revêtait pas un caractère discriminatoire dans la mesure où la chaîne éditée par la société et les chaînes percevant une redevance de diffusion ne se trouvaient pas dans une situation identique.

Si la chaîne éditée par la société se trouvait bien en situation de concurrence avec l'autre chaîne du bouquet consacrée à la gastronomie, cette dernière avait ainsi consenti une exclusivité de distribution au diffuseur,



ce qui n'était pas le cas de la chaîne éditée par le demandeur en cassation. La Cour relève par ailleurs qu'il n'est pas démontré que la chaîne éditée par la société ait été en concurrence sur un même marché avec les autres chaînes du bouquet, dont les programmes n'étaient pas orientés autour du thème de la gastronomie. La Cour approuve également les juges du fond d'avoir écarté l'existence de pratiques discriminatoires dans l'attribution de canaux télévisuels aux deux chaînes du bouquet consacrées à la gastronomie, en relevant que le panorama des chaînes et services édité par le diffuseur à destination des téléspectateurs faisait apparaître conjointement les deux chaînes, et que la société éditrice ne démontrait pas que l'attribution à sa chaîne d'un canal de diffusion situé en fin de bouquet lui avait porté préjudice.

*Cass. com., 6 février 2007*

Un détaillant reprochait diverses pratiques discriminatoires à l'un de ses fournisseurs, et invoquait notamment le caractère illicite des conditions d'octroi des remises quantitatives et des primes, lesquelles n'étaient accordées aux revendeurs procédant à des commandes groupées que s'ils relevaient d'une enseigne commune.

La chambre commerciale approuve la cour d'appel d'avoir rejeté la demande en réparation du préjudice découlant de la condition d'enseigne commune, ainsi que la demande en nullité des clauses des conditions générales de vente et des accords de coopération commerciale comportant une condition d'enseigne commune, formées par le détaillant pour violation de l'article L.442-6 du Code de commerce, au motif que la demande en annulation avait été rejetée par une décision de justice devenue irrévocable, et que la demande en réparation fondée sur l'article L.442-6 était mal fondée, dans la mesure où la condition d'enseigne commune n'avait été jugée illicite qu'au regard de l'article L.420-1 du Code de commerce, et non au regard de l'article L.442-6 du Code de commerce.

*T. com. Paris, 15 février 2007*

Un concessionnaire exclusif pour la distribution de produits pharmaceutiques par un fabricant reprochait à celui-ci d'avoir, dans le cadre d'un appel d'offres lancé par une centrale de référencement, proposé à cette dernière un tarif inférieur à celui qu'il lui consentait, non justifié par des contreparties réelles, créant de ce fait pour le concessionnaire un désavantage dans la concurrence.

La Cour considère que la centrale de référencement, dès lors qu'elle agit pour le compte de ses adhérents, peut être assimilée à un utilisateur final des produits, et qu'elle n'est donc pas en concurrence avec le concessionnaire. Elle en déduit que la pratique de prix discriminatoires, si elle était démontrée, n'aurait conféré aucun avantage concurrentiel à la centrale d'achat, et décide de ce fait que la pratique restrictive prohibée n'est pas caractérisée.

*Cass. com., 20 février 2007*

Un acheteur justifiait son refus de prendre livraison de la marchandise commandée à son fournisseur par le fait que ce dernier avait consenti à son principal concurrent des conditions tarifaires plus avantageuses. La chambre commerciale décide que la cour d'appel a pu condamner l'acheteur à réparer le préjudice subi par le fournisseur dès lors qu'il apparaissait que le refus de prendre livraison de la marchandise ne répondait pas aux pratiques discriminatoires auxquelles se serait livré le fournisseur, et que la cour d'appel n'avait pas été saisie d'une demande reconventionnelle fondée sur l'article L.442-6-I, 1° du Code de commerce.

*Cass. crim., 25 avril 2007*

Les pratiques restrictives dont la preuve était recherchée par l'administration ne sont pas rapportées dans la décision, ni dans l'ordonnance du juge des libertés et de la détention attaquée.

(Les demandeurs en cassation reprochaient d'ailleurs au juge des libertés et de la détention de n'avoir caractérisé aucune présomption ou indice de pratiques restrictives ou discriminatoires relevant de l'article L. 442-6 du Code de commerce, mais ce moyen est écarté par la chambre criminelle).

*CA Paris, 12 septembre 2007*

Un agent de voyages reprochait à des sociétés proposant des services hôteliers et des séjours de thalassothérapie d'avoir refusé de lui vendre des séjours au prix public sur certains sites, après l'expiration de leur accord de collaboration. Le Cour d'appel confirme l'ordonnance du juge des référés, qui avait rejeté la demande en cessation des pratiques discriminatoires, aux motifs que certaines demandes de réservation avait été acceptées, et qu'il n'était pas démontré que les refus opposés pour certains centres l'avaient été de façon discriminatoire.

## **Autres**

### **- Autorité des dispositions de l'article L.442-6 du Code de commerce**

*CA Paris, 28 septembre 2006*

Les dispositions impératives de l'article L.442-6 du Code de commerce relèvent de l'ordre public économique et sont comme telles constitutives d'une loi de police.

Les pratiques discriminatoires assimilées à des délits civils ayant été commises sur le territoire national, le litige soumis au tribunal ne pouvait être regardé comme né du contrat de distribution, c'est donc à juste titre que les premiers juges ont écarté l'application de la clause attributive de compétence et se sont déclarés compétents.

### **- Pratiques discriminatoires et abus de dépendance**

*Cass. crim., 27 septembre 2006*

Les pratiques discriminatoires sanctionnées par l'article L.442-6-I, 1° peuvent caractériser la pratique abusive stigmatisée par le 2° b) de l'article L.442-6-I.

**ARTICLE L.442-6-I, 2° a)**  
**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** : 1 en 2006  
- Un arrêt de la Cour de cassation.

**II. Bilan**

Aucune action tendant à la constatation de pratiques relevant de l'article L.442-6-I, 2° a) et engagée par un opérateur économique n'a été relevée sur la période considérée, les opérateurs paraissant invoquer de manière préférentielle le premier paragraphe de l'article L.442-6-I.

L'action est généralement intentée par le Ministre de l'Economie (*T. com. Créteil, 24 octobre 2006 ; Cass. com., 20 février 2007, pourvoi n° 04-20.449 ; T. com. Nanterre, 28 mars 2007 ; CA Versailles, 3 mai 2007 ; CA Angers, 29 mai 2007*).

La décision étudiée ne se prononce pas sur la réalité des pratiques alléguées, mais sur le respect de la procédure prévue par l'article L.450-4 du Code de commerce, visant à en établir l'existence.

**Aucune intervention volontaire du Ministre.**

**III. Evolution**

Données non significatives.

**Observations générales**

**Activités concernées** :

Les pratiques alléguées auraient été mises en oeuvre par la grande distribution.

**Objet du grief** :

Etaient visées l'obtention d'avantages, mais aussi la tentative d'obtention d'avantages, au moyen de pressions relevant du paragraphe 4 de l'article L.442-6-I (Cf. étude sur cet article).

L'avantage indûment obtenu aurait pris la forme d'avantages tarifaires ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu, résultant notamment de l'alignement systématique des conditions obtenues sur les conditions commerciales consenties à d'autres clients, et d'avantages financiers manifestement disproportionnés au regard de la valeur du service rendu.

**Analyse des décisions**

**Référence de la décision étudiée**

Cass. crim., 27 septembre 2006, pourvoi n° 05-84.413, JurisData n° 2006-035749

**Secteurs d'activité concernés**

Secteur de la grande distribution.

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

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

L'arrêt envisagé ne fait pas suite à une action tendant à la constatation de pratiques relevant de l'article L. 442-6-I, 2° a) du Code de commerce. Les distributeurs soupçonnés d'avoir mis en oeuvre de telles pratiques avaient formé un pourvoi contre une ordonnance rendue par le juge des libertés et de la détention en application de l'article L.450-4 du Code de commerce.

### **- Nature des relations existant entre la victime de la pratique restrictive et son auteur**

Les pratiques dont la preuve était recherchée s'inscrivaient dans le cadre de relations commerciales entre de grands distributeurs et certains de leurs fournisseurs.

### **Solutions retenues par la décision envisagée**

*Cass. crim., 27 septembre 2006*

La chambre criminelle ne se prononce pas sur la réalité de l'infraction à l'article L.442-6-I, 2° a), mais sur la régularité d'ordonnances rendues par le juge des libertés et de la détention, par lesquelles ce dernier avait, en application de l'article L.450-4 du Code de commerce, autorisé l'administration de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes à effectuer des opérations de visites et de saisie de documents en vue de rapporter la preuve de pratiques restrictives et de pratiques anti-concurrentielles (Cf supra, article L.442-6-I, 1°).

Le juge des libertés et de la détention avait estimé que les éléments d'information communiqués par l'administration laissaient présumer la mise en oeuvre de pratiques restrictives par un distributeur, résidant dans la tentative d'obtention et dans l'obtention d'avantages ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu auprès de certains de ses fournisseurs. Un des avantages prétendument réclamés et obtenus par le distributeur aurait résidé dans l'alignement systématique des conditions commerciales qui lui étaient consenties sur les conditions plus avantageuses accordées à d'autres distributeurs, ainsi que dans l'alignement des sommes qui lui étaient versées en rémunération de la coopération commerciale sur le montant octroyé à un autre distributeur, alors que l'écart relevé dans les montants versés résultait de la prise en charge par le distributeur concurrent du paiement des nouveaux instruments promotionnels dont bénéficiait le fournisseur. Un autre avantage ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu aurait résulté pour le distributeur de la signature de contrats lui permettant de bénéficier rétroactivement d'accords de coopération commerciale.

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

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 4**

- Nombre de décisions de Cour d'appel : 3
- Nombre de décision de la Cour de Cassation : 1

### **II. Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'applicabilité de l'article : 1**

**Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 3**

**Aucune intervention du Ministre**

### **Observations générales**

#### **Secteurs d'activités concernés**

*CA Paris, 28 septembre 2006*

Fabrication et distribution de câbles sonores et audiovisuels

*CA Douai, 24 octobre 2006*

Secteur de distribution automobile

*CA Chambéry, 2 octobre 2007*

Montage de fixations de skis de fond

*Cass. Com., 23 octobre 2007*

Entreprise de transport public et loueur de véhicule avec chauffeur.

#### **Référence des décisions étudiées**

CA Paris, 28 septembre 2006, JurisData n°2006-313940

CA Douai, 24 octobre 2006, JurisData n°2006-325974

CA Chambéry, Chambre commerciale, 2 octobre 2007, JurisData n° 2007-353932

Cass. Com., 23 octobre 2007, JurisData n° 2007-041059

#### **Analyse des décisions**

*CA Paris, 28 septembre 2006*

Une société américaine de production et de distribution de câbles audiovisuels et sonores, a conclu un contrat de distribution exclusive de ses produits en France.

La société française bénéficiaire de l'exclusivité fait grief à la société américaine d'un abus de dépendance économique qui résulterait de l'imposition abusive d'un nouveau contrat de distribution, de la rupture brutale et également abusive de l'exclusivité dont elle bénéficiait ainsi que de prix abusivement bas consentis à deux autres sociétés concurrentes.

La société américaine maintient qu'en raison de la nature contractuelle de l'action engagée à son encontre par la société française, elle est fondée à lui opposer la clause attribuant compétence à la juridiction du district de San Francisco pour connaître des litiges nés du présent contrat.

A cela, la Cour d'appel répond que, bien que l'action de la société française a été engagée à la suite de la résiliation du contrat de distribution, celle-ci demande au tribunal la réparation d'un préjudice résultant de pratiques discriminatoires, en application de dispositions impératives relevant de l'ordre public économique et constitutives comme telles d'une loi de police de l'article L.442-6 C. com.  
En conséquence, seul le droit français est applicable.

*CA Douai, 24 octobre 2006*

Un constructeur automobile substitue, dans le cadre de la réorganisation de son réseau, à un contrat de concession un contrat d'agence agréée interdisant à l'agent de s'affilier à d'autres réseaux mais lui permettant de commercialiser en toute indépendance des véhicules d'occasion de toute marque.  
L'agent reproche au constructeur ce changement de statut.  
N'étant prouvé ni que l'agent était en situation de dépendance ni que la baisse d'activité de l'agence par rapport à celle de la concession était imputable au changement de statut., la Cour d'appel estime que les conditions d'application de l'article L.442-6, 2°, b), ne sont pas réunies.

*CA Chambéry, 2 octobre 2007*

Un contrat de sous-traitance comportait d'une part, une clause stipulant que le sous-traitant devait limiter le chiffre d'affaires réalisé avec le donneur d'ordre à 50% de son chiffre d'affaires et d'autre part, une clause de non concurrence portant sur l'activité visée au contrat.  
La Cour estime que ce contrat n'imposait pas au sous-traitant des obligations injustifiées et rejette l'existence d'un abus de dépendance économique. En effet d'une part la clause prévoyant une limitation du chiffre d'affaires réalisé avec le donneur d'ordre n'était que la traduction de la nécessité pour le sous-traitant de diversifier sa clientèle et de se dégager de sa dépendance économique, d'autre part, la clause de non concurrence avait un objet clairement limité laissant ainsi au sous-traitant la possibilité de se diversifier.

*Cass. com., 23 octobre 2007*

La cour d'appel avait reconnu une situation de dépendance économique en l'absence pour un entrepreneur de solution alternative économiquement praticable, du fait que cet entrepreneur avait travaillé pour la société durant 17 années, qu'il réalisait 100% de son chiffre d'affaires avec cette société et que la surface financière de cette dernière lui permettait sans réelle incidence pour elle de mettre fin à tout moment à leurs relations.  
La Cour de cassation casse l'arrêt au motif, d'une part, que les arguments retenus par la Cour d'appel étaient impropres à établir que l'entrepreneur ne disposait pas de solution équivalente lui permettant de faire fonctionner son entreprise dans des conditions techniques et économiques comparables, d'autre part, que la Cour d'appel n'avait pas recherché, alors que l'entrepreneur avait reçu d'autre propositions, s'il n'avait pas librement décidé de ne pas engager une nouvelle collaboration.  
Implicitement, la Cour admet cependant l'application de l'article L. 442-6 I 2° b) aux relations contractuelles entre une entreprise de transport public et un loueur de véhicule avec chauffeur.

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

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues** : 1 en 2006.

- Un arrêt de la Cour de cassation.

### **II. Bilan**

Pas de condamnation.

**Aucune intervention volontaire du ministre**

### **III. Evolution**

Données non significatives

### **Observations générales**

La faiblesse du contentieux relatif à la menace de rupture brutale contraste avec le nombre de décisions rendues sur le fondement de l'article L.442-6-I, 5°, sans doute parce que la crainte d'une rupture des relations dissuade les opérateurs de rechercher la sanction d'une menace de rupture brutale, lorsque celle-ci n'a pas été suivie d'effets.

Les juges ne se prononcent pas sur la réalité des pratiques alléguées, mais sur le respect de la procédure prévue par l'article L.450-4 du Code de commerce, visant à en établir l'existence.

#### **Nature de la menace :**

La menace de rupture prétendument exercée par les opérateurs aurait pris la forme d'une interdiction d'accès à leurs points de vente (interdiction faite au personnel de certains fournisseurs d'accéder aux hypermarchés du groupe aux fins de vérification de la réalisation des services de coopération commerciale, ou de promotion des produits).

Les autres pratiques alléguées semblent excéder la simple menace de rupture, et constituer des ruptures partielles de la relation commerciale (déréférencement de produits dans certains points de vente, blocage temporaire de l'activité promotionnelle, suspension provisoire de toute activité professionnelle...), encore que le déréférencement partiel pourrait être analysé comme une menace de déréférencement total.

#### **Objectif de la menace :**

Les conditions manifestement dérogatoires prétendument recherchées consistaient en un alignement systématique, et donc vraisemblablement injustifié, des conditions commerciales consenties aux distributeurs sur les conditions plus avantageuses accordées à d'autres distributeurs, ainsi qu'en une augmentation indue des sommes versées en rémunération de services de coopération commerciale.

## **Analyse des décisions**

### **Référence de la décisions étudiée**

Cass. crim., 27 septembre 2006, pourvoi n° 05-84.413, JurisData n° 2006-035749

### **Secteur d'activité concerné**

Secteur de la grande distribution.

### **Données relatives à l'application de l'article L. 442-6-I, 4°**

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

L'arrêt envisagé ne fait pas suite à une action tendant à la constatation de pratiques relevant de l'article L. 442-6-I, 4° du Code de commerce. Les distributeurs soupçonnés d'avoir mis en oeuvre de telles pratiques avaient formé un pourvoi contre une ordonnance rendue par le juge des libertés et de la détention en application de l'article L.450-4 du Code de commerce, autorisant l'administration de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes à effectuer des opérations de visites et de saisie de documents en vue de rapporter la preuve de pratiques restrictives et de pratiques anti-concurrentielles (cf. supra, article L.442-6-I, 1°).

#### **- Nature des relations existant entre la victime de la pratique restrictive et son auteur**

Les pratiques dont la preuve était recherchée auraient été mises en oeuvre dans le cadre de relations commerciales entre de grands distributeurs et certains de leurs fournisseurs

### **Solution retenue par la décision envisagée**

Les juges ne se prononcent pas sur la réalité des pratiques alléguées.



**ARTICLE L. 442-6, I, 5°**  
**SYNTHESE DES DECISIONS DU 1<sup>ER</sup> JUILLET 2006 AU 31 DECEMBRE 2007**

**I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 55**

- Nombre de décisions de 1<sup>ère</sup> instance : 6
- Nombre de décisions de Cour d'appel : 37
- Nombre de décisions de Cour de Cassation : 12

**II. Bilan**

**Nombre de décisions de rejet : 22** (dont 3 qui ne se prononcent que sur des questions de compétence)

**Nombre de décisions admettant une rupture brutale : 30**

- 4 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 10.000 euros
- 15 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est compris entre 10.000 et 100.000 euros
- 10 décisions prononcent des dommages-intérêts d'un montant supérieur à 100.000 d'euros
- 1 décision d'appel ne reprend pas le montant des dommages-intérêts

**Décisions (de la Cour de cassation) ne se prononçant pas sur le grief même de rupture : 3**

**Nombre de décision avec intervention volontaire du ministre : 1**

**Observations générales :**

- La majorité des décisions (30 décisions, soit environ 54 %) sanctionne la rupture brutale des relations commerciales établies.

**Activités concernées :**

- Les affaires portent sur des activités de prestation de services (21 décisions) et sur des activités d'achat-revente de biens (34 décisions). La diversité des secteurs concernés montre que l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce s'applique aujourd'hui à l'ensemble des relations d'affaires, même lorsqu'elles comportent une connotation de droit public. En atteste une décision offrant le bénéfice du texte à une personne en charge d'une mission de service public.  
La grande distribution est rarement impliquée (4 décisions)

**Etat des relations :**

- La notion de « relation commerciale établie » ne suppose ni l'existence d'un contrat écrit (6 décisions), ni la présence d'un contrat cadre (2 décisions).

L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce s'applique ainsi indépendamment du statut juridique de la victime (1 décision), de l'état de dépendance économique d'une partie envers l'autre (1 décision), de l'existence d'une exclusivité (1 décision), de la cessation des relations entre les saisons (2 décisions), et même lorsque l'auteur de la rupture n'est pas une personne de droit privé, dès lors que les relations sont de nature commerciale au sens de ce texte (1 décision).

- L'argument tenant à l'absence de « relation établie » est souvent mis en avant par l'auteur de la rupture (9 décisions) mais rarement admis par les juges : 3 décisions admettent le raisonnement au motif que le contrat ne comportait aucune garantie en terme de volume d'affaires, 1 décision au motif que les relations étaient ponctuelles.

### Notion de rupture :

- La notion de rupture « partielle » d'une relation commerciale établie (4 décisions) est comprise de manière souple par les juges et peut concerner une simple modification des conditions de paiement (1 décision) ou de rémunération (1 décision)
- 20 décisions refusent de condamner l'auteur de la rupture au motif que la rupture brutale n'est pas caractérisée. Parmi les arguments fructueusement invoqués pour justifier l'absence de rupture brutale, on relève : une inexécution suffisamment grave (4 décisions), un cas de force majeure (1 décision) et/ou encore une durée suffisante du préavis (6 décisions).

### Durée du préavis :

- Parfois, les juges ne se contentent pas d'un seul critère pour apprécier le caractère suffisant ou non du préavis de rupture. Le critère de la durée des relations antérieures est le plus utilisé, sauf existence d'un usage dans le secteur d'activité (4 décisions). Les possibilités de reconversion de la victime de la rupture sont parfois évoquées (4 décisions). En revanche, le critère tenant à la dépendance économique et celui tenant aux cycles de production et/ou de distribution ont clairement été rejetés par les juges dans trois décisions.
- Certaines tendances apparaissent : le délai de préavis nécessaire apparaît de l'ordre de 1 à 2 ans au-delà de 10 ans de relations et de 4 à 6 mois entre 5 et 9 ans de relations.

### Evaluation du préjudice :

- L'évaluation du préjudice subi par la victime de la rupture se fait le plus souvent en fonction de la durée de préavis dont elle n'a pu bénéficier du fait de la brutalité de la rupture. Les juges calculent à partir de la marge brute moyenne sur cette période.  
Un préjudice lié à la perte d'image ou de réputation est parfois mis en avant (4 décisions, dont 2 qui estiment que la preuve du préjudice n'est pas rapportée).  
Une décision considère que la brutalité de la rupture n'emporte pas la réparation du préjudice lié à la liquidation judiciaire de l'entreprise victime de la rupture, parce que la preuve d'un lien de causalité entre les deux événements n'est pas rapportée.
- Les dispositifs de doublement du préavis (produits sous MDD, enchères inversées, etc.), invoqués dans une affaire, n'ont pas fait l'objet d'application.
- Aucune décision ne consacre l'intervention volontaire du ministre. Une décision juge irrecevable la demande du ministre tendant au prononcé d'une amende civile au motif qu'il est intervenu pour la première fois en cause d'appel.

## ANALYSE DES DECISIONS DU 1<sup>ER</sup> JUILLET 2006 AU 31 DECEMBRE 2007

### Référence des décisions étudiées

Cass. com., 11 juillet 2006, pourvoi n° 04-20.592  
CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2006, JurisData n° 2006-316711  
CA Paris, 13 septembre 2006, JurisData n° 2006-311466  
CA Riom, 20 septembre 2006, JurisData n° 2006-323990  
CA Grenoble, 20 septembre 2006, JurisData n° 2006-315119  
CA Paris, 28 septembre 2006, JurisData n° 2006-313940  
Cass. com., 3 octobre 2006, pourvoi n° 04-11.956  
CA Paris, 11 octobre 2006, JurisData n° 2006-322713  
CA Versailles, 12 octobre 2006, JurisData n° 2006-332962  
T. com. Paris, 18 octobre 2006, JurisData n° 2006-324493  
CA Paris, 19 octobre 2006, JurisData n° 2006-322878  
CA Paris, 27 octobre 2006, JurisData n° 2006-340621  
CA Reims, 6 novembre 2006, JurisData n° 2006-332259  
T. com. Coutances, 10 novembre 2006, *SA SADAC c/ SAS SOCOMEC GUERIN*, inédit  
CA Douai, 7 décembre 2006, JurisData n° 2006-339119  
CA Rouen, 14 décembre 2006, JurisData n° 2006-323191  
CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007, JurisData n° 2007-330015  
CA Aix-en-Provence, 8<sup>e</sup> chambre section B, 12 janvier 2007, JurisData n° 2007-335004  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007, JurisData n° 2007-327753  
CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 18 janvier 2007, JurisData n° 2007-328031  
CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 25 janvier 2007, JurisData n° 2007-328068  
Cass. com., 23 janvier 2007, pourvois n°04-16779 et 04-17951, JurisData n° 2007-037046  
T. com. Lyon, 6 février 2007, inédit  
CA Bordeaux, 2<sup>e</sup> Chambre, 7 février 2007, JurisData n° 2007-334655  
Cass. com. 6 février 2007, pourvoi n°03-20463, JurisData n° 2007-037248  
Cass. com. 6 février 2007, pourvoi n°04-13178  
CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 8 février 2007, JurisData n° 2007-335031  
CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007, JurisData n° 2007-335026  
T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007, JurisData n° 2007-332965  
Cass. com., 20 février 2007, pourvois n°04-14446  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 22 février 2007, JurisData n° 2007-331133  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre section B, 23 février 2007, JurisData n° 2007-336518  
Cass. com. 6 mars 2007, pourvoi n°05-18121, JurisData n° 2007-037870  
CA Besançon, 2<sup>e</sup> Chambre, 27 mars 2007, JurisData n° 2007-332320  
Cass. com., 3 avril 2007, pourvoi n°06-10526  
T. com. Versailles, 3<sup>e</sup> chambre, 4 mai 2007, inédit  
Cass. com., 15 mai 2007, pourvoi n°05-19370, JurisData n° 2007-039107  
CA Paris, 5 juillet 2007, JurisData n° 2007-340450  
CA Paris, 6 juillet 2007, JurisData n° 2007-345265  
T. com. Lyon, 24 juillet 2007, inédit  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre, section B, 13 septembre 2007, JurisData n°2007-346975  
CA Chambéry, 2 octobre 2007, JurisData n° 2007-353932  
Cass. com., 9 octobre 2007, JurisData n° 2007-040805  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre, section A, 17 octobre 2007, inédit (1<sup>ère</sup> espèce)  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre, section A, 17 octobre 2007, inédit (2<sup>ème</sup> espèce)  
Cass. com., 23 octobre 2007, JurisData n° 2007-041012  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre, section B, 9 novembre 2007, inédit  
CA Dijon, Chambre civile B, 15 novembre 2007, JurisData n° 2007-355669  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre, section B, 16 novembre 2007, JurisData n° 2007-349494 (1<sup>ère</sup> espèce)  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre, section B, 16 novembre 2007, JurisData n° 2007-349981 (2<sup>ème</sup> espèce)  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre, section A, 16 novembre 2007, inédit (3<sup>ème</sup> espèce)  
CA Dijon, Chambre civile B, 4 décembre 2007, JurisData n° 2007-354371  
CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre, section B, 7 décembre 2007, JurisData n° 2007-354960  
Cass. com., 18 décembre 2007, JurisData n° 2007-042108  
CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre, section B, 20 décembre 2007

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

### Compétence

#### Deux décisions traitent de problèmes de compétence :

*CA Grenoble, 20 septembre 2006*

Une clause figurant dans des CGV attribuait compétence aux juridictions de Paris pour tout différend entre les parties « *concernant l'interprétation des présentes conditions générales ou l'exécution d'une commande* ». Jugé que, étant d'interprétation stricte, la clause litigieuse n'avait pas vocation « *à être étendue à tout litige intéressant la convention-cadre liant les parties* » et devait régir « *exclusivement chaque ordre de service particulier* ». En conséquence de quoi, l'action indemnitaire fondée sur la brutalité avec laquelle il aurait été mis fin à la relation commerciale globale entre les parties devait être soumise aux règles de compétence de droit commun fixées par l'article 46 du NCPC (lieu d'exécution de la prestation de services).

*CA Paris, 28 septembre 2006*

Une entreprise américaine (fournisseur) avait conclu un contrat de distribution exclusive avec une entreprise française (distributeur) et s'appuyait sur une clause attributive de juridiction et d'*electio juris* pour réfuter la compétence des juges français et l'application de la loi française à la rupture de la convention. Les magistrats estiment cependant que la demande du distributeur visait, « *indépendamment de toute appréciation des clauses de ce contrat ainsi que de son exécution, en application des dispositions impératives relevant de l'ordre public économique et comme telles constitutives d'une loi de police de l'article L. 442-6 du Code de commerce, la réparation d'un préjudice résultant de pratiques discriminatoires assimilées à des délits civils qui ont été commises sur le territoire national* ». D'où la loi et la juridiction française étaient seules en jeu dans cette espèce.

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

#### Sur la rupture « brutale » de la relation

La rupture brutale n'est pas caractérisée :

*CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2007*

En cas de rupture par une société d'un contrat de fourniture avec la société dont elle est actionnaire majoritaire et qui a pour objet social de distribuer les produits alimentaires qu'elle commercialise, dès lors que cette rupture a été notifiée par écrit et s'est accompagnée d'un préavis de 3 mois porté ensuite à 6 mois.

*CA Besançon, 27 mars 2007*

En cas d'annulation d'une commande passée dans le cadre « *de relations ponctuelles matérialisées par des contrats de vente successifs* ».

*Cass. com., 3 avril 2007*

En cas de retrait immédiat d'un membre d'un GIE. En effet, l'arrêt retient qu'« *en l'absence dans les statuts ou le règlement intérieur, de toute stipulation prévoyant un éventuel préavis en cas d'exercice du droit de retrait, le groupement était fondé à considérer que le retrait était à effet immédiat* ».

*Cass. com., 9 octobre 2007*

Lorsque le partenaire évincé s'était fortement désengagé dans ses rapports avec l'auteur de la rupture (les commandes ayant diminué notablement, malgré une baisse des prix de vente) et n'excluait pas lui-même, compte tenu de l'état du marché, une extinction brutale de ses rapports avec l'auteur de la rupture.

## **Sur la légitimité de l'absence de préavis**

### **Force majeure**

*Cass. com., 9 octobre 2007*

La grève a constitué pour le fournisseur un évènement extérieur, imprévisible et irrésistible empêchant le plein respect du préavis. La rupture brutale des relations n'est donc pas caractérisée. En effet, l'arrêt retient qu'« *avant le déclenchement de la grève, la société (fabricante) avait constaté qu'elle était confrontée à des difficultés insurmontables et que ses actionnaires avaient décidé sa liquidation anticipée, qu'elle avait tenté toute mesure pour éviter le déclenchement d'une grève empêchant le plein respect du préavis, qu'elle ne pouvait pas prévoir que le protocole d'accord signé par les représentants syndicaux de son personnel serait jugé insuffisant par celui-ci, ce qui paralyserait la production et ne lui laisserait, compte tenu du fait qu'elle se trouvait dans une situation voisine de l'état de cessation des paiements, aucun moyen pour le contraindre à accomplir les tâches nécessaires à la satisfaction des clients* ».

### **Faute de la victime**

*CA Rouen, 25 janvier 2007 et CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2007*

L'absence de préavis peut être justifiée par une inexécution contractuelle. Manquements contractuels constitués par des impayés. Dans ces conditions, le fournisseur, constatant l'inexécution par son client de ses engagements, est « *fondé à cesser de lui fournir ses produits sans respecter un préavis qui l'aurait exposé au risque de nouveaux impayés* » (CA Rouen, 25 janvier 2007). 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.

*CA Paris, 9 novembre 2007*

Un fournisseur est fondé à mettre fin, sans préavis, à ses relations contractuelles avec un acheteur qui ne s'acquittait pas des sommes dues et avait conféré aux relations un tour contentieux exclusif du maintien d'une relation commerciale.

*CA Paris, 16 novembre 2007 (1<sup>ère</sup> espèce)*

Une société ne pouvait que tirer les conséquences de l'attitude de sa cocontractante exclusive de toute poursuite loyale des relations contractuelles, en notifiant de fait, par écrit, la rupture des relations commerciales, et à raison de l'attitude fautive de sa cocontractante, il ne peut lui être reproché de n'avoir pas respecté un délai de préavis suffisant (il a en effet été considéré que la société cocontractante avait pris l'initiative de la rupture dès lors que, sur l'offre de sa partenaire de faire une contre-proposition au regard d'une offre d'un concurrent susceptible de retenir son attention, elle a adopté une attitude délibérément contentieuse en enjoignant à sa cocontractante de ne pas donner suite à une « offre illégale » et qu'en dépit du ton conciliant de celle-ci, elle s'est abstenue de toute réponse alors qu'elle n'ignorait pas l'urgence de cette réponse).

### **Autres circonstances**

*Cass. com., 3 octobre 2006*

Les magistrats relèvent que trois mois après la dernière opération entre les parties, c'est le liquidateur d'une société prestataire qui avait décidé de ne pas poursuivre le contrat, occurrence mettant en évidence l'impossibilité d'imputer à la société cliente la rupture du contrat litigieux.

*CA Versailles, 12 octobre 2006*

S'agissant d'un contrat entre un grossiste en fruits et légumes et un opérateur de la grande distribution, il a été jugé qu'en égard à la nature des produits litigieux, qui sont « vivants et périssables », leur négoce est tributaire de nombreux paramètres tenant au climat, au terroir, à la saison, et nécessite un suivi permanent ainsi qu'un échange régulier d'informations entre le fournisseur et le client. Dans ces conditions, ne peut imputer à son client la rupture brutale des relations le grossiste qui, en raison d'une restructuration complète, n'était plus à même de formuler ses offres au client au jour le jour.

## **Sur la suffisance du délai de préavis**

*CA Paris, 19 octobre 2006*

A défaut d'usage professionnel allégué, le partenaire (fournisseur de chèques cadeaux) ne démontre pas que le délai de préavis de 9 mois pour une relation de 15 ans avait été trop bref pour lui permettre de faire évoluer son organisation ou pour adapter son activité aux nouvelles conditions. Il est en outre relevé que, dans les faits, le partenaire a disposé d'un préavis de plus d'un an dès lors que le distributeur (un grand magasin) a accepté les chèques cadeaux émis juste avant la rupture et jusqu'au terme de leur validité.

*CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2007*

La notification de la résiliation d'un contrat de fourniture 6 mois avant que ce dernier ne prenne effet est considéré comme un délai de préavis suffisant.

*Cass. com., 20 février 2007*

Le délai d'un an entre le début d'une procédure d'appel d'offre, qui vaut préavis, et l'arrêt de toute relation de transport est jugé suffisant.

*CA Paris, 17 septembre 2007*

N'est pas brutale la rupture d'un contrat de dépositaire de presse pour perte de confiance avec un préavis d'un mois alors que, selon les usages de la profession un préavis de 48 heures est jugé suffisant.

*CA Chambéry, 2 octobre 2007*

La brutalité de la rupture d'un contrat de sous-traitance renouvelé depuis 4 ans est écartée, dès lors que le sous-traitant a bénéficié d'un délai de préavis de plus de 2 ans. Les juges relèvent qu'un tel délai était bien supérieur aux usages, et largement suffisant pour permettre au sous-traitant de rechercher de nouveaux débouchés et de procéder à toute reconversion utile, d'autant qu'il avait été doublé d'un dispositif d'accompagnement, le donneur d'ordres ayant permis le maintien du chiffre d'affaires du sous-traitant durant le délai du préavis par une augmentation des tarifs.

*CA Paris, 17 octobre 2007*(1<sup>ère</sup> espèce)

La brutalité de la rupture d'une relation commerciale de 10 ans avec préavis de 6 mois n'est pas retenue au motif que, au regard des circonstances de l'espèce, un préavis de 6 mois était suffisant pour permettre la réorganisation rapide, par la victime de la rupture, de son activité. Bien que celle-ci ait participé au financement de dépenses nécessaires à la commercialisation des produits, ces financements consistaient en des choix de gestion propres et indépendants des nécessités organisationnelles induites par son engagement vis-à-vis du fournisseur. De plus, la victime de la rupture était, entre temps, devenue le distributeur de douze marques concurrentes de son ancien fournisseur.

## **Sur le caractère « établi » de la relation**

*CA Riom, 20 septembre 2006*

Jugé que ne constitue pas une relation commerciale établie, la relation commerciale d'une durée de quatre mois et demi pendant laquelle n'ont été passées que quatre commandes ponctuelles et ne comportant pas de commandes prévisionnelles permettant d'anticiper la production.

*Cass. com., 3 octobre 2006*

Un an après la signature d'un contrat portant sur des prestations de services, deux commandes seulement avaient été passées par le client. Il est toutefois jugé que n'établit pas la rupture des relations au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, le prestataire qui se heurte au fait que le contrat ne comportait aucune garantie d'un volume de commandes.

*CA Paris, 27 octobre 2006*

Le client d'un prestataire peut rompre sans abus les relations établies depuis 5 ans entre les parties dès lors qu'aucune convention n'a été formalisée entre les parties et qu'aucun engagement n'a été pris quant au volume d'affaires ou quant à une quelconque exclusivité au profit du prestataire.

*CA Besançon, 27 mars 2007*

Jugé que ne constitue pas une relation commerciale établie des relations ponctuelles matérialisées par des contrats de vente successifs.

*CA Paris, 17 septembre 2007*

La notion de relations commerciales établies peut se matérialiser dans la conclusion, successive et sans interruption dans le temps, de différents contrats d'agrément de diffuseurs de presse.

### **Sur le caractère « commercial » de la relation**

*CA Paris, 22 février 2007*

Il n'existe pas de relation commerciale de nature à permettre une indemnisation sur le fondement de l'article L.442-6 I 5° entre un défendeur à l'action et un transporteur chargé de la distribution de motocyclettes pour un fabricant étranger dès lors que ces derniers ne sont pas liés contractuellement et que le défendeur à l'action n'est pas l'auteur de la rupture. En effet, si, en l'espèce, un contrat avait été rédigé entre le transporteur et le défendeur, ce contrat n'avait jamais été signé par ce dernier en dépit de plusieurs relances du transporteur en ce sens. Le silence du défendeur ne peut être analysé comme une acceptation mais comme un refus réitéré, certes implicite mais néanmoins dépourvu d'équivoque. Le défendeur n'a pas signé le contrat car il n'y assumait pas les obligations qui y étaient décrites. Le défendeur n'était intervenu dans la distribution que dans le processus de facturation. Le transporteur adressait au défendeur ses factures qu'il réglait et se faisait ensuite rembourser par le commissionnaire de transport. Dans ces conditions, il est manifeste que le défendeur n'était pas l'auteur de la rupture et qu'il en était au contraire la victime.

*CA Paris, 17 septembre 2007*

Vu la généralité de l'expression « relation commerciale », l'article L. 442-6 I 5° du Code de commerce est applicable au contrat de dépositaire de presse à durée déterminée.

*Cass. Com., 23 octobre 2007*

La relation entre deux praticiens en chirurgie orthopédique et chirurgie digestive et la clinique à laquelle ils sont liés par des contrats à durée indéterminée d'exercice libéral, ne constitue pas une relation commerciale. Les conditions d'application de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce ne sont donc pas réunies. En effet, l'arrêt retient qu'« en application de l'article 83 du Code de déontologie médicale, les contrats d'exercice libéral liant (les praticiens) à la clinique (...) précisaient les moyens permettant à ces derniers de respecter les dispositions du Code parmi lesquelles figure l'article 19 qui prohibe expressément la pratique de la médecine comme un commerce et qu'en application de l'article 13 de ces contrats, les dépenses concernant les prestations, services et fournitures engagées par la clinique en conséquence de l'exercice de l'activité des praticiens et dont le financement n'était pas assuré par les tarifs de responsabilité fixés par la convention liant l'établissement et les organismes d'assurance, qui étaient à la charge des praticiens, étaient remboursées à la clinique à leur coût ; qu'en l'état de ces constatations dont il se déduisait que (les praticiens) n'entretenaient pas avec la clinique une relation commerciale ».

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

### **Sur le statut de la victime**

L'application de l'article L. 442-6, I, 5° « peut être mis en œuvre quelque soit le statut juridique de la victime du comportement incriminé » : Cass. com. 6 février 2007, pourvoi n°03-20.463 (La victime étant en l'espèce une association).

### **Notion de relation commerciale**

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

**Plusieurs décisions rappellent à ce titre que l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce n'est pas réservé aux contrats de distribution et s'applique également aux prestations de services les plus diverses :**

*CA Paris, 13 septembre 2006*

Jugé que relève du champ de l'article L. 442-6, I, 5°, toute relation commerciale que celle-ci porte sur la fourniture de biens ou sur celle de prestations de services. Application du texte aux relations entre un vendeur de vêtements et un concepteur-créateur.

*Cass. com., 3 octobre 2006*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° à un contrat mettant à la charge d'un prestataire la mission de rechercher des sites d'installations de stations radioélectriques.

*CA Paris, 27 octobre 2006*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° au bénéfice d'un prestataire chargé de la réalisation de publi-reportages.

*CA Reims, 6 novembre 2006*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° à des prestations de services dans le domaine de la communication de presse.

*CA Rouen, 14 décembre 2006*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° au bénéfice d'une agence de publicité qui travaillait pour une société d'enseignement à distance.

*CA Paris, 6 juillet 2007*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° à la rupture d'un contrat de conseil en ressources humaines.

*CA Paris, 17 octobre 2007 (2<sup>nd</sup>e espèce)*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° au bénéfice d'une société réalisant des « prestations de style » dans le domaine du prêt-à-porter.

*CA Paris, 16 novembre 2007 (3<sup>ème</sup> espèce)*

Application de l'article L. 442-6, I, 5° au profit d'un fabricant de prospectus publicitaires en relation avec la grande distribution.

**L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce s'applique même lorsque l'auteur de la rupture n'est pas une personne de droit privé, pourvu que les relations soient de nature commerciales au sens de ce texte :**

*CA Reims, 6 novembre 2006*

Un organisme administratif chargé d'une mission de service public (le Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne) est justiciable de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, peu important son défaut de qualité de commerçant.

**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 (6 décisions) :**

*T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007*

18 ans de collaboration sans contrat. L'absence de contrat n'a pas été invoquée pour faire échec aux dispositions du texte).

*CA Bordeaux, 2<sup>e</sup> Chambre, 7 février 2007*

11 mois de collaboration sans contrat. L'absence de contrat n'a pas été invoquée pour faire échec aux dispositions du texte.

*CA Versailles, 4 mai 2007*

Absence de contrat non relevée.

*CA Paris, 20 décembre 2007*

Application du texte à un accord verbal à durée indéterminée.



*CA Paris, 5 juillet 2007*

Existence de relations commerciales établies attestées par différents courriers et factures, peu important qu'elles n'aient pas été mises en forme par écrit.

*CA Paris, 17 octobre 2007 (1<sup>ère</sup> espèce)*

Absence de convention écrite formalisant la collaboration des parties mais relations anciennes et continues.

### **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° du Code de commerce.

*CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2006*

Un contrat de licence de marque, exécuté de juillet 1983 au début de l'année 2004, témoigne de l'existence d'une relation établie au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

*CA Paris, 13 septembre 2006*

La succession d'opérations ponctuelles, régulièrement renouvelées, constitue une relation établie au sens de l'article L. 442-6, I, 5°. Le fait que les relations établies en l'espèce avec un créateur de lignes de vêtements cessaient entre chaque saison est sans incidence sur la régularité des relations contractuelles.

*CA Versailles, 12 octobre 2006*

Un grossiste ayant approvisionné en fruits et légumes plusieurs entrepôts d'une grande surface pendant six ans et sept mois, le référencement continu du grossiste au long de cette période, la durée totale des relations qui se sont poursuivies régulièrement durant ces années ainsi que le nombre et l'importance des ventes successives conclues, démontrent le caractère établi des relations au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

*T. com. Coutances, 10 novembre 2006*

Une relation commerciale entretenue en dehors de toute formalisation contractuelle est établie au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce du fait de sa « *durabilité, de sa constance et de sa progression significative* ».

*CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007*

La qualification de relations établies n'est pas conditionnée par l'existence d'un contrat-cadre entre les parties : « *C'est sans pertinence que les sociétés appelantes font valoir qu'elles n'ont pas souscrit de contrat-cadre avec GTMI... ; que l'existence d'une relation commerciale établie suffit à engager la responsabilité de celui qui prend l'initiative de la rompre sans préavis suffisant* ».

*CA Bordeaux, 2<sup>e</sup> Chambre, 7 février 2007*

La qualification de relations établies n'est pas conditionnée par l'existence d'un contrat-cadre entre les parties : « *L'existence de relations commerciales régulières entre les parties depuis une longue période est caractérisée par une facturation et un règlement régulier onze fois par an pendant six ans pour l'exécution de travaux s'inscrivant dans la durée, la réalisation de chaque catalogue exigeant plusieurs semaines de préparation, un tel type de relations même en l'absence de contrat cadre entrant dans la définition de la relation commerciale établie visée à l'article L.442-6 5° du Code de commerce qui a vocation à régir toutes les relations d'affaires dès lors qu'elles son effectives* ».

*CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007*

Peu importe également le fait que la relation des parties se soit temporairement nouée par l'intermédiaire d'une société tierce en qualité de commissionnaire de transport : « *que la circonstance que cette relation ait été pendant un temps nouée par l'intermédiaire d'une société tierce en qualité de commissionnaire de transport ne peut occulter l'existence d'un courant d'affaires continu mettant les partenaires en présence pour l'organisation des aspects pratiques de certaines prestations* »

*Cass. com. 23 janvier 2007*

L'existence ou l'absence de l'état de dépendance économique d'une partie envers l'autre est indifférent pour l'application de l'article L. 442-6-I, 5° : « *Attendu qu'en se déterminant par de tels motifs, alors que le*

*respect d'un délai de préavis s'impose en cas de rupture d'une relation commerciale établie indépendamment de l'état de dépendance économique d'une partie envers l'autre, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision ».*

*CA Dijon, 15 novembre 2007*

Est également indifférent, pour l'application de l'article L. 442-6-I, 5°, le fait que « *les rapports aient d'abord été régis par un contrat de franchise venu depuis à expiration dès lors qu'il n'est pas contesté que les relations contractuelles se sont poursuivies après le terme de ce contrat écrit entre les mêmes parties et avec le même objet* ». En effet, l'arrêt rappelle que « *les dispositions de l'article (L. 442-6, I, 5°) s'appliquent quelle que soit la nature des relations commerciales, qu'elles soient précontractuelles, contractuelles ou post-contractuelles ; même si ces relations ont donné lieu à une succession de contrats à durée déterminée, la durée à prendre en compte est celle de la totalité desdits contrats* ».

### **Notion de rupture « partielle »**

Quatre décisions retiennent la qualification de rupture partielle :

*Cass. com. 23 janvier 2007*

Constitue une rupture partielle puis totale des relations contractuelles le fait de diminuer puis de cesser totalement l'achat de produits en raison d'un changement de politique et de stratégie d'achats :

« *Mais attendu que l'arrêt constate, par motifs propres et adoptés, que le chiffre d'affaires réalisé par la société Streck avec la société La Redoute a diminué de plus des trois quarts pour la collection printemps/été 2003 par rapport à la même collection 2002 et qu'aucune commande n'a été adressée par la société La Redoute à la société Streck après le mois de juin 2003 ; que l'arrêt observe que la société La Redoute ne fait état d'aucune difficulté portant sur la qualité des produits livrés par la société Streck ou sur le respect des délais de livraison et qu'elle n'invoque pas la force majeure ; que l'arrêt relève que cette diminution des commandes résulte d'un changement de politique et de stratégie d'achats de la société La Redoute qui a entendu privilégier le réassort auprès des fournisseurs initiaux et non plus recourir aux fournisseurs de « dépannage », telle la société Streck ; qu'en l'état de ces constatations et appréciations, dont elle déduit la rupture partielle puis totale des relations contractuelles, la cour d'appel a pu statuer comme elle a fait ; que le moyen n'est pas fondé* ».

*T. com. Lyon 6 février 2007*

Constitue une rupture partielle le fait de diminuer significativement les commandes : « *attendu que la cessation des commandes de bâtonnets d'engrais, qui étaient fabriqués par la société CONDIPLAST depuis 1996, a représenté une baisse de 53% du niveau de ses commandes et une perte de 40,3% de son chiffre d'affaires en 2003 ; Qu'il s'agit donc d'une rupture partielle des relations commerciales, la société SCOTTS étant néanmoins toujours cliente de la société CONDIPLAST* ».

*CA Paris, 11 octobre 2006*

Une modification substantielle par le fournisseur de ses CGV peut constituer une rupture partielle au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. Le fournisseur avait en l'espèce imposé, sans négociation préalable, un paiement comptant au lieu du paiement sous 30 jours qui était initialement prévu.

*CA Reims, 6 novembre 2006*

Se rend coupable d'une rupture partielle des relations commerciales, l'organisme qui substitue un paiement opéré en fonction des actions réalisées par un prestataire à un paiement opéré sur une base forfaitaire annuelle.

### **Notion de rupture « brutale »**

Outre le cas d'absence totale de préavis (voir par exemple déjà cité : *T. com. Lyon 24 juillet 2007 ; CA Aix-en-Provence, 2è chambre, 4 janvier 2007 ; CA Bordeaux, 2è Chambre, 7 février 2007 ; CA Aix-en-Provence, 2è chambre, 8 février 2007, CA Rouen, 14 décembre 2006*) constitue une rupture brutale :

*CA Aix-en-Provence, 2è chambre, 8 février 2007*

Le fait pour un fournisseur d'imposer à un distributeur des modifications importantes et injustifiées d'une grille tarifaire constitue la brutalité : « *Attendu qu'il apparaît que la SA les trois abeilles a rompu de manière abusive la relation commerciale établie en imposant en 2003 une réduction substantielle du taux*

*de la remise consentie sur son tarif général après avoir imposé une précédente et importante hausse de son tarif le 1<sup>er</sup> janvier 2002 ; que la hausse du tarif intervenue à cette date ne pouvait s'expliquer à l'évidence par les « 35 heures » et l'augmentation des matières premières, motifs déjà indiqués lors de l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> avril 2000, de la hausse précédente ; que la réduction du taux de la remise annoncée le 18 mars 2003 ne pouvait être justifiée par la baisse du chiffre d'affaires réalisée par [le distributeur] en 2002 dès lors que cette baisse avait été provoquée par la nouvelle politique tarifaire imposée par la SA Les trois abeilles à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, politique très défavorable au maintien du niveau des ventes de son distributeur ».*

*CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2006*

Le manque d'anticipation de la victime de la rupture n'exclut pas le caractère brutal de la rupture. Le concédant d'une marque, auteur de la rupture, ne peut arguer de l'imprévoyance du licencié pour n'avoir pas su anticiper, suite à un changement de contrôle social intervenu au sein de la société du concédant, une éventuelle rupture en diversifiant son activité commerciale auprès d'autres clients. N'est pas avérée l'existence d'une faute à la charge du licencié consistant à ne pas s'extraire d'une situation de dépendance économique dès lors que les deux parties avaient choisi, d'un commun accord et dans leurs intérêts respectifs, de se placer dans cette configuration économique, le concédant l'ayant même souhaitée et encouragée.

*T. com. Coutances, 10 novembre 2006*

Des retards de livraison au demeurant non reprochés n'excluent pas la brutalité de la rupture qui s'ensuit. Même s'il est établi que l'auteur de la rupture était confronté à des retards de livraison ou à des produits livrés mais non exempts de défauts de fabrication, cela ne saurait l'exempter de sa responsabilité au titre de la rupture brutale des relations établies. L'auteur de la rupture aurait en effet dû adresser à son cocontractant une mise en garde par lettre recommandée avec AR avant de procéder à la résiliation du contrat.

*CA Paris, 5 juillet 2007*

Un fabricant de produits alimentaires de luxe avait entretenu des relations commerciales avec une société qui lui passait commande pour son propre compte, ou pour le compte de sociétés tierces, dans ce dernier cas elle se voyait gratifiée d'une commission sur le montant des commandes de ces sociétés qui étaient elles étant facturées en direct.

La Cour considère qu'en exigeant soudainement de sa partenaire le prépaiement des commandes de ces sociétés, ce qui privait cette dernière de la possibilité de différer le paiement de son fournisseur jusqu'au moment où elle-même avait perçu le prix de la revente, le fabricant avait imposé unilatéralement une modification radicale des pratiques antérieures mettant sa partenaire dans l'impossibilité d'entretenir son courant d'affaires, et donc avait rompu de manière brutale sans préavis écrit leurs relations commerciales établies.

*CA Paris, 6 juillet 2007*

La rupture brutale des relations commerciales est caractérisée dès lors qu'une partie a demandé à son contractant de solder les contrats en cours, a cessé de lui passer commande, puis a confirmé par courrier sa décision de mettre fin à leur collaboration.

*CA Dijon, 4 décembre 2007*

La hausse inopinée et importante des prix d'achat réalisée par un fournisseur constitue une modification substantielle et brutale des relations commerciales pour le distributeur, placé dans l'impossibilité de répercuter cette hausse sur ses propres acheteurs. Le fournisseur est donc responsable de la rupture de ces relations intervenue sans préavis, le distributeur n'ayant pas prémédité ladite rupture puisqu'il a tenté de dissuader le fournisseur d'appliquer la hausse annoncée, et a passé des commandes en acceptant même une augmentation de 5 %.

### **Rejet de caractérisation d'un événement de force majeure justifiant la rupture sans préavis**

*CA Dijon, 15 novembre 2007*

L'arrêt relève qu'aucun élément ne permet de retenir que les problèmes de santé de l'auteur de la rupture étaient tels qu'ils auraient constitué un cas de force majeure de nature à l'exonérer de son obligation de respecter le délai de préavis.

## Notion de préavis

*CA Paris, 6 juillet 2007*

La prise en compte par l'auteur de la rupture, postérieurement à celle-ci, du coût des prestations que son cocontractant devait assurer au titre des commandes d'ores et déjà signées, ou des accompagnements planifiés, ne saurait constituer le préavis écrit exigé par le texte.

*Cass. com., 18 décembre 2007*

La notification du recours à la procédure d'appel d'offres pour choisir ses prestataires manifeste l'intention de la société de ne pas poursuivre les relations commerciales aux conditions antérieurement convenues, et fait ainsi courir le délai de préavis.

## Durée du préavis

La jurisprudence, après avoir rappelé la nécessité d'un préavis écrit, sanctionne :

- L'absence totale de préavis (voir décisions citées : *CA Dijon, 4 décembre 2007* ; *CA Paris, 6 juillet 2007* ; *CA Paris, 5 juillet 2007* ; *T. com. Lyon 24 juillet 2007* ; *CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007* ; *CA Bordeaux, 2<sup>e</sup> Chambre, 7 février 2007* ; *CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 8 février 2007* ; *CA Rouen, 14 décembre 2006*).

- Le non respect du préavis notifié (voir décisions citées : *T. com. Lyon, 6 février 2007 et 24 juillet 2007* ; *T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007* ; *CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 18 janvier 2007* ; *CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007, 8 février 2007 et 15 février 2007* ; *CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007*).

- Le non respect du préavis contractuellement prévu (*CA Dijon, 15 novembre 2007* : compte tenu notamment du fait que « dans le contrat de franchise, (le franchiseur) estimait implicitement suffisant un délai de trois mois pour tirer les conséquences du non renouvellement de la convention au terme, il convient de retenir que (la franchisee) aurait dû respecter un délai de préavis de trois mois »).

- Le non respect du préavis au regard de l'article L. 442-6-I, 5° bien que le préavis contractuel ait été scrupuleusement respecté (voir décisions citées : *Cass. com. 6 mars 2007* ; *CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre section B, 23 février 2007*).

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 utilisé (*CA Dijon, 4 décembre 2007, T. com. Lyon 6 février 2007* ; *T. com. Lyon, 24 juillet 2007* ; *CA Paris, 6 juillet 2007* ; *CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 8 février 2007* ; *CA Aix en Provence, 7 septembre 2006* ; *CA Paris, 13 septembre 2006* ; *CA Paris, 11 octobre 2006* ; *T. com. Paris, 18 octobre 2006* ; *CA Reims, 6 novembre 2006* ; *CA Douai, 7 décembre 2006* ; *CA Rouen, 14 décembre 2006*), sauf existence d'un usage dans le secteur d'activité (4 décisions : *T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007* ; *CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007* ; *CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 18 janvier 2007* ; *CA Paris, 17 septembre 2007*).

*CA Paris, 6 juillet 2007*

La durée du préavis est appréciée au regard de l'ancienneté des relations et de la nature des prestations fournies (prestations de conseil en ressources humaines).

*CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2006*

Le préavis devant être calculé en fonction de la seule durée des relations antérieures, à l'exclusion de l'existence d'un état de dépendance économique ou d'une exclusivité à la charge de la victime de la rupture.

*CA Paris, 13 septembre 2006*

L'auteur de la rupture soutient vainement que le préavis ne pouvait dépasser six mois par référence au cycle de production dans l'industrie de l'habillement et de la mode.

*T. com. Paris, 18 octobre 2006*

Si la rupture des relations n'était pas imprévisible du fait du contexte particulier de la restructuration interne connue par son auteur, un préavis de 3 mois est néanmoins jugé insuffisant au regard de la durée des relations antérieures (10 ans) dès lors qu'un délai de 6 mois aurait dû être accordé pour permettre à la victime de la rupture de chercher de nouveaux clients, de compenser la perte d'activité et le manque à gagner qui en est résulté.

*CA Douai, 7 décembre 2006*

Il appartenait à un fournisseur auteur d'une rupture avec préavis de seulement 2 mois et demi de laisser à un fidèle partenaire de 37 ans le temps indispensable pour lui permettre d'écouler ses stocks dans de bonnes conditions et de rechercher des produits équivalents à offrir à sa clientèle, soit 7 mois selon les magistrats.

*CA Rouen, 14 décembre 2006*

Si la nature et la durée (3 ans) des relations entre une entreprise et une agence de publicité révélaient l'absence de toute exclusivité de part et d'autre, il convenait en toute loyauté au client de faire connaître à son partenaire, avec lequel il avait l'habitude de travailler jusque là, les conditions nouvelles de leur collaboration. Les magistrats relèvent en outre que l'agence de publicité avait toute raison de penser qu'elle obtiendrait le marché ce qui rend fautive au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce la rupture opérée par le client.

*CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 8 février 2007*

La durée du préavis est appréciée en fonction du nombre de gammes de produits commercialisés : « *Attendu qu'en considération de la durée de la relation commerciale établie s'étant déroulée de 1994 au moi de mai 2003, et du fait que la SAS Dynamique Provençale distribuait des produits de trois gammes différentes « sous marques » de la SA Les trois abeilles son fournisseur, il convient de fixer à six mois la durée du préavis nécessaire pour assurer la protection des intérêts économiques et commerciaux de la SAS Dynamique Provençale* ».

*T. com. Lyon, 24 juillet 2007*

La durée du préavis est appréciée en fonction de la perte de notoriété de la marque du fait du caractère « mode » des produits et de l'importance du volume d'affaires échangé entre les parties : « *Attendu que le Tribunal considèrera qu'outre la perte de chiffre d'affaires et donc de marges commerciales, le préavis doit tenir compte de la perte de notoriété de la marque du fait du caractère « mode » des produits concernés ; attendu que le Tribunal estimera la durée du préavis en considérant l'ensemble des produits Pierre BACCARA et CLAUDE CANOVA et en fonction des chiffres d'affaires communiqués par sur les deux gammes et non contestés par les Galeries Lafayette* ».

*CA Bordeaux, 2<sup>ème</sup> chambre, 7 février 2007*

La durée du préavis est appréciée en considération de la nature de la relation commerciale rompue et du type d'activité : « *Attendu qu'à défaut d'usages reconnus ou d'accords professionnels auxquels il n'est pas ici fait référence, la durée du préavis s'apprécie au regard de critères généraux utilisés par la jurisprudence, dépendant notamment de la nature de la relation commerciale rompue et du type d'activité* ».

*CA Paris, 25<sup>ème</sup> chambre section B, 23 février 2007*

La durée du préavis est appréciée en considération de la dépendance économique de la victime, en raison de l'exclusivité de l'activité pendant la durée du contrat, ainsi que lors de la rupture de l'existence d'une interdiction de concurrence pendant deux années : « *... ce délai est nettement insuffisant au regard de la durée de la relation commerciale, le contrat s'étant renouvelé d'année en année pendant treize ans, et de la dépendance économique dans laquelle Jaime Barandiaran se trouvait à son égard, en raison, notamment, des dispositions contractuelles relatives à l'exclusivité de son activité pendant la durée du contrat et, lors de sa rupture, à l'interdiction d'exercer une activité similaire dans Paris et la région parisienne pendant une période de deux ans* ».

*CA Paris, 17 octobre 2007 (1<sup>ère</sup> espèce et 2<sup>nde</sup> espèce), CA Paris, 7 décembre 2007*

La durée du préavis est appréciée dans une décision en considération des possibilités de réorganisation de son activité par la victime de la rupture.

Est cependant rejeté le critère tenant à l'engagement de dépenses relevant de choix de gestion par la victime et indépendantes des nécessités organisationnelles induites par l'engagement de la victime vis à vis de son fournisseur (CA Paris, 17 octobre 2007, 1<sup>ère</sup> espèce).

*CA Dijon, 4 décembre 2007*

La durée du préavis est appréciée non seulement en considération de la durée des relations entre les parties, mais aussi en fonction du fait que le chiffre d'affaires réalisé par le distributeur sur les produits de son fournisseur, auteur de la rupture, était en augmentation, qu'il représentait 10 % du chiffre d'affaires total du distributeur, et que le distributeur était confronté à des difficultés pour retrouver un fournisseur en raison de la spécificité des produits et du marché particulièrement concentré.

### **Durée insuffisante de préavis**

- 8 mois de relations : (un préavis de 8 semaines aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 20 décembre 2007.
- 2 ans de relations : aucun préavis (un préavis de trois mois aurait dû être respecté, conformément aux usages du secteur d'activité) : CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007.
- 2 ans et 3 mois de relations : aucun préavis (un préavis de 23 semaines aurait dû être respecté, conformément aux usages du secteur d'activité) : CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 18 janvier 2007.
- 3 ans de relations : CA Paris, 7 décembre 2007 (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges), CA Paris, 16 novembre 2007, 2<sup>ème</sup> espèce (un préavis de 3 mois aurait dû être exigé selon les juges), CA Paris, 16 novembre 2007, 3<sup>ème</sup> espèce (un préavis de 6 mois aurait dû être exigé selon les juges).
- 4 ans de relations : aucun préavis (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Dijon, 4 décembre 2007.
- 4 ans de relations (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Reims, 6 novembre 2006.
- 5 ans de relations : préavis de onze jours (un préavis de 4 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007.
- 6 ans de relations (un préavis de 8 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 11 octobre 2006
- 6 ans de relations : aucun préavis (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 6 juillet 2007.
- 8 ans de relations : préavis de 2 mois (le préavis de 3 mois contractuellement prévu aurait dû être respecté) : CA Dijon, 15 novembre 2007.
- 9 ans de relations : aucun préavis (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 8 février 2007.
- 10 ans de relations : préavis de 25 jours (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007
- 10 ans de relations : 6 mois de préavis (un préavis d'un an aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 13 septembre 2006.
- 10 ans de relations : 3 mois de préavis (un préavis de 6 mois aurait dû être respecté selon les juges) : T. com. Paris, 18 octobre 2006.
- 12 ans de relations : 3 mois de préavis (un préavis d'un an aurait dû être respecté selon les juges) : T. com. Lyon, 6 février 2007.
- 13 ans de relations : 3 mois de préavis (un préavis de 2 ans aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 25<sup>e</sup> Chambre section B, 23 février 2007.
- 14 ans de relations : (un préavis d'un an aurait dû être respecté selon les juges) : CA Paris, 17 octobre 2007, 2<sup>e</sup> espèce.
- 17 ans de relations : 5 mois de préavis (un préavis de 2 ans aurait dû être respecté selon les juges) : T. com. Lyon, 24 juillet 2007.
- 18 ans de relations : 3 mois de préavis (un préavis de 23 semaines aurait dû être respecté, conformément aux usages du secteur d'activité) : T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007.

- 21 ans de relations : 4 mois de préavis (un préavis de 18 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Aix en Provence, 7 septembre 2006.
- 37 ans de relations : deux mois et demi de préavis (un préavis de 7 mois aurait dû être respecté selon les juges) : CA Douai, 7 décembre 2006.

### Évaluation des dommages-intérêts

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

- durée effective de la relation entre les parties : 2 décisions (*T. com. Versailles 4 mai 2007 ; CA Douai, 7 décembre 2006*).
- perte de la marge brute que la victime pouvait escompter : les décisions sont très nombreuses en ce sens (v. *CA Dijon, 4 décembre 2007 ; CA Paris, 6 juillet 2007* : « le montant de la marge bénéficiaire brute est seule à considérer pour évaluer le gain manqué » ; *T. com. Versailles 4 mai 2007 ; T. com. Lyon, 6 février 2007 ; CA Aix-en-Provence, 2<sup>e</sup> chambre, 4 janvier 2007 ; CA Aix-en-provence 8 février 2007 ; CA Aix en Provence, 7 septembre 2006 ; Cass. com. 11 juillet 2006 ; T. com. Coutances, 10 novembre 2006*).
- l'indemnité prévue par les usages du secteur d'activité (pourcentage du chiffre d'affaires qui aurait été réalisé pendant la période qui aurait dû être celle du préavis : *T. com. Paris, 15<sup>e</sup> chambre, 15 février 2007 ; CA Rouen, 2<sup>e</sup> Chambre, 18 janvier 2007*).
- manque à gagner pendant la durée de préavis que la victime pouvait escompter (*CA Paris, 5<sup>e</sup> Chambre section B, 18 janvier 2007 ; CA Paris 11 octobre 2006 ; CA Douai, 7 décembre 2006*).
- frais engagés et temps perdu (*CA Rouen, 14 décembre 2006*).

#### *CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2006*

Le préjudice est constitué par le gain manqué s'analysant en la perte de la marge bénéficiaire brute pendant la durée du préavis et par les pertes éprouvées s'analysant en la charge financière liée au stock d'articles non susceptibles d'être vendus. Les éléments du préjudice de perte d'image dans le milieu professionnel considéré ne sont pas établis. Jugé en outre que la victime avait choisi de se placer dans un état de dépendance économique et que, même si cette occurrence ne peut lui être imputée à faute, elle s'oppose à l'invocation d'un préjudice qui serait lié à la perte de chance de se rétablir ou de réussir une reconversion.  
Montant des dommages-intérêts : 680.000 euros

#### *Cass. com., 11 juillet 2006*

Les éléments relatifs à la marge brute commerciale tenant compte de la variation du stock produite par la victime de la rupture constituent un élément à retenir à titre de base de calcul de l'indemnité réparatrice de préjudice.

Montant des dommages-intérêts : 300.000 euros

#### *CA Paris, 11 octobre 2006*

Le préjudice est constitué par la privation du chiffre d'affaires pour la durée du préavis et la perte de marge qui s'en est suivie ainsi que par leur répercussion sur la valeur du fonds de commerce et la perte d'image auprès des autres clients.

Montant des dommages-intérêts : 60.000 euros

#### *CA Reims, 6 novembre 2006*

N'est pas réparable le préjudice consécutif à la procédure collective de la victime de la rupture dès lors qu'un lien de causalité n'est pas démontré entre la rupture et la liquidation de la société.

Mais un préjudice économique est néanmoins pris en compte en raison de la perte de la rémunération forfaitaire qui avait été initialement allouée à la victime avant d'être remplacée par une rémunération calculée en fonction des opérations conduites à leur terme.

Montant des dommages-intérêts : 50.000 euros

*T. com. Coutances, 10 novembre 2006*

Une indemnité doit être accordée à la victime de la rupture sur la base de la marge brute qu'elle aurait dû réaliser durant la période de préavis.

Montant des dommages-intérêts : 35.715 euros

*CA Douai, 7 décembre 2006*

La perte de valeur du stock résiduel d'un distributeur est évaluée à 160.000 euros. Le manque à gagner est évalué à 58.210 euros. En outre, dès lors que le distributeur s'est trouvé dans l'incapacité de proposer à sa clientèle habituelle les produits qu'il offrait depuis 37 ans, l'atteinte à son image évaluée à 30.000 euros doit être réparée.

Montant des dommages-intérêts : 248.210 euros

*CA Rouen, 14 décembre 2006*

Le préjudice réparable au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce ne peut être constitué par la perte de chance de réaliser les gains que permettait la conclusion du contrat dès lors que cette perte ne résulte que de la rupture elle-même et non des circonstances qui la rendent fautive. Le préjudice réparable réside en l'espèce dans les frais engagés par l'agence de publicité, victime de la rupture, et dans le temps perdu pour la réalisation des maquettes, soit une somme évaluée à 6000 euros.

Montant des dommages-intérêts : 6.000 euros

*CA Paris, 6 juillet 2007*

Le préjudice subi par la victime d'une rupture brutale tient aux conséquences de l'absence de préavis, et non à la rupture elle-même.

Montant des dommages-intérêts : 250 000 Euros, mais la victime avait déjà été en partie indemnisée par son ancien partenaire.

*CA Dijon, 15 novembre 2007*

Le préjudice est évalué en fonction exclusivement de la moyenne mensuelle des achats figurant au tableau dressé par le franchisé, auteur de la rupture (le chiffre d'affaires et le taux de marge brute avancés par la victime de la rupture n'étant pas justifiés).

Les préjudices tenant à la recherche d'un nouveau franchisé, à la concurrence du cessionnaire du bail et à la perte de clientèle n'étant pas justifiés, aucune somme n'est allouée à ce titre.

Montant des dommages-intérêts : 5 000 euros.

*CA Dijon, 4 décembre 2007*

Le préjudice résultant du défaut d'observation d'un préavis doit être évalué au regard de la marge bénéficiaire brute que la victime aurait été en droit d'escompter en l'absence de rupture des relations commerciales (appréciation au regard d'un taux de marge moyen).

En revanche, la victime de la rupture ne démontrant pas qu'elle s'est trouvée dans l'impossibilité de satisfaire aux commandes qui lui ont été passées, ni que son image de marque s'en est trouvée dégradée, est déboutée de sa demande de dommages-intérêts à ce titre.

Montant des dommages-intérêts : 117 389 euros

## **Amende civile**

Une seule décision statue sur la demande en condamnation par le Ministre chargé de l'économie de l'auteur de la rupture :

*Cass. com., 23 janvier 2007*

« Le ministre chargé de l'économie, auquel l'article L. 442-6-III du Code de commerce permet d'introduire une action tendant notamment au prononcé d'une amende civile à l'encontre de l'auteur de pratiques mentionnées par les premiers paragraphes de ce texte, ne peut, sans méconnaître les dispositions susvisées, solliciter la condamnation de l'auteur de telles pratiques au paiement d'une amende civile lorsqu'il intervient pour la première fois en cause d'appel sur le fondement de l'article L. 470-5 du Code de commerce ».



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

**I. Nombre de décisions**

Aucune décision concernant la violation d'une exclusivité n'a été relevée sur la période considérée.

<p style="text-align: center;"><b>ARTICLE L.442-6-III</b> <b>ACTION TENDANT A LA SANCTION DES PRATIQUES</b> <b>DISCRIMINATOIRES ET ABUSIVES</b></p>
---

**I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues** : 1 en 2007.

- Un arrêt de la Cour de cassation.

**II. Bilan**

**Une intervention volontaire du Ministre**

**III. Evolution**

Données non significatives.

**Observations générales**

Plusieurs décisions ont été rendues sur le fondement de l'article L.442-6-III au cours de la période considérée, mais seule l'une d'entre elles faisait suite à une action engagée par un opérateur économique.

Les décisions rendues sur le fondement de l'article L.442-6-III font généralement suite à une action intentée par le Ministre de l'Economie et des Finances (*T. com. Nanterre, 28 mars 2007 ; CA Versailles, 3 mai 2007 ; CA Angers, 29 mai 2007 ; CA Reims, 6 novembre 2007*), ou à une intervention de ce dernier (Cf. décision étudiée).

**Analyse des décisions**

**Référence de la décision étudiée**

Cass. com., 23 janvier 2007, pourvoi n° 04-16779, F-PB

**Secteur d'activité concerné**

Secteur de la distribution de prêt à porter féminin (vente par correspondance)

**Données relatives à l'application de l'article L. 442-6-III**

**- Conditions dans lesquelles l'article se trouve invoqué**

Le Ministre de l'Economie était intervenu en cause d'appel dans un litige opposant un fabricant de prêt à porter féminin à une société de vente par correspondance, que ce dernier avait assignée pour rupture brutale de leur relation commerciale.

**- Mesure sollicitée**

Le Ministre de l'Economie demandait la condamnation de la société auteur de la rupture brutale au paiement d'une amende civile.

**Solution retenue par la décision envisagée**

Selon la chambre commerciale, « *le ministre chargé de l'économie, auquel l'article L.442-6-III du Code de commerce permet d'introduire une action tendant notamment au prononcé d'une amende civile à l'encontre de l'auteur de pratiques mentionnées par les premiers paragraphes de ce texte, ne peut, sans méconnaître les dispositions susvisées, solliciter la condamnation de l'auteur de telles pratiques au paiement d'une amende civile lorsqu'il intervient pour la première fois en cause d'appel sur le fondement de l'article L.470-5 du Code de commerce* ».

Elle casse sur ce point l'arrêt d'appel qui avait déclaré l'action du ministre recevable, au motif que l'article L.470-5 du Code de commerce concerne l'ensemble du livre IV du Code de commerce, notamment l'article L.442-6-I, 5°, et permet au ministre chargé de l'économie d'intervenir dans une instance mettant en jeu ces dispositions, même pour la première fois en cause d'appel, ce dernier occupant, pour l'exercice de ses prérogatives, une position comparable à celle du ministère public. Les juges d'appel avaient fait droit à la demande de condamnation de l'auteur de la rupture brutale au paiement d'une amende civile.