

**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> janvier au 31 décembre 2012)*

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

## PRESENTATION GENERALE

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

Elle prolonge les études réalisées pour la période du 1<sup>er</sup> janvier 2004 au 31 décembre 2011, et porte sur les décisions rendues entre le 1<sup>er</sup> janvier 2012 et le 31 décembre 2012 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 lesquels sont traités dans l'étude réalisée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

Les décisions recensées sont celles ayant fait l'objet d'une publication dans des revues juridiques notamment la « Lettre de la distribution » et sur des sites diffusant des bases de données jurisprudentielles, ou ayant fait l'objet d'une communication par des cabinets d'avocats en relation avec la Faculté de Droit de Montpellier. Il n'est pas possible d'apprécier si, dans le domaine étudié, elles représentent une part significative des décisions rendues et constituent par voie de conséquence une image pertinente de l'ensemble des solutions apportées. On relèvera que cette année, davantage de décisions ont été transmises par des cabinets d'avocats, ce qui doit être pris en compte dans l'interprétation de l'augmentation du nombre de décisions rendues.

Ces décisions 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 ..... p.4
- Article L.441-6 C. com. : Communication des conditions de vente et pénalités de retard ..... p.10
- Article L.441-7 C. com. et L.441-6 (ancien) C. com. : Coopération commerciale et services distincts ..... p.20
- Article L.442-2 C. com. : Revente à un prix inférieur au prix d'achat effectif ..... p.22
- Article L.442-5 C. com. : Imposition du prix de revente ..... p.23
- Ancien article L.442-6-I, 1<sup>o</sup> C. com. : Pratiques discriminatoires ..... p.25
- Article L.442-6-I, 1<sup>o</sup> C. com. : Obtention d'un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu..... p. 27
- Ancien article L.442-6-I, 2<sup>o</sup>, a) C. com. : Avantage disproportionné ou service fictif..... p.27
- Ancien article L.442-6-I, 2<sup>o</sup>, b) C. com. : Abus de dépendance, de puissance d'achat ou de vente ..... p.31
- Article L.442-6-I, 2<sup>o</sup> C. com. : Soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif ..... p.35
- Article L.442-6-I, 3<sup>o</sup> C. com. : Obtention d'un avantage condition préalable à la passation de commande sans engagement écrit ..... p.40
- Article L.442-6-I, 4<sup>o</sup> C. com. : Menace de rupture brutale ..... p.42
- Article L.442-6-I, 5<sup>o</sup> C. com. : Rupture brutale des relations commerciales établies ..... p.45
- Article L.442-6-I, 6<sup>o</sup> C. com. : Tierce complicité à la violation de l'interdiction de revente hors réseau..... p.136
- Article L.442-6-I, 7<sup>o</sup> C. com. : Soumission à des conditions de règlement manifestement abusives ou qui ne respectent pas le plafond fixé au 9<sup>ème</sup> alinéa de l'article L.441-6..... p.139
- Article L.442-6-I, 8<sup>o</sup> C. com. : Retour de marchandises ou pénalités d'office ..... p.141
- Article L.442-6-I, 9<sup>o</sup> C. com. : Non communication de conditions générales ..... p.142
- Article L.442-6-II C. com. : Nullité des clauses ou des contrats prévoyant des pratiques restrictives ..... p.143
- Article L.442-6-III C. com. et Article D.442-3 C. com. : Action du Ministre et compétence..... p.145

---

<sup>1</sup> Ont contribué à la présente étude, sous la direction du Professeur Nicolas Ferrier, Maxime Alby (Allocataire de recherche), Lucas Bettoni (Chargé d'enseignements), Alexis Boisson (Docteur en droit, Chargé d'enseignement), Aurélie Brès (MCF Montpellier I), Sybille Chaudouet (Allocataire de recherche), Mathias David-Calas (Ater), Axelle Duffour (Ater), Nicolas Eréséo (MCF IUT Strasbourg), Julien Faure (Chargé d'enseignements), Aurore Fournier (MCF Perpignan Via Domitia), Clémence Mouly-Guillemaud (MCF Montpellier I), ainsi que les étudiants du Master 2 recherche *Droit de la distribution et des contrats d'affaires*.

L'ensemble de ces recensions révèle plusieurs tendances dans le traitement judiciaire des pratiques restrictives de concurrence.

- La première est la très faible application voire l'absence d'application de nombreuses dispositions, dans le prolongement des années précédentes :
  - Ne fait l'objet d'aucune application : Art. L. 442-2 sur la revente à perte,
  - Sont très faiblement appliqués : Art. L. 441-7 et ancien Art. L. 441-6 sur la coopération commerciale [3] ; Art. L. 442-5 sur l'imposition d'un prix de revente [3] ; Art. L. 442-6-I, 1° sur l'octroi d'avantage sans contrepartie [8] ; Art. L. 442-6-I, 3° sur l'obtention d'avantage préalable à la commande [3] ; Art. L. 442-6-I, 4° sur la menace de rupture [5] ; Art. L. 442-6-I, 6° sur la participation aux rétrocessions hors réseau [7] ; Art. L. 442-6-I, 7° sur les conditions abusives de règlement [2] ; Art. L. 442-6-I, 8° sur la sanction abusive pour défaut de livraison [1] et Art. L. 442-6-I, 9° sur le défaut de communication de conditions générales [1],

Les raisons de ces faibles applications ont été données dans les précédents rapports. Elles pourraient inspirer une réflexion sur la pertinence du maintien, tout au moins en l'état, de ces dispositions et s'agissant des dispositions qui ne donnent également lieu qu'à peu de décisions sur initiative du Ministre.

- La seconde est la stabilité de l'application de l'article L. 442-6-I, 2° sur le déséquilibre significatif [14], du moins pour les actions qui ne sont pas à l'initiative du Ministre, seules examinées.
- La troisième tendance est le net accroissement de l'application de l'article L. 441-6 sur les pénalités de retard [51].
- La quatrième tendance est, dans la continuité des précédents rapports, la très forte application du dispositif de l'article L. 442-6-I, 5° sur la rupture brutale de relations [249]. Elle s'explique bien sûr par le contexte qui incite la victime de la rupture à agir puisqu'elle n'a rien à y perdre (cf. les hypothèses fréquentes d'actions dans le cadre d'une procédure collective) mais aussi par l'interprétation très (voire trop) extensive de ses conditions par les juges, qui appellerait une réflexion générale sur la portée de ce dispositif voire de certains autres qui visaient initialement à encadrer les relations commerciales entre fournisseurs et grand distributeurs mais qui sont aujourd'hui étendus à tout type de relations professionnelles.
- Enfin on observe que les juridictions spécialisées dans le traitement des pratiques restrictives de concurrence ne rendent pas de décisions sensiblement différentes de celles émanant de juridictions non spécialisées. Cette observation conforte l'interrogation exprimée dans les précédents rapports sur la nécessité d'une spécialisation des juridictions dans ce domaine, eu égard l'application extensive de nombreux textes.

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

### **I) Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions : 25**

- Cour de cassation : 1
- Cours d'appel : 24

### **II) Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 4**

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 20**

**Nombre de décisions ne se prononçant pas : 1**

**Aucune intervention volontaire du Ministre**

### **Observations générales**

Le grief habituellement retenu à l'appui d'une condamnation pour facturation non conforme tient à l'emploi de termes généraux empêchant l'identification précise de la nature des services ou des produits commercialisés, l'objectif du législateur étant de prévenir et sanctionner les pratiques consistant à facturer des services fictifs, telle la fausse coopération commerciale. Pour l'année 2012, une décision seulement illustre positivement cette tendance de fond (Cass. com., 11 septembre 2012). Plus généralement, l'absence de facture conforme est reçue par les juges comme un élément parmi d'autres lorsqu'il s'agit de relever l'inexistence d'un prétendu engagement (CA Dijon, 9 février 2012).

Les cas tirant de l'inobservation de l'art. L. 441-3 C. com. des conséquences au plan contractuel apparaissent néanmoins comme très minoritaires. En effet, venant confirmer une tendance lourde désormais, le texte est de plus en plus fréquemment invoqué par des débiteurs cherchant à échapper au paiement de leur dette. Les magistrats refusent de conforter ces manœuvres et écartent certaines prétentions excessives, jugeant ainsi que la tardiveté de factures ne saurait pour autant caractériser leur fausseté (CA Versailles, 16 octobre 2012) ou refusant de sanctionner « l'émission prématurée d'une facture » (CA Orléans, 12 janvier 2012). Plus fermement encore, les magistrats réaffirment la nature essentiellement pénale de la sanction de l'art. L. 441-3 C. com., qui ne prévoit « aucune sanction civile telle que la nullité de la facture ou le défaut d'exigibilité de la prestation insuffisamment caractérisée » (CA Colmar, 17 septembre 2012 ; CA Aix-en-Provence, 19 septembre 2012). Dans cet esprit, un arrêt précise en des termes très généraux qu'« aucune conséquence civile n'est attachée à cette violation » (CA Paris, 21 novembre 2012). L'irrespect de l'art. L. 441-3 C. com. n'a ainsi aucune incidence sur la validité de l'obligation litigieuse. En effet, l'article pose une règle de forme et non de fond, sa violation ne saurait remettre en cause la validité d'une créance (CA Versailles, 12 avril 2012), d'une obligation à paiement (CA Paris, 25 janvier 2012), ou encore d'une facture fut-elle non-conforme aux prescriptions légales (CA Douai, 24 mai 2012 ; CA Colmar, 17 septembre 2012). L'inobservation de l'article ne saurait en outre établir l'absence de contrepartie réelle de sommes irrégulièrement facturées (CA Douai, 19 juin 2012, rendu en matière de coopération commerciale). On notera enfin que de nombreux arrêts relient le rejet de ces prétentions avec le principe de liberté de la preuve entre commerçants.

En parallèle à cette tendance, une série de décisions s'inscrit dans une démarche complémentaire, qui pourrait inciter les acteurs du marché à se soumettre d'eux-mêmes aux prescriptions légales. Ainsi, le respect des règles de facturation est pointé par le juge lorsqu'il est appelé à reconnaître la réalité ou les qualités d'une créance contestée

(CA Montpellier, 27 novembre 2012 ; CA Rennes, 24 avril 2012). En outre, la production de factures conformes a pu conditionner une condamnation à des dommages et intérêts (CA Nîmes, 22 mars 2012). En matière de référés, l'absence d'une facture conforme est une contestation sérieuse s'opposant à la demande de paiement provisionnel (CA Paris, 23 octobre 2012, 3 arrêts). Alors que la sanction textuelle, essentiellement pénale, de l'art. L. 441-3 C. com. peut s'avérer décevante en pratique, ces arrêts peuvent être lus comme autant d'incitations à se plier à ses prescriptions.

### **Référence des décisions étudiées**

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01414*  
*CA Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/07614*  
*CA Dijon, 31 janvier 2012, RG n° 10/02309*  
*CA Dijon, 9 février 2012, RG n° 11/00750*  
*CA Nîmes, 22 mars 2012, RG n° 10/01851*  
*CA Paris, 29 mars 2012, RG n° 10/03259*  
*CA Versailles, 12 avril 2012, RG n° 11/ 01737*  
*CA Rennes, 24 avril 2012, RG n° 10/08738*  
*CA Paris, 9 mai 2012, RG n° 09/22456*  
*CA Douai, 24 mai 2012, RG n° 09/09041*  
*CA Douai, 19 juin 2012, RG n° 10/03492*  
*CA Nîmes, 6 septembre 2012, RG n° 11/01391*  
*Cass. com., 11 septembre 2012, n° 11-17458*  
*CA Colmar, 17 septembre 2012, RG n° 12/0671, 11/04697*  
*CA Aix-en-Provence, 19 septembre 2012, RG n° 10/19266*  
*CA Aix-en-Provence, 20 septembre 2012, RG n° 11/12414*  
*CA Angers, 9 octobre 2012, RG n° 12/00507, 692*  
*CA Colmar, 10 octobre 2012, RG n° 10/06136*  
*CA Nîmes, 11 octobre 2012, RG n° 11/00427*  
*CA Versailles, 16 octobre 2012, RG n° 11/08449*  
*CA Paris, 23 octobre 2012, RG n° 12/04788*  
*CA Paris, 23 octobre 2012, RG n° 12/04790*  
*CA Paris, 23 octobre 2012, RG n° 12/04793*  
*CA Paris, 21 novembre 2012, RG n° 10/08275*  
*CA Montpellier, 27 novembre 2012, RG n° 11/06905*

### **Analyse des décisions**

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01414*

Secteur d'activité : Création et exploitation de sites internet dans le domaine de la mode

La cour d'appel rappelle que l'art. L. 441-3 C. com. sanctionne les facturations tardives, mais n'interdit nullement au créancier de facturer tout ou partie du prix avant l'exécution de sa prestation. La cour écarte par ailleurs le grief de non-indication sur la facture de l'adresse courriel du prestataire.

Décision antérieure : T. com. Tours, ord. réf., 7 mars 2011

*CA Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/07614*

Secteur d'activité : Prestations de comptabilité facturées au locataire-gérant d'un fonds de commerce

Rappelant qu'entre commerçants, la preuve s'opère en principe par tout moyen, la cour d'appel considère que la non-conformité éventuelle de factures aux règles légales de facturation est sans incidence sur l'obligation à paiement du débiteur, au titre d'un contrat et de prestations dont la réalité n'est pas sérieusement contestable.

Décision antérieure : T. com. Paris, 8 mars 2011

CA Dijon, 31 janvier 2012, RG n° 10/02309

Secteur d'activité : Sous-traitance en matière de travaux d'électricité

La contestation fondée sur l'art. L. 441-3 C. com., relative au seul montant de prestations facturées, ne justifie pas l'irrecevabilité d'une demande en paiement.

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 8 octobre 2010

CA Dijon, 9 février 2012, RG n° 11/00750

Secteur d'activité : Agence commerciale

Un ensemble d'éléments était fourni par le demandeur à une action en paiement pour des prestations qu'il prétendait avoir réalisées au titre d'un mandat d'agence commerciale : relations commerciales antérieures entre les parties, notes de travail, mails, courriers et télécopies, participation à des réunions et prise en charge de frais commerciaux et frais de déplacements. La cour d'appel estime que ces éléments ne suffisent pas à établir l'existence alléguée des prestations, ni celle d'un mandat d'agence commerciale. D'une part, la cour relève la non-conformité des factures produites aux prescriptions de l'art. L. 441-3 C. com., celles-ci ne dénommant pas précisément les prestations concernées. D'autre part, dès lors qu'ils étaient antérieurs à la période de facturation concernée et qu'ils émanaient du demandeur, les divers éléments allégués ne permettaient pas d'établir de lien avec les prestations en cause.

Décision antérieure : T. com. Chalon-sur-Saône, 28 mars 2011

CA Nîmes, 22 mars 2012, RG n° 10/01851

Secteur d'activité : Fabrication et distribution de produits à base de silicone destinés aux professionnels de la chirurgie plastique

La cour d'appel reçoit certaines demandes en paiement formulées par un distributeur à l'encontre d'un producteur dont la marchandise a été déclarée non commercialisable, mais « *sous la condition toutefois requise que [le distributeur] lui remette des factures rectifiées correspondant à ces produits* » conformément aux exigences de l'art. L. 441-3 C. com.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 26 février 2010

CA Paris, 29 mars 2012, RG n° 10/03259

Secteur d'activité : Contrat de stationnement de wagons ferroviaires

La cour d'appel admet la régularité de factures dont l'incomplétude au regard de l'art. L. 441-3 C. com. était invoquée, au motif qu'elles indiquent, en face du montant facturé, « *les frais de séjour wagon réseau en gare de Modane pour une période précise* » et que le montant indiqué correspond « *à un décompte communiqué au client qui détaille pour chaque wagon la durée du stationnement et le prix journalier applicable* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 novembre 2009

CA Versailles, 12 avril 2012, RG n° 11/01737

Secteur d'activité : Développement de logiciels et de matériel de télécommunication

Un commanditaire s'opposait au paiement d'une dette contractuelle demandé par le mandataire liquidateur de l'un de ses prestataires. Cette somme ne serait pas due, selon lui, dès lors qu'elle n'avait pas donné lieu à l'émission d'une facture, imposée par le contrat comme une condition d'exigibilité. Par ailleurs il prétendait que le processus de validation contractuel n'avait pas été conduit à son terme, ce qui expliquait l'absence de facture, et invoquait enfin l'insuffisance des prestations réalisées. La cour d'appel récuse cette argumentaire et précise que les articles 89 du Code général des impôts et L. 441-3 C. com., tout comme les dispositions contractuelles applicables en l'espèce « *n'ont pas pour effet de conditionner l'existence de la créance à l'émission de la facture, et une facture ne saurait constituer la seule justification d'une créance* ». En l'espèce, divers éléments, tels un tableau comptable récapitulatif et des correspondances, apportaient bien la preuve des prestations réalisées et des sommes dues.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 21 décembre 2010

CA Rennes, 24 avril 2012, RG n° 10/08738

Secteur d'activité : Contrat de commission

Dans le cadre d'une procédure de liquidation judiciaire, la cour d'appel se prononce sur le caractère privilégié de la créance d'un commissionnaire, qui s'étend normalement aux intérêts des sommes dues (art. L. 132-2 C. com.). En l'espèce, les factures comportaient au verso, de manière très apparente, les délais de paiement ainsi que le mode de calcul des pénalités de retard. Le respect des mentions exigées par l'art. L. 441-3 C. com. ainsi que l'absence de contestation de ces factures conduisent la cour d'appel à admettre la créance ainsi que son caractère

privilegié pour le capital, mais également pour les intérêts de retard, réformant ainsi l'ordonnance déferée.  
Décision antérieure : T. com. Saint Nazaire, 22 novembre 2012

*CA Paris, 9 mai 2012, RG n° 09/22456*

Secteur d'activité : Bail commercial

La condamnation du locataire défaillant au paiement d'une indemnité d'occupation, puis la signature d'un protocole, engageant au paiement de l'indemnité prévue « *sans que le bailleur soit obligé à facturation* ». Le locataire, qui invoquait en outre l'absence de reddition des comptes des charges locatives, voit son argument écarté par la cour d'appel au motif que « *le défaut allégué de régularité de la facture au visa de l'art. L. 441-3 C. com. et des dispositions du Code des impôts (sic) est sans incidence sur l'obligation à paiement née du bail* ».

Décision antérieure : Cass. com. 30 septembre 2009 (renvoi après cassation : CA Paris, 16 avril 2008)

*CA Douai, 24 mai 2012, RG n° 09/09041*

Secteur d'activité : Prestations de restauration collective en maison de retraite

Dans le cadre d'un contrat dit de « fournitures sur dépense contrôlée » le client reprochait au prestataire restaurateur d'avoir violé l'obligation contractuelle de répercuter certains rabais dont il bénéficiait sur le prix des prestations facturées. Procédant à l'examen de la véracité de ces allégations, la cour d'appel réaffirme le principe selon lequel des irrégularités de facturation fondées sur l'art. L. 441-3 du C. com., à les supposer avérées, n'entraînent pas la nullité des factures en cause ni l'inexistence des prestations les sous-tendant.

Décision antérieure : T. com. Lille, 24 novembre 2009

*CA Douai, 19 juin 2012, RG n° 10/03492*

Secteur d'activité : Grande distribution, coopération commerciale

L'acceptation, par un fournisseur, de la facturation de prestations de coopération commerciale résultait en l'espèce de la signature de conditions générales de vente ainsi que de factures. Dès lors, « *l'insuffisance des mentions apposées sur les factures de coopération commerciale au regard de l'obligation de facturation détaillée édictée par l'art. L. 441-3 C. com. n'est pas de nature à établir que les sommes facturées étaient dépourvues de toute contrepartie réelle* ». En conséquence, celui qui prétend à cette absence de contrepartie réelle doit en apporter la preuve, conformément à l'article 9 du Code de procédure civile.

Décision antérieure : T. com. Roubaix-Tourcoing, 25 mars 2012

*CA Nîmes, 6 septembre 2012, RG n° 11/01391*

Secteur d'activité : Sous-traitance en matière de travaux d'étanchéité

Un maître d'ouvrage s'était abstenu d'exiger de l'entrepreneur principal qu'il se mette en règle avec les obligations résultant de la loi du 31 décembre 1975 (soit faire accepter le sous-traitant, soit exiger de l'entrepreneur principal qu'il justifie d'une caution afférente à l'intervention du sous-traitant).

Suite à la liquidation judiciaire frappant l'entrepreneur principal, le maître d'ouvrage estimait que le sous-traitant avait contribué à la survenance de son propre préjudice, en raison du manquement à son obligation d'émettre une facture dès l'achèvement des prestations, conformément aux dispositions de l'art. L. 441-4 C. com. Le sous-traitant aurait ainsi perdu une chance d'être payé par l'entrepreneur principal à une date à laquelle celui-ci n'était pas encore dans un état de difficulté de paiement. La cour d'appel rejette ce raisonnement dès lors qu'il n'est pas établi que le retard de facturation reproché au sous-traitant a concouru à la réalisation de son préjudice, celui-ci résultant du défaut d'observation des obligations légales pesant sur le maître d'ouvrage.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 10 janvier 2011

*Cass. com., 11 septembre 2012, n° 11-17458*

Secteur d'activité : Fournisseur de bijoux en relation avec une centrale d'achats

Un fabricant de bijoux entretenait des relations commerciales régulières avec un groupe du secteur de la grande distribution. Dans un contexte de fausse coopération commerciale et de rupture brutale de relations commerciales établies, la cour d'appel constatait, entre autres griefs, que les factures produites ne respectaient nullement les exigences de l'art. L. 441-3 C. com. et se contentaient « *de libellés généraux tels que "contrat cadre de collaboration et de coopération commerciale" ou "partenariat" ou encore "gestion du versement centralisé des ristournes/services et répartition auprès des magasins"* ». En conséquence, plusieurs sociétés du groupe de distribution étaient condamnées à restituer au fournisseur les sommes indûment perçues, faute de preuve de la réalité des services facturés.

La Cour de cassation confirme, sur ce point, les constatations opérées par la cour d'appel. Elle indique en outre que « la nullité d'ordre public économique des contrats de coopération commerciale » est une nullité absolue qui

se prescrit en 10 ans, en application de l'art. L. 110-4 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 17 juin 2008 applicable en l'espèce.

Décision antérieure : CA Paris, 24 mars 2011

*CA Colmar, 17 septembre 2012, RG n° 12/0671, 11/04697*

Secteur d'activité : Sous-traitance en matière de travaux de menuiserie

A l'appui de son refus de payer certaines factures et de sa demande reconventionnelle en réparation, un entrepreneur imputait un certain nombre de malfaçons à son sous-traitant, ainsi que l'inobservation par celui-ci des prescriptions de l'art. L. 441-3 C. com. En effet, les factures ne mentionnaient pas la date des prestations de services, ni la dénomination précise et le prix unitaire des prestations. La cour d'appel rappelle que l'exigence de l'article précité est « *sanctionnée par une amende pénale mais que ces dispositions n'ont prévu aucune sanction civile telle que la nullité de la facture ou le défaut d'exigibilité de la prestation insuffisamment caractérisée* ». En l'espèce, le non-respect de cette disposition n'était la cause d'aucun préjudice, le détail des prestations réalisées ayant été par ailleurs produit dans le cadre des débats. La cour relève enfin que l'origine des malfaçons, réparées par l'entrepreneur, ne pouvait être déterminée par l'examen des factures, faute d'autre élément objectif.

Décision antérieure : TI Colmar, 22 septembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 19 septembre 2012, RG n° 10/19266*

Secteur d'activité : Services de transports de personnes, location de véhicules avec chauffeur

La cour d'appel rappelle que les prescriptions de l'art. L. 441-3 al. 2 et 3 C. com. ne sont sanctionnables qu'aux plans fiscal et pénal. La preuve en matière commerciale étant libre, l'omission de la quantité et de la dénomination précise sur les factures en cause est insuffisante pour les écarter des débats.

Décision antérieure : T. com. Cannes, 16 septembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 20 septembre 2012, RG n° 11/12414*

Secteur d'activité : Travaux de menuiserie

Une société qui reconnaît avoir établi deux devis litigieux ne peut se prévaloir du non-respect de l'art. L. 441-3 C. com., qui régit l'établissement des factures, pour soutenir que l'un d'entre eux doit être écarté et l'autre retenu.

Décision antérieure : T. com. Cannes, 23 juin 2011

*CA Angers, 9 octobre 2012, RG n° 12/00507, 692*

Secteur d'activité : Vente par démarchage à domicile

Une convocation devant le tribunal correctionnel pour vente sans facture, bien que visant des articles abrogés, demeure légalement fondée dès lors que ces articles ont été intégralement repris par les articles L. 441-3 et L. 441-4 C. com.

Décision antérieure : T. corr. Le Mans, 9 janvier 2012

*CA Colmar, 10 octobre 2012, RG n° 10/06136*

Secteur d'activité : Fabrication industrielle de figurines

Des factures irrégulières quant aux exigences légales ne peuvent être pour autant déclarées nulles et peuvent donc être produites en éléments de preuve des contrats correspondants. En effet : « *En matière commerciale, la preuve à l'égard d'un commerçant est libre. La production de factures qui ne constituent pas des actes juridiques ne démontre pas à elle seule l'existence d'un contrat mais elles peuvent constituer des éléments de preuve recevables, peu important qu'elles présentent ou non un caractère de conformité aux prescriptions légales et aux obligations fiscales telles qu'elles résultent des articles L. 441-3 C. com. et 289-1 du Code général des impôts* ».

Décision antérieure : TGI Strasbourg 13 août 2010

*CA Nîmes, 11 octobre 2012, RG n° 11/00427*

Secteur d'activité : Construction de logements

Dans un contexte de fraude fiscale avérée, impliquant les deux parties au contrat, les dispositions de l'art. L. 441-3 C. com., définissant un délit pénal, ont pu valablement être relevées d'office sans réouverture des débats. En outre, elles ont pu motiver le rejet des prétentions d'un maître d'ouvrage non-professionnel, dans la mesure où elles avaient vocation à s'appliquer à l'entrepreneur, professionnel de la construction.

Décision antérieure : T. com. Avignon 17 septembre 2010



CA Versailles, 16 octobre 2012, RG n° 11/08449

Secteur d'activité : Entreprises de conseil en organisation et gestion de projet

« *La tardiveté des factures émises, pour certaines, plusieurs mois après la fin de ces prestations, n'a pas pour effet d'en établir la fausseté, étant observé que cette facturation tardive est conforme aux pratiques qui avaient cours entre les deux sociétés et que le non respect des dispositions de l'art. L. 441-3 C. com. est à cet égard sans incidence* ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 1<sup>er</sup> décembre 2010

CA Paris, 23 octobre 2012, (3 arrêts) RG n° 12/04788 ; RG n° 12/04790 ; RG n° 12/04793

Secteur d'activité : Achat et vente de métaux précieux sur Internet

Pour chacune des trois espèces, un vendeur professionnel, n'avait pas émis de factures correspondant aux ventes d'or dont elle réclamait le paiement provisionnel. La cour d'appel considère « *que si l'émission d'une facture n'est pas une condition de la validité de la vente, pesant sur [l'acquéreur] son absence, en violation des obligations légale et contractuelle [du vendeur], constitue une contestation sérieuse s'opposant à ce qu'il soit fait droit à sa demande de provision* ».

Décisions antérieures: T. com. Paris, ord. réf., 21 février 2012 (3 décisions)

CA Paris, 21 novembre 2012, RG n° 10/08275

Secteur d'activité : Contrat de franchise et centrale de référencement en matière d'installation de chauffage

Un franchiseur agissait également en qualité de centrale de référencement auprès de fournisseurs sélectionnés, qu'il mettait en relation avec ses franchisés. La nouvelle direction de l'un de ces fournisseurs contestait la régularité d'une facture émise par la centrale pour « *participation publicitaire* », en raison, d'après elle, de l'absence de dénomination précise des prestations effectuées et de l'absence de service rendu, de contrat ou bon de commande. La cour d'appel relève en l'espèce que la preuve d'un contrat qu'elle qualifie de courtage entre deux sociétés était apportée par différents éléments. Dans ce contexte, elle rappelle qu'en matière commerciale la preuve peut être rapportée par tous moyens. Elle indique que « *si l'inobservation des règles relatives à la facturation d'achats de produits ou de prestations de services édictées par l'art. L. 441-3 C. com. constitue une infraction sanctionnée par l'art. L. 441-4 du même Code par une amende de 75 000 euros, aucune conséquence civile n'est attachée à cette violation et la société [débitrice] ne saurait s'en prévaloir* ».

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 16 février 2010

CA Montpellier, 27 novembre 2012, RG n° 11/06905

Secteur d'activité : Contrat de location gérance

Dans cette espèce, divers éléments conduisent la cour d'appel à admettre la réalité d'une créance qui était contestée. D'une part, des factures conformes aux prescriptions de l'art. L. 441-3 C. com. ont été dûment enregistrées dans la comptabilité de l'émetteur, celle-ci ayant valeur probante entre commerçants en application de l'art. L. 123-23 C. com. D'autre part, la cour relève l'absence de protestation de leur destinataire après réception d'une mise en demeure ainsi que sa non-comparution devant le tribunal de commerce suite à une assignation qui lui a été délivrée.

Décision antérieure : T. com. Narbonne, 20 septembre 2011

## **Article L. 441-6 C. com.**

### **Communication des conditions de vente et pénalités de retard**

#### **I) Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 51**

- Cour de cassation : 1
- Cours d'appel: 50
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

#### **II) Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 32**

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 19**

**Aucune intervention du Ministre**

#### **Observations générales**

Seules deux décisions concernent la question de la communication des conditions générales de vente et de ses effets. Elles retiennent que cette exigence est subordonnée à la demande du client potentiel et que sa sanction est conditionnée à la démonstration d'un préjudice. En outre, elles soulignent que la communication des conditions générales de vente n'a pas pour effet de rendre opposables au cocontractant des clauses qui n'y figurent pas.

Le reste de la jurisprudence étudiée concerne les conditions d'application des pénalités de retard. La majorité des décisions admet que les pénalités de retard sont dues de plein droit, sans qu'un rappel soit nécessaire ni qu'elles aient à être expressément prévues dans les conditions générales des contrats (CA Metz 27 septembre 2012). Toutefois, de nombreux arrêts persistent à considérer que si le contrat liant les parties ne détermine pas les conditions de règlement et, plus particulièrement, le taux des pénalités applicables, alors l'article L. 441-6 C. com. ne doit pas recevoir application (CA Nîmes 15 novembre 2012).

Par ailleurs, des précisions intéressantes quant au domaine d'application de la disposition sont apportées par les juges du fond. Ainsi ont-ils pu considérer que celle-ci ne s'appliquait pas dans un litige entre non commerçants (CA Douai 11 janvier 2012) ou entre une société coopérative et l'un de ses associés (CA Chambéry 20 novembre 2012).

Le point de départ du calcul des pénalités de retard est également un problème récurrent résolu de manière diverse. En effet, si la plus grande partie des décisions le fixe au jour de l'échéance de la facture ou au jour suivant, certaines retiennent la date de la mise en demeure de payer (CA Paris 18 décembre 2012), celle de l'assignation (CA Douai 14 mars 2012), voire celle du prononcé de la décision (CA Toulouse 29 février 2012).

La détermination du taux applicable aux pénalités apparaît aussi délicate et révèle un problème plus vaste, en l'occurrence celui de l'application dans le temps des différentes versions de l'article L. 441-6 C. com. La plupart des arrêts appliquent le taux d'intérêt en vigueur à l'époque des faits litigieux. Néanmoins, certains juges considèrent qu'en vertu du caractère d'ordre public de cette disposition et de l'importance de son dispositif, la dernière version alors en vigueur, qui prévoit l'application d'un taux supérieur aux rédactions précédentes, doit être retenue (CA Paris 19 septembre 2012).

Enfin, la question de l'articulation des pénalités de retard telles qu'elles résultent de l'article susvisé avec un autre moyen de sanction du débiteur reçoit des réponses similaires. Ainsi, les juges refusent le cumul entre des pénalités de retard et des intérêts moratoires (CA Colmar 3 avril 2012), d'une part, entre des pénalités de retard et une clause pénale, d'autre part (CA Montpellier 23 octobre 2012). En outre, de nombreux arrêts admettent l'anatocisme sur le fondement de l'article 1154 C. civ. (CA Paris 2 octobre 2012).

### **Références des décisions étudiées**

CA Paris 11 janvier 2012, RG n° 10/10530  
CA Douai 11 janvier 2012, RG n° 10/07860  
CA Pau 12 janvier 2012, RG n° 10/05065  
CA Toulouse 16 janvier 2012, RG n° 10/05786  
CA Versailles 19 janvier 2012, RG n° 11/02442  
CA Douai 19 janvier 2012, RG n° 10/07870  
CA Versailles 31 janvier 2012, RG n° 10/09031  
CA Versailles 7 février 2012, RG n° 09/10063  
CA Paris 22 février 2012, RG n° 11/06311  
CA Toulouse 29 février 2012, RG n° 10/03875  
CA Poitiers 2 mars 2012, RG n° 10/03537  
CA Paris 14 mars 2012, RG n° 10/15338  
CA Douai 14 mars 2012, RG n° 11/02061  
CA Versailles 20 mars 2012, RG n° 10/09803  
CA Chambéry 20 mars 2012, RG n° 11/00239  
CA Douai 21 mars 2012, RG n° 11/02865  
CA Montpellier 22 mars 2012, RG n° 11/05080  
CA Lyon 30 mars 2012, RG n° 11/00913  
CA Colmar 3 avril 2012, RG n° 10/01714  
CA Douai 4 avril 2012, RG n° 11/03091  
CA Aix-en-Provence 5 avril 2012, RG n° 11/02055  
CA Rennes 24 avril 2012, RG n° 10/08738  
CA Paris 11 mai 2012, RG n° 10/22312  
Cass. com. 30 mai 2012, n° pourvoi 10-27713  
CA Versailles 5 juin 2012, RG n° 11/08126  
CA Douai 5 juillet 2012, RG n° 10/09019  
CA Bordeaux 10 août 2012, RG n° 10/07635  
CA Aix-en-Provence 13 septembre 2012, RG n° 11/01487  
CA Bordeaux 13 septembre 2012, RG n° 11/2663  
CA Paris 19 septembre 2012, RG n° 10/23404  
CA Metz 27 septembre 2012, RG n° 10/04124  
CA Paris 3 octobre 2012, RG n° 10/24599  
CA Montpellier 23 octobre 2012, RG n° 11/06115  
CA Versailles 30 octobre 2012, RG n° 11/08898  
CA Paris 31 octobre 2012, RG n° 10/16323  
CA Versailles 13 novembre 2012, RG n° 11/09189  
CA Versailles 13 novembre 2012, RG n° 11/04032  
CA Nîmes 15 novembre 2012, RG n° 11/02830  
CA Montpellier 15 novembre 2012, RG n° 12/01881  
CA Chambéry 20 novembre 2012, RG n° 11/02077  
CA Amiens 20 novembre 2012, RG n° 08/02680  
CA Nancy 21 novembre 2012, RG n° 12/00374  
CA Douai 27 novembre 2012, RG n° 12/00155  
CA Angers 27 novembre 2012, RG n° 11/01859  
CA Bastia 28 novembre 2012, RG n° 11/00566  
CA Douai 29 novembre 2012, RG n° 12/01746  
CA Paris 11 décembre 2012, RG n° 10/21186  
CA Aix-en-Provence 13 décembre 2012, RG n° 11/09303

CA Douai 18 décembre 2012, RG n° 11/07388  
CA Paris 18 décembre 2012, RG n° 12/08528  
CA Lyon 20 décembre 2012, RG n° 11/02430

## **Analyse des décisions**

### **1. Communication des conditions générales**

CA Pau 12 janvier 2012, RG n° 10/05065

Secteur d'activité : Conception de documents publicitaires

Une société assigne son cocontractant en paiement de dommages-intérêts au motif qu'il aurait manqué à son obligation de conseil, notamment en ne lui remettant pas ses conditions générales de vente, en violation de l'article L. 441-6 C. com. Les juges rejettent sa demande car si l'article impose la communication des CGV, cette exigence est subordonnée à la formulation par le client potentiel d'une demande en ce sens, ce que la société n'a pas fait. Au demeurant, ils ajoutent que, même si une telle demande avait été formulée, la société ne justifie d'aucun préjudice qui aurait pu résulter de l'absence de communication des CGV.

Décision antérieure : T. com. Tarbes 25 octobre 2010.

CA Metz 27 septembre 2012, RG n° 10/04124

Secteur d'activité : Distribution de produits alimentaires

La Cour d'appel écarte l'application d'une clause relative à la suppression des remises et ristournes en cas de retard de paiement, contenue dans les conditions générales de vente du distributeur. En effet, si l'article L. 441-6 C. com. impose la communication d'un tel document à celui qui en fait la demande, il n'a pas pour effet de rendre opposables à un cocontractant des conditions générales de vente qui n'auraient pas été portées à sa connaissance. Or, en l'espèce, le distributeur ne peut justifier de l'opposabilité du document. En revanche, les juges admettent qu'il n'y a pas lieu de s'interroger sur l'opposabilité de la clause relative aux pénalités de retard dans la mesure où celles-ci sont dues de plein droit, sans rappel et sans avoir à être indiquées dans les conditions générales des contrats, en vertu de l'article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines 20 juillet 2010.

### **2. Pénalités de retard**

CA Paris 11 janvier 2012, RG n° 10/10530

Secteur d'activité : Fourniture de produits d'entretien

Les juges du fond rejettent la demande du débiteur tendant à la suppression des pénalités de retard dues au titre de l'article L. 441-6 C. com. au motif que ses dispositions sont impératives et que les pénalités sont dues de plein droit, peu importe qu'elles n'aient pas été prévues au contrat. Ils rappellent, enfin, que les parties demeurent libres de convenir d'un éventuel dépassement du taux légal.

Décision antérieure : T. com. Paris 23 juin 2009.

CA Douai 11 janvier 2012, RG n° 10/07860

Secteur d'activité : Construction immobilière

Une société de promotion immobilière conclut un contrat de maîtrise d'ouvrage avec une entreprise de construction qui a sous-traité une partie de la réalisation du chantier à une troisième. L'exécution de la prestation n'ayant pas été payé par le maître d'ouvrage, le sous-traitant l'assigne en paiement du solde dû et réclame l'allocation de pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. La Cour d'appel rejette cette dernière demande au motif que cette disposition n'est applicable qu'entre commerçants.

Décision antérieure : TGI Lille 10 septembre 2010.

CA Toulouse 16 janvier 2012, RG n° 10/05786

Secteur d'activité : Réalisation de travaux immobiliers

Les magistrats rejettent la demande du créancier tendant à la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard au motif que l'article L. 441-6 C. com. n'est pas applicable au contrat de louage d'ouvrage.

Décision antérieure : T. com. Toulouse 23 septembre 2010.

*CA Versailles 19 janvier 2012, RG n° 11/02442*

Secteur d'activité : Location de matériel informatique

Les juges refusent d'appliquer le taux prévu par l'article L. 441-6 C. com. dans sa version alors applicable à la date de la demande, c'est-à-dire dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008. Ils retiennent que le contrat liant les parties fixe un taux précis (en l'occurrence 1,5 fois le taux légal) qui doit dès lors s'appliquer, excluant ainsi le taux légal prévu « de manière seulement supplétive » faute de disposition contraire par l'article précité (taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 7 points de pourcentage).

Décision antérieure : T. com. Versailles 9 mars 2011.

*CA Douai 19 janvier 2012, RG n° 10/07870*

Secteur d'activité : Restauration

L'article L. 441-6 C. com. est déclaré inapplicable au motif, d'une part, que les parties ont entre elles seulement la qualité de cédant et cessionnaire d'un fonds de commerce et ne sont donc pas producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur et, d'autre part, que ce texte régit les conditions de règlement des factures alors qu'en l'espèce, le paiement de la somme réclamée repose non sur une facture mais sur un inventaire contradictoire en application d'un acte de cession.

Décision antérieure : T. com. Boulogne-sur-Mer 13 octobre 2010.

*CA Versailles 31 janvier 2012, RG n° 10/09031*

Secteur d'activité : Transport de marchandises

La Cour d'appel condamne le débiteur d'une facture impayée au paiement de pénalités de retard (égales à 3 fois le taux d'intérêt légal) sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008, alors que celle-ci date de 2007. Elle fixe le point de départ de leur calcul au jour suivant la date de règlement figurant sur ladite facture.

Décision antérieure : T. com. Nanterre 10 novembre 2010.

*CA Versailles 7 février 2012, RG n° 09/10063*

Secteur d'activité : Fourniture de pièces automobiles

La Cour prononce la condamnation du débiteur au paiement d'intérêts de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 du C. com. dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008, alors que les faits litigieux lui sont antérieurs.

Décision antérieure : T. com. Nanterre 7 décembre 2009.

*CA Paris 22 février 2012, RG n° 11/06311*

Secteur d'activité : Rénovation immobilière

Malgré l'émission d'une facture en 2007, le créancier ne fut payé qu'en 2010 pour la réalisation de sa prestation. Il sollicitait donc la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard. Les juges du fond font droit à sa demande sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. tel qu'il résulte de la loi du 4 août 2008. Retenant que cette disposition « est applicable aux prestations de service », ils fixent leur point de départ au jour de la date d'émission de la facture et leur point d'arrivée, curieusement, au septième jour précédant son paiement par le débiteur.

Décision antérieure : T. com. Paris 14 mars 2011.

*CA Toulouse 29 février 2012, RG n° 10/03875*

Secteur d'activité : Fourniture de fleurs

Le débiteur d'une somme impayée est condamné au règlement de pénalités de retard dues à compter du prononcé de la décision.

Décision antérieure : T. com. Toulouse 28 juin 2010.

*CA Poitiers 2 mars 2012, RG n° 10/03537*

Secteur d'activité : Service d'impression

Le débiteur ayant réglé sa facture avec un retard de plus de 90 jours est condamné au paiement des pénalités de retard prévues à l'article L. 441-6 C. com., cette condamnation étant prononcée, en l'espèce, parce que le contrat liant les parties précisait les « modalités de paiement » des intérêts de retard.

Décision antérieure : T. com. Poitiers 6 septembre 2010.

*CA Paris 14 mars 2012, RG n° 10/15338*

Secteur d'activité : Conseil en propriété industrielle

La Cour condamne le débiteur de factures impayées au paiement de pénalités de retard au taux alors en vigueur, soit 1,5 fois le taux légal. Elle fixe le point de départ de leur calcul au jour de la délivrance au débiteur de la mise en demeure.

Décision antérieure : T. com. Paris 2 juillet 2010.

*CA Douai 14 mars 2012, RG n° 11/02061*

Secteur d'activité : Transport de marchandises

La Cour d'appel impose au débiteur le paiement de pénalités de retard au taux de 1,5 fois le taux légal. En effet, observant que la demande du créancier se « limite » à ce taux et que les faits litigieux sont antérieurs à la loi du 4 août 2008, les juges retiennent l'application du taux tel qu'il résultait de l'article L. 441-6 C. com. avant sa modification. Par ailleurs, ils fixent leur point de départ à la date de l'assignation.

Décision antérieure : T. com. Roubaix 12 mars 2011.

*CA Versailles 20 mars 2012, RG n° 10/09803*

Secteur d'activité : Fabrication de carbure et tungstène

Après avoir reconnu la compensation des créances réciproques des parties, la Cour en déduit que les pénalités de retard réclamées ne s'appliquent que sur le reliquat. Elle condamne donc le débiteur à leur paiement sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008 au motif que celle-ci n'est applicable qu'aux contrats conclus à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009.

Décision antérieure : T. com. Nanterre 22 septembre 2010.

*CA Chambéry 20 mars 2012, RG n° 11/00239*

Secteur d'activité : Distribution de motocycles

Les juges du fond admettent que les pénalités de retard sont dues de plein droit en raison du caractère d'ordre public de l'article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : T. com. Annecy 14 décembre 2010.

*CA Douai 21 mars 2012, RG n° 11/02865*

Secteur d'activité : Fourniture de supports publicitaires

La Cour d'appel refuse d'appliquer le taux de pénalités de retard prévu par les conditions générales de vente du créancier au motif que celui-ci, fixé à 1,25 fois le taux d'intérêt légal, est inférieur au taux établi par l'article L. 441-6 C. com. (3 fois le taux d'intérêt légal). Elle retient que les pénalités sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. Enfin, elle fixe leur point de départ non pas au jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le prévoit l'article susvisé, mais au trentième jour suivant la date d'émission de la facture.

Décision antérieure : T. com. Arras 25 mars 2011.

*CA Montpellier 22 mars 2012, RG n° 11/05080*

Secteur d'activité : Travaux immobiliers

Bien que la Cour d'appel se réfère à l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008, elle admet que le taux de pénalités de retard applicable en l'espèce s'élève à 1,5 fois le taux légal. Elle fixe le point de départ de leur calcul à la date de la mise en demeure de payer délivrée par le créancier.

Décision antérieure : T. com. Béziers 27 juin 2011.

*CA Lyon 30 mars 2012, RG n° 11/00913*

Secteur d'activité : Transport de marchandises

Les juges condamnent le débiteur au règlement de pénalités de retard pour le non-paiement de deux factures. La première résulte de l'exécution d'un contrat conclu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009 et doit donc être soumise aux dispositions de l'article L.441-6 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi de modernisation de l'Economie. La seconde résulte de l'exécution d'un contrat conclu après le 1<sup>er</sup> janvier 2009 et doit alors être soumise audit article tel qu'il résulte de la loi du 4 août 2008. Le point de départ des pénalités est fixé au jour suivant la date de règlement figurant sur chaque facture.

Décision antérieure : T. com. Bourg-en-Bresse 17 décembre 2010.

*CA Colmar 3 avril 2012, RG n° 10/01714*

Secteur d'activité : Franchise de bijouterie

Les juges du fond refusent de faire application de l'article L. 441-6 C. com. au motif que la demanderesse a déjà obtenu le paiement des intérêts moratoires produits par le principal et qu'elle ne peut donc pas prétendre simultanément à des pénalités de retard, sauf à admettre une double indemnisation du préjudice occasionné par le retard dans le règlement des factures.

Décision antérieure : TGI Mulhouse 2 mars 2010.

*CA Douai 4 avril 2012, RG n° 11/03091*

Secteur d'activité : Distribution de vêtements

Condamné en première instance au paiement de pénalités de retard, le débiteur soutient que, sur le fondement de l'article 1244-1 C. civil, le juge peut supprimer les intérêts prévus. La Cour d'appel rejette cette demande au motif que, si ledit article permet en effet au juge de porter les intérêts à un taux réduit, il ne l'autorise pas à déterminer un taux inférieur au taux légal. Or, conformément à l'article L. 441-6 C. com., dans sa version applicable aux faits litigieux, le taux prévu conventionnellement est précisément le taux légal tel qu'exposé par ledit article, soit 1,5 fois le taux légal. Par conséquent, le jugement est confirmé et le point de départ des pénalités est fixé à la date d'échéance de chacune des factures.

Décision antérieure : T. com. Lille 8 mars 2011.

*CA Aix-en-Provence 5 avril 2012, RG n° 11/02055*

Secteur d'activité : Fourniture de béton

La Cour d'appel condamne le débiteur au paiement de pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. « taux majoré ». Toutefois, elle ne précise pas son montant. Considérant que les factures litigieuses résultaient de l'exécution de contrats conclus en 2007, il est possible d'en déduire un taux égal à 1,5 fois le taux légal, tel que le prévoyait l'article dans sa rédaction alors en vigueur.

Décision antérieure : T. com. Marseille 18 janvier 2011

*CA Rennes 24 avril 2012, RG n° 10/08738*

Secteur d'activité : Transport de marchandises

Bien qu'ils rappellent que les pénalités de retard sont dues de plein droit conformément aux dispositions de l'article L. 441-6 C. com., les juges se fondent sur les mentions figurant sur les factures litigieuses afin de prononcer la condamnation du débiteur au paiement de pénalités. Ils appliquent l'article dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008 alors que les faits en cause sont antérieurs à 2003. En outre, de manière surprenante, alors que ledit article prévoit expressément que le taux applicable ne peut être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal, les juges font application des dispositions contenues dans la facture aux termes desquelles le taux applicable aux pénalités est égal à deux fois le taux d'intérêt légal.

Décision antérieure : Ordonnance juge commissaire 22 novembre 2010

*CA Paris 11 mai 2012, RG n° 10/22312*

Secteur d'activité : Réalisation de travaux immobiliers

La Cour d'appel refuse d'appliquer l'article L. 441-6 C. com. dans sa version issue de la loi du 4 août 2008 au motif que le contrat litigieux a été conclu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009. Elle condamne alors le débiteur au paiement d'intérêts légaux en vertu des dispositions du Code civil et non à des pénalités de retard.

Décision antérieure : T. com. Evry 7 octobre 2010.

*Cass. com. 30 mai 2012, n° pourvoi 10-27713*

Secteur d'activité : Service de recrutement

Les juges du fond ont rejeté la demande de créancier tendant à la condamnation du débiteur, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., au paiement de pénalités de retard, au motif que, s'agissant d'une demande nouvelle, elle devait être déclarée irrecevable. L'arrêt est cassé car la demande ne peut être considérée comme nouvelle dès lors qu'elle constitue le complément de celle formée en première instance.

Décision antérieure : CA Bordeaux 22 septembre 2010.

*CA Versailles 5 juin 2012, RG n° 11/08126*

Secteur d'activité : Rénovation immobilière

La Cour d'appel confirme le jugement déféré en condamnant le débiteur au paiement de pénalités de retard et en refusant la capitalisation des intérêts. Néanmoins, elle refuse de fixer leur point de départ au trentième jour suivant

la date d'expiration de chacune des factures, comme l'avaient fait les premiers juges. Elle retient pour sa part le lendemain de la date d'exigibilité des factures concernées.  
Décision antérieure : T. com. Pontoise 29 septembre 2011.

*CA Douai 5 juillet 2012, RG n° 10/09019*

Secteur d'activité : Fourniture de matériaux de construction

Les juges affirment que les dispositions de l'article L. 441-6 C. com. sont d'ordre public et, qu'à ce titre, elles trouvent à s'appliquer quelle que soit la loi compétente au regard des règles du droit international privé. Toutefois, ils admettent que l'article invoqué, dans sa version du 15 mai 2001 alors applicable, ne peut régir le présent litige puisqu'il concerne des créances correspondant à des factures émises avant l'entrée en vigueur de la loi précitée.

Décision antérieure : T. com. Lille 12 octobre 2010.

*CA Bordeaux 10 août 2012, RG n° 10/07635*

Secteur d'activité : Sous-traitance immobilière

La Cour d'appel fait droit à la demande du créancier tendant à la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard. Néanmoins, elle refuse d'appliquer l'article L. 441-6 C. com. tel qu'il résulte de la loi du 4 août 2008 au motif que le contrat litigieux a été conclu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009, date d'application de l'article modifié.

Décision antérieure : T. com. Bordeaux 23 novembre 2010.

*CA Bordeaux 13 septembre 2012, RG n° 11/2663*

Secteur d'activité : Transport de marchandises

Les juges d'appel refusent d'appliquer au litige les dispositions de l'article L. 441-6 C. com. D'abord, ils relèvent une contradiction dans le contrat liant les parties entre deux clauses concernant la détermination de la date de paiement des factures. En effet, l'une fixe cette date à trente jours à compter de l'émission de la facture, tandis que l'autre la fixe à trente jours à compter de la date de sa réception. Ensuite, ils retiennent que le contrat prévoyait, afin de rendre exigibles les pénalités de retard, l'envoi d'une mise en demeure qui n'a pas été accompli. En conséquence, l'ordonnance déferée doit être réformée car le juge des référés, juge de l'évidence, devait se borner à appliquer les dispositions contractuelles sans procéder à leur interprétation.

Décision antérieure : T. com. Angoulême, juge des référés, 29 mars 2011.

*CA Aix-en-Provence 13 septembre 2012, RG n° 11/01487*

Secteur d'activité : Fourniture d'emballages

Bien que les créances litigieuses résultent de contrats conclus avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009, les juges du fond condamnent le débiteur au paiement de pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008. Ils déterminent le point de départ de leur calcul à la date d'échéance de chacune des factures.

Décision antérieure : T. com. Marseille 4 octobre 2010.

*CA Paris 19 septembre 2012, RG n° 10/23404*

Secteur d'activité : Prestation de services de télécommunications

La Cour rejette la demande du débiteur tendant au refus de l'application, en l'espèce, de l'article L. 441-6 C. com. tel qu'il résulte de la loi du 4 août 2008. Elle retient, d'une part, que ce texte ne subordonne pas son application à sa contractualisation et, d'autre part, qu'au regard de l'importance « du dispositif de la loi » et de son caractère impératif, la nouvelle disposition doit être appliquée aux contrats en cours peu importe la date de la convention qui génère les intérêts.

Décision antérieure : T. com. Paris 25 novembre 2010

*CA Metz 27 septembre 2012, RG n° 10/04124*

Secteur d'activité : Distribution de produits alimentaires

Il n'y a pas lieu de s'interroger sur l'opposabilité de la clause relative aux pénalités de retard dans la mesure où celles-ci sont dues de plein droit, sans rappel et sans avoir à être indiquées dans les conditions générales des contrats, en vertu de l'article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines 20 juillet 2010.



*CA Paris 3 octobre 2012, RG n° 10/24599*

Secteur d'activité : Maintenance informatique

Les juges du fond condamnent le débiteur au paiement de pénalités de retard dont ils fixent le point de départ au jour de l'émission de la facture litigieuse.

Décision antérieure : T. com. Paris 18 novembre 2010.

*CA Montpellier 23 octobre 2012, RG n° 11/06115*

Secteur d'activité : Services publicitaires

La Cour refuse la demande du créancier tendant au cumul d'une clause pénale contenue dans ses conditions générales de vente et des pénalités de retard, telles qu'elles résultent de l'article L. 441-6 C. com. Parce qu'il ne produit aucun document justifiant que l'application de ladite clause permet la fixation d'un taux supérieur à 3 fois le taux d'intérêt légal, les juges admettent que seules les dispositions dudit article doivent être appliquées. Ils ajoutent que ces pénalités ne sont pas des intérêts et qu'elles peuvent donc se cumuler avec des intérêts moratoires.

Décision antérieure : T. com. Montpellier 27 juillet 2011.

*CA Versailles 30 octobre 2012, RG n° 11/08898*

Secteur d'activité : Fourniture de produits d'entretien

Le créancier d'une somme d'argent impayée réclame l'application d'un taux de pénalités de retard différent de celui figurant dans ses conditions générales de vente. La Cour d'appel fait droit à sa demande au motif que ce taux se révèle inférieur à celui conventionnellement fixé et à celui qui aurait résulté de l'application de l'article L. 441-6 C. com. Elle fixe le point de départ du calcul des pénalités au lendemain de la date d'exigibilité de la facture.

Décision antérieure : T. com. 18 juin 2010.

*CA Paris 31 octobre 2012, RG n° 10/16323*

Secteur d'activité : Sous-traitance immobilière

Le créancier de factures impayées invoque l'application de l'article L. 441-6 C. com. afin de voir condamner le débiteur au paiement de pénalités de retard. Les juges du fond relèvent que les contrats litigieux ont été conclus en 1999 et 2000 et que, par conséquent, ledit article invoqué résultant de la loi du 15 mai 2001 n'est pas applicable.

Décision antérieure : TGI Paris 28 janvier 2010.

*CA Versailles 13 novembre 2012, RG n° 11/09189*

Secteur d'activité : Fourniture de matériaux de construction

Les magistrats ordonnent le paiement de pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. dans sa version alors en vigueur, c'est-à-dire antérieure à la loi du 4 août 2008. Leur point de départ est fixé à la date de la signification de l'ordonnance déférée devant la Cour d'appel.

Décision antérieure : T. com. Pontoise 15 novembre 2011.

*CA Versailles 13 novembre 2012, RG n° 11/04032*

Secteur d'activité : Commerce de biens domestiques

Le débiteur d'une facture impayée est condamné au règlement de pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., à compter de la date d'échéance de la facture.

Décision antérieure : T. com. Chartres 29 mai 2011.

*CA Nîmes 15 novembre 2012, RG n° 11/02830*

Secteur d'activité : Location de matériels de télécommunication

La Cour d'appel rejette la demande du créancier tendant à la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard, fondée sur l'article L. 441-6 C. com. D'abord, les factures concernent une activité de location et non une vente de produits ou services, de sorte que le litige n'entre pas dans le champ d'application de l'article L. 441-6 C. com. Au demeurant, les juges relèvent également que les conditions générales du demandeur ne précisent pas les pénalités de retard applicables, de sorte que les conditions d'application dudit article ne sont pas vérifiées. Enfin, ils retiennent que même si cette mention figurait dans les conditions générales du créancier, celui-ci ne rapporte pas la preuve qu'elles ont été acceptées par son cocontractant.

Décision antérieure : T. com. Avignon 21 mars 2011.

*CA Montpellier 15 novembre 2012, RG n° 12/01881*

Secteur d'activité : Fourniture de matériaux de construction

Les juges d'appel confirment une ordonnance de référé ayant condamné le débiteur d'une facture impayée au paiement de pénalités de retard égales à 1,5 fois le taux légal, en vertu de l'article L. 441-6 C. com. dans sa version applicable aux faits de l'espèce. Ils déterminent leur point de départ à la date d'échéance de la facture.

Décision antérieure : T. com. Montpellier 23 février 2012.

*CA Chambéry 20 novembre 2012, RG n° 11/02077*

Secteur d'activité : Production de vin

Les magistrats refusent d'appliquer au litige les dispositions de l'article L. 441-6 C. com. au motif qu'il ne régit pas les rapports entre une société coopérative et l'un de ses associés.

Décision antérieure : T. com. Chambéry 4 mai 2011.

*CA Amiens 20 novembre 2012, RG n° 08/02680*

Secteur d'activité : Maintenance industrielle

La Cour d'appel admet que l'assureur de la société responsable de l'exécution défectueuse du contrat de maintenance a constamment refusé sa garantie et que ce fait l'autorisait légitimement à différer le règlement de la somme qui lui était réclamée. Par conséquent, le retard dans le paiement est considéré comme légitime et ne saurait entraîner la condamnation du débiteur au règlement de pénalités de retard, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : T. com. Abbeville 28 juillet 2006.

*CA Nancy 21 novembre 2012, RG n° 12/00374*

Secteur d'activité : Fourniture de matériels industriels

Les juges rejettent la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard au motif que l'article L. 441-6 C. com. exige que le contrat précise les conditions de règlement des sommes dues. Or, en l'espèce, la convention litigieuse ne les envisage pas et ne respecte donc pas l'exigence posée.

Décision antérieure : T. com. Nancy 30 janvier 2012.

*CA Douai 27 novembre 2012, RG n° 12/00155*

Secteur d'activité : Location de véhicules utilitaires

La Cour rappelle que les pénalités de retard prévues par l'article L. 441-6 C. com. sont dues de plein droit. Elle sanctionne alors le débiteur au paiement de pénalités sur le fondement dudit article dans sa version issue de la loi du 4 août 2008 (le contrat en cause avait été conclu lors de l'année 2009). Le point de départ de leur calcul est déterminé à la date d'échéance de chacune des factures.

Décision antérieure : T. com. Roubaix Tourcoing 2 décembre 2011.

*CA Angers 27 novembre 2012, RG n° 11/01859*

Secteur d'activité : Fourniture de matériels industriels

La Cour d'appel observe que les documents contractuels liant les parties ne mentionnent pas les pénalités de retard applicables, lesquelles ne sont applicables, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., que s'il est fait mention dans les conditions générales des contrats de leur taux et de leurs modalités d'application. En conséquence, les juges refusent de condamner le débiteur au paiement de pénalités de retard.

Décision antérieure : T. com. Angers 15 juin 2011.

*CA Bastia 28 novembre 2012, RG n° 11/00566*

Secteur d'activité : Travaux d'électricité

Parce que le premier jugement, selon lequel il n'y a pas lieu de prononcer les pénalités prévues par l'article L. 441-6 C. com., n'est pas critiqué sur ce point, la Cour d'appel relève qu'en l'absence de moyens d'ordre public soulevés d'office, la décision déferée doit être confirmée.

Décision antérieure : TGI Bastia 30 juin 2011.

*CA Douai 29 novembre 2012, RG n° 12/01746*

Secteur d'activité : Travaux de construction

Les juges du fond refusent de condamner le débiteur au paiement de pénalités de retard. En effet, ils retiennent que la demande du créancier doit être rejetée au motif qu'il invoque l'article L. 441-6 C. com. dans sa version issue de la loi du 4 août 2008, alors que le contrat litigieux a été conclu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009. Or, seules les

conventions conclues après cette date sont régies par ledit article. La Cour décide alors d'ordonner le paiement d'intérêts légaux sur le fondement des dispositions du Code civil et non celui de pénalités en vertu de l'article L. 441-6 C. com. dans sa version applicable aux faits de l'espèce.

Décision antérieure : T. com. Arras 19 mars 2010.

*CA Paris 11 décembre 2012, RG n° 10/21186 :*

Secteur d'activité : Services d'assurance

Les magistrats ordonnent le paiement de pénalités de retard égales à 1,5 fois le taux légal, en vertu de l'article L. 441-6 C. com. et fixent le point de départ de leur calcul à la date de la mise en demeure délivrée par le créancier. En outre, ils prononcent la capitalisation des intérêts sur le fondement de l'article 1154 C. civ.

Décision antérieure : T. com. Paris 9 septembre 2010.

*CA Aix-en-Provence 13 décembre 2012, RG n° 11/09303*

Secteur d'activité : Grossiste de fruits et légumes

La Cour d'appel écarte l'application de l'article L. 441-6 C. com. au motif que le créancier ne rapporte pas la preuve que le contrat litigieux portait mention des conditions de règlement.

Décision antérieure : T. com. Marseille 20 mai 2011.

*CA Douai 18 décembre 2012, RG n° 11/07388*

Secteur d'activité : Travaux de construction

Les juges d'appel confirment le jugement déféré et condamnent le débiteur au paiement de pénalités de retard à compter de la date de la mise en demeure, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. Néanmoins, ils ne mentionnent pas expressément le taux applicable en se contentant de viser les « intérêts au taux prévu » par ledit article. Le contrat litigieux étant en l'espèce antérieur à la loi du 4 août 2008, le taux de 1,5 fois le taux légal devrait donc être appliqué.

Décision antérieure : T. com. Valenciennes 11 octobre 2011.

*CA Paris 18 décembre 2012, RG n° 12/08528*

Secteur d'activité : Fourniture de matériaux de construction

Le débiteur d'une facture impayée résultant de l'exécution d'un contrat conclu en 2011 est condamné au paiement de pénalités de retard au taux de 3 fois le taux d'intérêt légal. La Cour d'appel fixe leur point de départ à la date de la mise en demeure conformément à ce que prévoient les conditions générales de vente du créancier.

Décision antérieure : TGI Fontainebleau 3 avril 2012.

*CA Lyon 20 décembre 2012, RG n° 11/02430*

Secteur d'activité : Fourniture de matériels industriels

La Cour d'appel confirme le premier jugement qui avait condamné le débiteur au paiement de pénalités de retard sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. dans sa version antérieure à la loi du 4 août 2008. En effet, elle retient que le contrat en cause a été conclu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009, de sorte que le créancier ne peut se prévaloir dudit article dans sa version issue de la loi de modernisation de l'économie. Elle fixe donc le taux d'intérêt applicable à 1,5 fois le taux légal.

Décision antérieure : T. com. Bourg-en-Bresse 4 mars 2011.

## Articles L. 441-6 ancien et L. 441-7 C. com.

### Coopération commerciale et services distincts

#### I) Nombre de décisions

Nombre total des décisions rendues : 3

- Cour de cassation : 1
- Cours d'appel : 2

#### II) Bilan

Décisions rejetant l'application de l'article : 3

Aucune intervention du Ministre

#### Observations générales

Les trois décisions rendues rejettent l'application des articles visés. D'abord, parce que, devant le juge des référés, l'invocation de l'article L. 441-7 C. com. afin de justifier de la nullité d'un contrat de référencement ne contredit pas la légitimité de la demande du créancier tendant à l'exécution d'une obligation prévue à ce contrat. Ensuite, parce que les règles de prescription applicables font échec à l'application de l'article L. 441-6 C. com., dans sa rédaction antérieure à la loi du 2 août 2005. Enfin, parce que le litige soumis aux juges n'entre pas dans le domaine d'application *ratione personae* de l'article L. 441-7 C. com.

#### Références des décisions étudiées

CA Versailles 11 janvier 2012, RG n° 11/00064  
Cass. com. 11 septembre 2012, n° pourvoi 11-17458  
CA Paris 21 novembre 2012 RG n° 10/08275

#### Analyse des décisions

CA Versailles 11 janvier 2012, RG n° 11/00064

Secteur d'activité : Fourniture de mobilier d'ameublement

Un groupement économique conclut un contrat de référencement avec un fournisseur de matériels d'ameublement. La convention prévoit, notamment, que ce dernier s'engage à fournir au premier un relevé trimestriel du chiffre d'affaires réalisé avec les adhérents du groupement. Parce que depuis six trimestres cette obligation n'était plus respectée par le débiteur, le créancier saisit le juge des référés afin d'obtenir la communication de ces documents. Le fournisseur invoque alors la nullité du contrat de référencement en raison de son irrégularité au regard des dispositions de l'article L. 441-7 C. com. Le juge des référés, approuvé par le Cour d'appel, fait pourtant droit à la demande du créancier, au motif que la contestation du débiteur, à laquelle il appartiendra aux juges du fond de répondre, ne prive pas de légitimité la demande du créancier dans la mesure où l'exigence de communication des relevés trimestriels est ordonnée non pas au titre de l'exécution d'une obligation de faire prévue au contrat litigieux, mais en tant que mesure d'instruction légalement admissible.

Décision antérieure : T. com. Nanterre 9 décembre 2010.

*Cass. com. 11 septembre 2012, n° pourvoi 11-17458*

Secteur d'activité : Grande distribution

Un fabricant de bijoux réclame la nullité des contrats de coopération commerciale conclus avec une entreprise de la grande distribution en se fondant, notamment, sur l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 2 août 2005. La Cour de cassation rejette sa demande au motif que l'article L. 110-4 C. com., dans sa rédaction antérieure à la loi du 17 juin 2008, prévoyant un délai de prescription de dix ans pour les obligations nées à l'occasion du commerce entre commerçants est applicable aux faits litigieux.

Décision antérieure : CA Paris 24 mars 2011.

*CA Paris 21 novembre 2012, n° 10/08275*

Secteur d'activité : Distribution d'équipements de chauffage

Une entreprise de fabrication d'équipements de chauffage conclut un contrat de collaboration avec une société animatrice d'un réseau de franchisés spécialisés dans de telles installations et agissant également en tant que centrale de référencement. Selon la convention, cette dernière s'engage à recommander l'achat des produits de la première à ses franchisés. L'entreprise refuse de payer les factures émises par la centrale au motif que celle-ci ne rapporte pas la preuve du contenu des services rendus et qu'elle ne produit pas un contrat écrit tel que l'exige l'article L.441-7 C. com. La Cour d'appel rejette la demande de l'entreprise, d'abord, en relevant la réalité des services rendus au regard des pièces produites par le défendeur ; et, ensuite, en retenant que celui-ci, agissant en tant que courtier, n'était pas soumis aux dispositions de l'article L. 441-7 C. com. qui ne vise que les prestataires de service.

Décision antérieure : T. com. Bobigny 16 février 2010.

**ARTICLE L. 442-2 C. COM.  
REVENTE A UN PRIX INFERIEUR AU PRIX D'ACHAT EFFECTIF**

**I) Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 0**

## **ART. L. 442-5 C. COM. IMPOSITION DU PRIX DE REVENTE**

### **I) Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions : 3**

- Cour de cassation : 1
- Cours d'appel : 2

### **II) Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 0**

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

**Aucune intervention volontaire du Ministre**

### **Observations générales**

De manière constante, les précédents rapports présentaient l'imposition d'un prix de revente comme quasi exclusivement condamnée dans le cadre des pratiques anticoncurrentielles (art. L. 420-1 et L. 420-2 C. com. relatifs aux ententes et aux abus de position dominante). On notera cependant, pour cette année, que l'abus de position dominante et l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique ne sont invoqués par le distributeur que dans une seule des trois décisions analysées (CA Angers, 10 janvier 2012). Par ailleurs, l'unique arrêt prononçant la condamnation sur le fondement de l'art. L. 442-5 C.com., remarqué lors du précédent rapport, fait l'objet d'une cassation : la « tentative » d'imposer des prix minima de revente à un distributeur ne peut être sanctionnée sur le plan de la responsabilité civile, faute pour la société concernée d'avoir effectivement appliqué ces prix, en d'autres termes, faute de préjudice (Cass. com., 23 octobre 2012). Si la faute est appréciée selon l'art. L. 442-5 C. com., la caractérisation du préjudice reste, quant à elle, dans le giron de l'article 1382 du Code civil. Les deux autres décisions rendues opèrent d'utiles rappels sur la nécessaire caractérisation des faits allégués (CA Paris, 16 mai 2012) et l'exigence de justification du caractère véritablement imposé des prix minima, d'autre part (CA Angers, 10 janvier 2012).

### **Référence des décisions étudiées**

*CA Angers, 10 janvier 2012, RG n° 10/02517*  
*CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 09/12869*  
*Cass. com., 23 octobre 2012, n° 11-19383, 1045*

### **Analyse des décisions**

*CA Angers, 10 janvier 2012, RG n° 10/02517*  
Secteur d'activité : Vente de couteaux de marque

Une société met fin à la remise de 21% qu'elle consentait sans contrepartie à l'un de ses revendeurs afin de lui appliquer les conditions générales de vente communes à ses autres revendeurs. La Cour d'appel écarte le grief d'imposition du prix minimal de revente. Certes, la révision des conditions tarifaires appliquées à ce revendeur se justifiait par ses prix de revente trop faibles, ayant entraîné des contestations de la part de ses concurrents. Cependant, « *il ressort avant tout que [la société] a eu le souci premier de ne pas fausser elle-même le marché en consentant à l'ensemble de ses revendeurs les mêmes tarifs de départ* ». Par ailleurs, la cour d'appel relève que, même si cette révision pouvait entraîner une augmentation du prix de revente, cette augmentation n'était

aucunement imposée. En effet, dès lors que le revendeur était libre de répercuter ou non auprès de ses clients la révision des tarifs qui lui étaient désormais appliqués, le grief d'imposition du prix de revente n'était pas caractérisé.

Décision antérieure : T. com. Le Mans, 13 septembre 2010

*CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 09/12869*

Secteur d'activité : Contrat de franchise en matière de distribution de bricolage, décoration, jardinerie et matériaux  
Entre autres manquements graves et répétés, un franchisé prétendait que le système informatique mis à sa disposition par le franchiseur lui aurait empêché de déterminer lui-même le prix de revente de certains produits et lui aurait parfois imposé des marges négatives. La cour d'appel rejette la demande indemnitaire formée par le franchisé sur le fondement de l'art. L. 442-5 C. com. En effet, faute d'autres éléments probatoires, un constat d'huissier dressé de manière non-contradictoire et sans contrôle ne permet pas d'établir la preuve des faits allégués. La cour ajoute que l'huissier, qui n'a pu être en mesure de vérifier les fonctionnalités du système en cause, a cependant relevé l'existence d'un menu permettant d'opérer un alignement des prix à la baisse ou à la hausse sur ceux des concurrents.

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 mars 2009

*Cass. com., 23 octobre 2012, n° 11-19383, 1045*

Secteur d'activité : distribution par correspondance de produits et compléments alimentaires

Un fabricant et distributeur par correspondance de compléments alimentaires avait confié à une société la distribution exclusive de ses produits via un site internet, dans l'attente de l'aménagement de son propre site. S'appuyant sur les échanges de courriers intervenus entre les parties, la cour d'appel condamnait le fournisseur à réparer le préjudice subi par le distributeur, sur le fondement de l'art. L. 442-5 C. com. au motif qu'il était indiscutable que ce dernier avait « tenté constamment d'imposer des prix minima, pour protéger ses ventes sur catalogue » et que « gênée dans sa politique commerciale », la société victime avait subi un préjudice. Par un arrêt rendu au visa de l'article 1382 du Code civil, la cassation est prononcée pour défaut de base légale. La cour d'appel se voit reprocher de n'avoir pas recherché si le distributeur avait appliqué les prix minima que le fournisseur avait tenté de lui imposer.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 23 février 2011



**ART. L. 442-6-I-1°  
(DANS SA REDACTION ANTERIEURE A LA LOI DU 4 AOUT 2008)**

**PRATIQUES DISCRIMINATOIRES**

**I) Nombre de décisions**

**Nombre total des décisions rendues : 3**

- Cour de cassation: 0
- Cours d'appel: 3
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

**II) Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 0**

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

**Aucune intervention volontaire du Ministre.**

**Observations générales**

Le contentieux relatif à la condamnation des pratiques discriminatoires s'épuise progressivement en raison de l'abrogation de l'article L 442-6-I 1° C. com. par la loi du 4 août 2008. Cette abrogation pose le problème de l'application de l'ancienne incrimination à des faits antérieurs : sa rétroactivité est parfois invoquée dans les moyens mais n'est pas reprise dans les motifs (*CA Montpellier, 11 décembre 2012*), alors qu'elle est d'autres fois clairement exprimée par les juges pour rejeter ce fondement (*CA Paris, 23 mai 2012*).

En outre, le dispositif est majoritairement invoqué dans des contrats de distribution sélective ou exclusive. Il est en revanche exclu dans les rapports sociétaires, puisqu'un associé n'est pas un partenaire économique de la société-mère du groupe en ce qu'il participe aux prises de décisions, tarifaires notamment.

Le principal grief est fondé sur le caractère élevé des prix pratiqués à l'encontre du plaignant par rapport à ses concurrents, ce qui créerait un avantage ou un désavantage dans la concurrence. Les juges recherchent alors s'il existe des justifications à cette discrimination, qui peuvent résulter, notamment, de l'existence d'une contrepartie, de l'absence de disproportion des prix pratiqués par rapport à ceux usuellement appliqués à des clients de même nature ou encore de l'insertion d'une clause d'exclusivité, mais non des avantages octroyés au titre de l'assistance apportée par le promoteur de réseau à son distributeur.

**Références des décisions étudiées**

*CA Fort de France, 16 mars 2012, n° 09/00691*

*CA Paris, pôle 5, ch. 4, 23 mai 2012, n° 09/09293*

*CA Montpellier, ch. 2, 11 décembre 2012, n° 11/05139*

**Analyse des décisions**

*CA Fort-de-France, 16 mars 2012, n° 09/00691*

Secteur d'activité : Activité de manutention portuaire.

Une société intervenant à la fois en tant que cliente et associée d'une société-mère, allègue que cette dernière pratique une politique tarifaire discriminatoire à son égard, en raison de l'application de tarifs très supérieurs à ceux des cinq autres sociétés actionnaires. Pour rejeter sa prétention, les juges relèvent qu'ayant la qualité d'associée, la société a accepté les règles de fonctionnement du groupe, au premier rang desquelles celles régissant la prise de décisions. Les écarts tarifaires sont alors le résultat d'une décision stratégique et commerciale.

La société ne peut donc pas se prévaloir de l'article L442-6-I 1° C. com. puisqu'elle n'est pas à proprement parler un partenaire économique de la société assignée mais l'un de ses associés au capital social.

Décision antérieure : Jugement du Tribunal mixte de Commerce de Fort-de-France, 8 septembre 2009, n° 07/928.

*CA Paris, pôle 5, ch. 4, 23 mai 2012, n° 09/09293*

Secteur d'activité : Réseau de distribution sélective de produits cosmétiques.

Une pharmacie sollicite auprès d'un distributeur de produits cosmétiques un agrément afin de rentrer dans son réseau de distribution sélective, qui lui est refusé. Elle considère alors que ce refus constitue une pratique discriminatoire puisqu'elle remplirait les critères de sélection et que d'autres pharmacies auraient été agréées. Les juges rejettent sa prétention au motif que l'article L 442-6-I 1° C. com. a été abrogé par la loi du 4 août 2008 et qu'il ne peut donc plus recevoir application, que les faits soient antérieurs ou postérieurs à son abrogation.

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 mars 2009, ch. 1, n° 2007038808.

*CA Montpellier, ch. 2, 11 décembre 2012, n° 11/05139*

Secteur d'activité : Fourniture exclusive de boissons.

Un client reproche à son fournisseur exclusif de boissons de pratiquer à son encontre des prix discriminatoires par rapport à ses concurrents, alors que le contrat stipule que « le prix de la fourniture est celui résultant de la libre concurrence, usuellement pratiqué avec des clients de même nature dans la région où se trouve le revendeur, dans les mêmes conditions tarifaires, que la clientèle soit sous exclusivité ou libre d'engagement ».

Les juges relèvent que les tarifs appliqués par le fournisseur ne peuvent se justifier au regard des avantages économiques et financiers accordés à son client (contre-cautionnement d'un prêt et subvention commerciale), dès lors que ces avantages ont pour seule contrepartie l'exclusivité d'achat.

En conséquence, ils considèrent que le terme « prix usuellement pratiqués » renvoie aux prix les plus communément appliqués aux revendeurs en situation de concurrence sur le marché des boissons. De même, ils précisent que le terme « clients de même nature » n'interdit pas au fournisseur de pratiquer des tarifs différents selon les catégories de revendeurs (selon la zone de chalandise, la nature de l'activité, le volume des commandes...). À l'appui de l'insuffisance des factures concernant deux autres concurrents communiquées par le client, les juges estiment que le caractère disproportionné des prix pratiqués par rapport à ceux usuellement appliqués aux concurrents ne peut être établi, pas plus que le caractère de même nature des clients concernés.

La demande fondée sur la discrimination tarifaire est par ailleurs rejetée en raison de l'absence de contestation par le client, durant la relation contractuelle, des prix et conditions générales de vente, alors que le contrat lui offrait la possibilité de saisir un expert auprès du tribunal.

Décision antérieure : renvoi de Cass. com., 28 juin 2011.

**ART. L. 442-6-I 2° a) C. COM.  
(DANS SA REDACTION ANTERIEURE A LA LOI DU 4 AOUT 2008)**

**ET**

**ART. L. 442-6-I-1° C. COM.  
(DANS SA REDACTION POSTERIEURE A LA LOI DU 4 AOUT 2008)**

**OBTENTION D'UN AVANTAGE QUELCONQUE NE CORRESPONDANT A  
AUCUN SERVICE COMMERCIAL EFFECTIVEMENT RENDU OU  
MANIFESTEMENT DISPROPORTIONNE AU REGARD DU SERVICE  
RENDU**

**I) Nombre de décisions**

**Nombre total des décisions rendues : 8**

- Cour de cassation : 2
- Cours d'appel : 6
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

**II) Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 4**

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 4**

**Interventions du Ministre : 1 (Paris, Pôle 5, ch. 5, 2 février 2012, n° 09/22350)**

**Observations générales**

La Loi de Modernisation de l'Économie a transposé les termes de l'ancien article L 442-6-I 2° a) à l'article L 442-6-I 1° C. com., sans qu'il y ait à relever de différence notable dans l'approche opérée par les juges, ce qui justifie ici leur regroupement.

Le secteur principal concerné par ce contentieux des accords de coopération commerciale fictive ou disproportionnée est souvent la grande distribution, par le biais de la rémunération des services rendus par ses centrales de référencement. Ce grief est majoritairement invoqué par les opérateurs économiques lésés par une rupture brutale de leurs relations commerciales. Il peut en outre prospérer dans toute relation, quelle que soit la nature (vente ou prestation de service, CA Paris, 4 octobre 2012, n° 11 /12684 pour une prestation de transport) ou la forme (contractuelle notamment), du partenariat.

Sur l'incrimination elle-même, les juges raisonnent souvent en deux temps : ils apprécient tout d'abord la consistance et la réalité des prestations facturées ou recherchent l'éventuelle disproportion manifeste entre la rémunération - souvent fonction du chiffre d'affaires réalisé - et la valeur du service rendu. Toutes sortes de prestations sont visées, et leur rémunération peut se justifier par des contreparties telles que l'ouverture d'un marché plus vaste par une centrale à ses affiliés, l'assurance d'un volume d'affaires certain et régulier, ou encore la mise à disposition de la marque du franchiseur et l'assistance qu'il apporte à son partenaire. Les juges évaluent ensuite le montant du préjudice à réparer, qui consiste souvent à reverser les sommes perçues en trop.

A propos d'une indemnité de résiliation particulièrement, les plaignants se prévalent du nouvel article L 442-6-I 2° C. com. relatif au « déséquilibre significatif ». Les juges prennent alors en compte le moment des faits et fondent leur solution sur l'article régissant la coopération commerciale, pour considérer que la clause n'est pas disproportionnée, quand bien même il y aurait une absence de réciprocité dans les conditions de la résiliation.

En cas de fausse coopération, la nullité peut être prononcée, mais sur le fondement du droit commun des obligations (Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-17458, qui ne censure pas les juges du fond ayant retenu la nullité sous le visa de l'art. 1131 C. civ., dans un arrêt présenté dans le précédent rapport).

### **Références des décisions étudiées**

Dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008 (L. 442-6-I 2° a) :

*Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-14620*  
*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 21 novembre 2012, n° 10/08275*  
*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*  
*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 11/14020*

Dans sa rédaction postérieure à la loi du 4 août 2008 (L. 442-6-I 1°) :

*Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-17458*  
*CA Douai, ch.2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832*  
*CA Paris, pôle 5, ch. 05, 4 octobre 2012, n° 11/12684*  
*CA Paris, pôle 5, ch. 04, 28 novembre 2012, n° 10/06796*

### **Analyse des décisions**

Dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008 (L. 442-6-I 2° a) :

*Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-14620*

Secteur d'activité : Grande distribution.

Des accords de coopération commerciale, consistant en des contrats-cadre de prestations et de services de promotion réalisés par un grand distributeur pour les produits de l'un de ses fournisseurs, sont conclus chaque année, puis sont dénoncés par le fournisseur à l'occasion de la rupture de leurs relations commerciales.

Afin de condamner le distributeur, les juges suivent un raisonnement en deux temps. Dans un premier temps, se basant sur l'appréciation souveraine des juges du fond, ils caractérisent une disproportion manifeste entre la rémunération et la valeur des services rendus. Outre le grief d'absence de définition claire des prestations de « clarification et positionnement spécifique de l'assortiment des produits, aide au lancement de produits nouveaux, communication ou mise en avant, optimisation des coûts », seule « l'utilisation d'un centre de règlement des fournisseurs », facturée 1,20% du chiffre d'affaires paraissait justifiée. En revanche, deux types de services révèlent après évaluation une disproportion manifeste : le poste « classification, sélection, assortiment » et le poste « mise en avant en magasin » des produits. Pour les juges, le coût trop élevé résulte de la facturation de ces services à 25% du chiffre d'affaires, alors qu'elle ne devrait pas excéder la moitié de ce taux. En outre, ils relèvent que les facturations n'étaient pas fondées sur la consistance des services rendus, mais que le distributeur imposait à son fournisseur, dont les produits avaient intérêt à être représentés dans la grande distribution, un taux global arrêté préalablement de 46% du chiffre d'affaires en moyenne.

Dans un second temps, ils évaluent la réparation du préjudice du partenaire lésé à la totalité des sommes versées en trop.

Décision antérieure : CA Paris, 19 janvier 2011.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 21 novembre 2012, n° 10/08275*

Secteur concerné : Réseau de franchise spécialisé dans les installations de chauffage.

Une société, animatrice d'un réseau de franchisés spécialisés, se présente également comme centrale de référencement auprès de fournisseurs sélectionnés, qu'elle met en relation avec les franchisés affiliés. Le litige porte sur une facture correspondant à un service « participation publicitaire » rendu par le référenceur au fournisseur.

Devant le refus de ce dernier de payer ladite facture en invoquant la fictivité des services, les juges ont eu au préalable à qualifier le contrat en cause : il s'agit non pas d'un contrat de coopération commerciale mais d'un contrat de courtage puisque le référenceur met en relation le fournisseur avec les franchisés, favorise la conclusion de contrats entre eux mais n'intervient pas dans conclusion et ne devient jamais propriétaire des produits vendus.

Il est ainsi démontré la nature et la réalité de ce contrat qui ne doit pas nécessairement être écrit. Ce défaut d'exigence d'un contrat écrit, qui peut donc être prouvé par tous moyens, résulte de l'inapplication de l'article L. 441-7 C. com. en raison de l'absence d'un contrat de coopération commerciale.

Concernant la question de la disproportion de la rémunération ensuite, les juges relèvent qu'elle s'élève à 1,5% du chiffre d'affaires réalisé auprès des franchisés et qu'elle a été librement acceptée. Ils la considèrent proportionnée au service effectivement rendu puisque sa contrepartie réside dans l'ouverture d'un marché plus important que celui que le fournisseur aurait pu obtenir par ses propres moyens, ainsi que dans la mise en relation susvisée. L'augmentation continue du chiffre d'affaires de celui-ci auprès des franchisés adhérents démontre donc la réalité et l'effectivité des prestations rendues.

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 16 février 2010, ch. 1, n° 2007F01790.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

Secteur concerné : Fourniture de produits de bijouterie ; Production de télé-achat.

Une société fabricante de bijoux conteste le paiement d'une facture portant sur diverses remises dont bénéficie son client. Elle allègue la fictivité des prestations réalisées, ainsi que la disproportion de la rémunération par rapport à la valeur du service rendu. Les juges rejettent ces prétentions, faute pour la société fournisseur de démontrer l'avantage reçu par son cocontractant, ainsi que le lien éventuel entre cet avantage et sa contrepartie.

Décision antérieure : T. com. Antibes, 24 septembre 2010, n° 2010/3137.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 11/14020*

Secteur concerné : Maintenance informatique.

La décision concerne une clause de résiliation unilatérale dans un contrat de location, mettant à la charge du preneur une indemnité de résiliation basée sur la facturation de douze mois de consommation réelle. Le preneur prétend que cette clause est dépourvue de cause et crée un déséquilibre significatif fondé sur l'alinéa 2° de l'article L 442-6-I issu de la loi du 4 août 2008. Néanmoins, les juges se placent au moment des faits et appliquent la version du texte alors en vigueur, soit l'ancien article L 442-6-I 2° a) ; ils rejettent ainsi le caractère manifestement disproportionné de l'indemnité de résiliation au regard de la valeur du service rendu, faute de démonstration suffisante. Ils ajoutent que cette solution vaut, nonobstant l'absence de réciprocité quant aux conditions de résiliation du contrat.

Décision antérieure : T. com. d'Aix-en-Provence, 7 juin 2011, n° 2011/02037.

Dans sa rédaction postérieure à la loi du 4 août 2008 (L. 442-6-I 1°) :

*Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-17458*

Secteur d'activité : Grande distribution.

À l'occasion de la rupture totale de leurs relations commerciales, un fournisseur de bijoux assigne un groupe de la grande distribution en nullité des contrats de coopération commerciale sans contrepartie et en répétition des sommes indûment payées. Il est question en l'espèce de l'application de l'article L 110-4 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 17 juin 2008 concernant la prescription de l'action en nullité pour les obligations entre commerçants nées à l'occasion de leur commerce. L'arrêt affirme que cet article s'applique à l'action en annulation des contrats de coopération commerciale, même si les demandes sont fondées sur une nullité d'ordre public économique.

Décision antérieure : CA Paris, pôle 5, ch. 05, 24 mars 2011, n° 10/02616.

*CA Douai, ch.2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832*

Secteur d'activité : Assurances.

En vertu de l'article D 442-3 C. com. tel qu'il résulte du décret n°2009-1384 du 11 novembre 2009, il est d'ordre public que la compétence exclusive des huit tribunaux spécialisés trouve application dès lors que le moyen tiré de l'article L442-6-I 1° C. com. est soulevé à titre principal. Il est en outre souligné que ce texte vise de façon générale les partenaires commerciaux sans instaurer la moindre réserve concernant la nature ou la forme des relations commerciales, et donc sans exiger, notamment, de partenariat commercial ou de rapport contractuel.

Décision antérieure : T. com. Lille, 15 mars 2012, n° 2001/02737.

*CA Paris, pôle 5, ch. 05, 4 octobre 2012, n°11/12684*

Secteur d'activité : Réseau de distribution exclusive de produits surgelés.

Dans le cadre d'un réseau de distribution, constitué par un promoteur référençant des fournisseurs dont les produits sont livrés aux distributeurs exclusifs, sont signés des contrats tripartites de prestation de transport entre

le transporteur, le promoteur du réseau et le fournisseur. Le litige porte sur la réalisation par le promoteur d'une prestation de centrale de référencement consistant en la centralisation des négociations et l'intermédiation entre les fournisseurs et le transporteur, moyennant des « avantages » octroyés par celui-ci au promoteur prenant la forme de ristournes.

Parmi ces ristournes, deux traitements distincts sont appliqués au regard de l'incrimination posée par l'article L 442-6-I 1°, jugé applicable à des prestations de transport. D'un côté, la ristourne dite générale et les ristournes « préparation de commandes et entreposage » sont considérées comme de justes rémunérations en raison de la négociation effectuée par le promoteur du prix du transport et de l'étendue des prestations qui assuraient au transporteur un volume d'affaires certain et régulier, il n'y a donc pas d'absence d'engagement sur un chiffre d'affaires déterminé à l'avance. D'un autre côté, les ristournes « complémentaires » sont disproportionnées. En effet, le promoteur garantit des prix stables pendant la durée du contrat tripartite pour ses distributeurs exclusifs. Afin de respecter cet engagement, le transporteur lui octroie des ristournes consistant en des ajustements de sa rémunération, qui sont fonction du niveau de la productivité ou des fluctuations du prix du gasoil. Cependant, ces deux facteurs (gasoil et productivité) ne font pas partie de sa propre prestation de centrale de référencement mais ressortent directement de la prestation de transport. L'augmentation de la ristourne générale du fait de ces montants complémentaires est donc disproportionnée par rapport à la prestation réalisée, les juges prononcent le remboursement des sommes versées au titre de ces ristournes « complémentaires ».

En revanche, il n'est pas exclu que le promoteur de réseau soit rémunéré deux fois pour un même service de négociation avec le fournisseur et le transporteur.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011, n°07062011.

*CA Paris, pôle 5, ch. 04, 28 novembre 2012, n° 10/06796*

Secteur d'activité : Franchise d'hôtellerie.

Le litige porte sur le versement par un franchisé exploitant une résidence hôtelière de redevances mensuelles à son franchiseur, en rémunération de divers services et prestations (tels que la protection de la marque, le maintien de l'unité du système, la formation, l'information et l'assistance des franchisés...), ainsi que du droit d'utiliser la marque agréée. Le franchisé considère que les redevances sont manifestement disproportionnées car, fixées en proportion du chiffre d'affaires de la résidence, elles ne tiendraient pas compte de l'apport réel de clientèle du franchiseur résultant de la mise à la disposition des franchisés d'un système de réservation.

Cependant, la décision relève qu'il n'est pas pertinent en droit de comparer le montant de la redevance au chiffre d'affaires apporté par le franchiseur au franchisé. En effet, les services rendus par le premier sont plus vastes que la seule mise à disposition du système de réservation. Le pourcentage du chiffre d'affaires du franchisé constitué par les « apports du franchiseur » n'est alors que faiblement représentatif des services que celui-ci rend à son franchisé.

La comparaison effectuée par le franchisé n'est pas non plus pertinente en fait car ce pourcentage est en moyenne de 15% du chiffre d'affaires. Les juges écartent par conséquent la disproportion manifeste.

Décision antérieure : T. com. Paris, ch. 19, 25 février 2010, n° 2009058838.

**ARTICLE L. 442-6-I-2° b) C. COM.  
(DANS SA REDACTION ANTERIEURE A LA LOI DU 4 AOUT 2008)**

**ABUS DE RELATION DE DEPENDANCE OU DE PUISSANCE D'ACHAT  
OU DE VENTE ENTRAINANT LA SOUMISSION A DES CONDITIONS  
COMMERCIALES OU OBLIGATIONS INJUSTIFIEES**

**I) Nombre de décisions**

**Nombre total des décisions rendues : 10**

- Cour de cassation: 0
- Cours d'appel: 10
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

**II) Bilan**

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

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 8**

**Aucune intervention du Ministre**

**Observations générales**

L'ancien article L 442-6-I 2° b) C. com. a été remplacé par la loi du 4 août 2008 par l'incrimination de la soumission d'un partenaire commercial à un déséquilibre significatif. Sur cette abrogation et le maintien de l'application de l'article, les solutions des juges du fond divergent : cet article étant d'ordre public, certains considèrent que l'abrogation n'est pas rétroactive (*CA Nîmes, 8 mars 2012*), quand d'autres affirment au contraire qu'il ne s'applique plus, que les faits soient postérieurs ou antérieurs à son entrée en vigueur (*CA Paris, 27 juin 2012*).

Pourtant, ce texte garde une certaine vigueur, puisqu'il reste souvent invoqué par des opérateurs lésés lors de la rupture de leurs relations commerciales ou de leur mise en liquidation judiciaire.

Il leur appartient alors de prouver à la fois qu'ils sont dans un état de dépendance économique et que leur partenaire a abusé de cette situation pour leur imposer des conditions commerciales injustifiées.

Sur le premier élément, plusieurs critères reviennent régulièrement : la maîtrise des prix par celui en position de domination, l'immixtion dans la gestion, l'orientation des approvisionnements, des quotas ou chiffres d'affaires minima imposés, l'absence de réciprocité dans les conditions de résiliation contraire à l'économie du contrat, une clause d'exclusivité, le fait que le partenaire soit le principal client en termes de chiffre d'affaires, sans qu'aucun de ces éléments ne se suffise en lui-même, les juges recourant souvent à un faisceau d'indices.

Sur le second élément, à l'inverse, l'imposition de nouvelles obligations ou conditions commerciales peuvent trouver une contrepartie, telles qu'une prise de risque supplémentaire par celui ayant un poids économique supérieur, une exclusivité de fourniture, une diversification possible des débouchés grâce à la rédaction de la clause d'exclusivité de commercialisation ou une possibilité de résiliation ou de protestation offerte en cas de désaccord sur une modification des conditions tarifaires.

Enfin, les juges empruntent parfois au droit de la consommation des clauses abusives sa terminologie antérieure à la loi du 1<sup>er</sup> février 1995 - ayant substitué le terme de « déséquilibre significatif » - : une faculté unilatérale de résiliation, à tout moment, sans motif ni indemnité, est abusive car elle crée, par manque de réciprocité, un avantage excessif déséquilibrant les obligations des parties (*CA Rouen, 12 décembre 2012*).

## Références des décisions étudiées

CA Pau, ch.2, section 1, 23 janvier 2012, n°10/2320  
CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 26 janvier 2012, n° 09/10294  
CA Paris, Pôle 5, ch. 6, 23 février 2012, n° 08/15137  
CA Nîmes, ch. com. 2, section B, 8 mars 2012, n° 11/00692  
CA Douai, ch. 2, section 1, 9 mai 2012, n° 11/00533  
CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 27 juin 2012, n° 10-04245  
CA Chambéry, ch. civ., section 1, 11 septembre 2012, n° 11/01321  
CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 13 septembre 2012, n° 08/16012  
CA Rouen, ch. civ. 1, 12 décembre 2012, n° 12/01200  
CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506

## Analyse des décisions

CA Pau, ch.2, section 1, 23 janvier 2012, n°10/2320

Secteur concerné : Crédit-bail de photocopieurs.

Une association achète en leasing un photocopieur et conteste la validité d'une clause de résiliation anticipée, soulignant la longueur du contrat (63 mois) qui la placerait dans un état de dépendance économique envers son cocontractant. Toutefois, elle ne prouve pas qu'elle ait été forcée à conclure le contrat, d'autant qu'elle connaît le fonctionnement de ce type de contrat et de l'indemnité de résiliation anticipée. De même, la « longueur » du contrat ne l'a pas empêchée de résilier de manière anticipée, ce qui démontre son indépendance. Elle doit par conséquent payer l'indemnité de résiliation s'élevant à 95% des sommes restant dues.

Décision antérieure : TI Pau, 27 mai 2010.

CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 26 janvier 2012, n° 09/10294

Secteur concerné : Joaillerie.

Un fabricant de bijoux référencé chez un célèbre créateur soutient, lors de la rupture de leurs relations commerciales, qu'il a été en situation de dépendance économique de son principal client pendant toute la durée de leur relation, soit treize ans. La dépendance est avérée au regard de plusieurs indices : interdiction de travailler avec des entreprises concurrentes, un chiffre d'affaires d'environ 72% réalisé avec le seul client, imposition d'approvisionnement auprès de filiales du client, maîtrise des prix par le client et contraintes sur les prix d'achat et de revente entraînant des reventes à perte, visites mensuelles de contrôleurs entraînant une immixtion du client dans la gestion du fabricant, utilisation de manière abusive de la trésorerie du fournisseur... Tous ces éléments caractérisent par conséquent une situation de dépendance économique et l'abus résulte de l'imposition par le client de la revente à perte de certains matériaux à son profit et à celui de ses filiales.

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009, n° 20066085759.

CA Paris, Pôle 5, ch. 6, 23 février 2012, n° 08/15137

Secteur concerné : Affacturage.

Dans le cadre d'une opération d'affacturage, une société adhérente prétend que l'affactureur a abusé de sa situation de dépendance économique. Les juges rejettent cette prétention pour plusieurs motifs. D'abord, l'état de dépendance économique ne peut se déduire de la clause d'exclusivité issue du contrat. De plus, bien qu'un avenant ait modifié les conditions financières du contrat initial en augmentant le taux des commissions d'affacturage ainsi que le montant du cautionnement du dirigeant, il existe une contrepartie fournie par le factor, qui consiste pour ce dernier à accepter de financer en dépassement de garanties les créances sur un client et ce, par dérogation aux conditions générales. Ces modifications sont en outre causées par une prise de risques supplémentaires de l'affactureur, sur demande expresse de l'adhérent. Il en ressort que l'avenant n'a pas été conclu sous la contrainte économique. L'absence de dépendance résulte enfin de la possibilité lors de la résiliation du contrat pour la société adhérente de faire jouer la concurrence pour trouver le meilleur contrat en fonction de ses besoins.

Décision antérieure : T. com. Paris, 10 juin 2008, n° 06/061763.



*CA Nîmes, ch. com. 2, section B, 8 mars 2012, n° 11/00692*

Secteur concerné : Distribution de fruits et légumes.

En premier lieu, un commerçant détaillant se prévaut d'un abus de dépendance dans la tarification des achats et demande réparation de son préjudice à hauteur de l'insuffisance d'actif apparue lors de sa liquidation judiciaire, provoquée selon lui par la brusque rupture des relations commerciales.

Au préalable, la décision relève que l'article L 442-6-I 2° b) est une disposition d'ordre public et que son abrogation n'entraîne pas d'effet rétroactif. Il s'applique ainsi à des faits antérieurs à son abrogation par la loi du 4 août 2008. Il ne s'agit pas, en outre, d'une infraction pénale mais d'une faute civile autonome.

Concernant la pratique elle-même, les juges procèdent à un examen de chaque élément : un chiffre d'affaires d'environ 57% réalisé avec le distributeur, une insuffisance des marges commerciales, une pratique ponctuelle et limitée « d'offres spéciales » à un prix inférieur aux cours normaux du marché, un cahier des charges imposant un grand nombre d'obligations dont il faut démontrer l'incidence sur la rentabilité, l'achat par le distributeur à un prix inférieur au prix de revient constituant un avantage économique faussant la concurrence. Sur ce dernier point, les juges considèrent qu'il ne peut être retenu l'aveu d'un abus par le distributeur, à qui il ne peut être reproché d'appliquer les prix du marché. Il est précisé par ailleurs que l'insuffisance du taux de couverture des charges ne peut être imputée à ce dernier, puisqu'elle résulte soit de la concurrence exacerbée sur les prix à une échelle supérieure, soit d'une mauvaise rentabilité de l'entreprise quant aux charges qu'elle supporte. Ces divers éléments ne suffisent toutefois pas à démontrer un abus de la relation de dépendance, étant précisé que les opinions personnelles d'un expert ne lient pas les juges.

En second lieu, il est question de la même pratique à propos de la filiale de la première société, dont l'objet social est similaire. Celle-ci a pour principal client le distributeur et a conclu un accord d'exclusivité pour la commercialisation des produits alimentaires. Sur l'absence de contrepartie à la clause d'exclusivité alléguée, les juges répondent que le distributeur a bien souscrit une obligation synallagmatique consistant à réserver l'exclusivité de ses achats à l'exclusion de tout autre fournisseur concurrent. Si la situation de dépendance est ici avérée du fait de la clause d'exclusivité, l'abus n'est quant à lui pas démontré.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 7 janvier 2011.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 9 mai 2012, n° 11/00533*

Secteur d'activité : Location de véhicules.

Un contrat de location de véhicules est conclu et le litige porte sur la modification unilatérale des tarifs qui serait abusive selon le locataire. Le grief est écarté au motif que le contrat prévoit que la grille tarifaire insérée aux conditions générales de location ne présente pas un caractère intangible puisque les tarifs applicables sont ceux « en vigueur » et que cette disposition, figurant au verso du contrat de location, a été signée par le locataire qui reconnaît par là-même en avoir pris connaissance.

De plus, étant locataire d'une flotte de vingt véhicules, celui-ci n'établit pas en quoi il était dans un état de dépendance économique vis-à-vis du loueur. En effet, il ne justifie pas cet état qui aurait pu faire obstacle à la dénonciation des contrats s'il avait estimé que les nouvelles conditions tarifaires n'étaient pas adaptées. Or, il a payé les factures et appliqué les nouveaux tarifs sans protestation.

Décision antérieure : T. com. Roubaix Tourcoing, 9 décembre 2010, n° 2010/01754.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 27 juin 2012, n° 10-04245*

Secteur concerné : Distribution sélective de parfums.

Plusieurs sociétés possédant des marques renommées de parfums opposent à l'un de leur distributeur sélectif agréé un refus d'autorisation à l'ouverture de son site internet pour la vente de leurs produits. Ce dernier se prévaut alors notamment d'un abus de la relation de dépendance dans laquelle elles le tiennent.

Les juges considèrent cependant que l'article L 442-6-I-2° b), abrogé par la loi du 4 août 2008, ne peut recevoir application, que les faits soient antérieurs ou postérieurs à son abrogation.

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 février 2010.

*CA Chambéry, ch. civ., section 1, 11 septembre 2012, n° 11/01321*

Secteur concerné : Distribution de chaussures.

Une société commercialisant les chaussures de marques d'un fabricant invoque un abus de la relation de dépendance dans laquelle il la tient, par le biais de son agent commercial.

Celui-ci résulterait de sa soumission à des conditions commerciales injustifiées, tenant, notamment, en cas de non acceptation par l'assureur de garantir le risque de non paiement, dans la subordination de la livraison des marchandises soit au paiement intégral du prix, soit à la fourniture d'une garantie bancaire adéquate. La décision relève néanmoins qu'il s'agit d'une simple application des dispositions contractuelles. Il ne peut de plus être

reproché à un agent commercial, qui est mandataire de la société et donc qui n'est ni l'auteur de la décision, ni le cocontractant, d'abuser de la relation de dépendance.

Décision antérieure : T. com. Annecy, 17 mai 2011, n° 10J180.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 13 septembre 2012, n° 08/16012*

Secteur concerné : Fabrication et commerce de machines et outils industriels.

À l'occasion d'une restructuration, une société-mère et sa filiale concluent trois contrats portant sur une cession d'action, sur la fourniture et la commercialisation et sur la sous-traitance de la fabrication de machines industrielles. La société filiale prétend être tenue dans un état de dépendance par sa société-mère.

Le contrat de fourniture exclusif de la filiale auprès de sa société-mère stipule que celle-ci ne peut pas commercialiser les produits auprès des distributeurs mais le peut en direct, et que cette exclusivité ne porte que sur les produits « contractuels », ce qui lui permet de diversifier ses productions. Elle dispose en outre du droit de résilier le contrat dans l'hypothèse où les commandes diminuent de 50% par rapport aux trois années précédentes, étant précisé que n'est exigé aucun volume minimum de chiffre d'affaires. Dans le cadre de la poursuite de leurs relations, les parties entendent également assurer à terme l'autonomie économique de la filiale et l'économie des contrats lui permet de mettre en place cette indépendance.

Par ailleurs, la filiale soutient être dans un état de dépendance pour la fixation de ses prix, mais plusieurs éléments démontrent qu'elle en garde la maîtrise puisqu'elle peut librement négocier les prix, qu'une clause de révision est insérée au contrat et qu'une augmentation de 3% avait été consentie par la société-mère. Seul l'aspect matériel de certaines opérations de saisie de fichiers était transféré à la société-mère, ce qui ne démontre pas une immixtion de cette dernière dans la gestion de sa filiale.

En conséquence, aucune des dispositions contractuelles n'est de nature à créer une situation de dépendance économique.

Décision antérieure : T. com. Evry, 3 juillet 2008, n° 2006F00649.

*CA Rouen, ch. civ. 1, 12 décembre 2012, n° 12/01200*

Secteur concerné : Chantier de construction d'un bac de butane liquide.

Dans un contrat de sous-traitance, est insérée une clause de durée d'un chantier. Le sous-traitant ayant émis une réserve sur le point de départ du contrat, il est immédiatement remplacé par une autre entreprise et le contrat est résilié. Les juges considèrent que la clause de résiliation unilatérale insérée aux conditions générales d'achat introduit un déséquilibre dans les relations entre les parties, de sorte qu'elle doit être réputée non écrite au regard de l'article L 442-6-I 2° b) C. com. À l'appui de cette position, il est relevé que cette clause prévoit la faculté, pour le maître de l'ouvrage exclusivement, de résilier les prestations objet de la commande à sa convenance et à tout moment, sans aucune indemnité. Or cette faculté est contraire à l'économie générale du contrat qui prévoit que les prestations seront effectuées pendant une durée précise et contrarie les autres clauses de résiliation. La décision ajoute que cette clause confère au maître de l'ouvrage un avantage excessif, déséquilibrant les obligations respectives des parties car ne trouvant aucune réciprocité pour le sous-traitant. Par conséquent, les juges y voient un abus de la part du maître de l'ouvrage lui permettant de soumettre son partenaire à des conditions commerciales injustifiées en raison de son poids économique (451 salariés contre un). La clause ne pouvant plus produire effet, les juges examinent ensuite le bien-fondé de la résiliation du contrat au regard des seules règles de droit commun : un contrat à durée déterminée ne peut être résilié que si la gravité du comportement d'une partie le justifie, ce qui n'est pas le cas en l'espèce.

Décision antérieure : T. com. Le Havre, 9 mars 2012.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

Secteur concerné : Fourniture de produits de bijouterie ; Production de télé-achat.

Un fabricant de bijoux conteste le paiement d'une facture portant sur diverses remises dont bénéficie l'acheteur. Il se prévaut, entre autres, de l'article L 442-6-I 2° b) C. com. mais les juges rejettent cette prétention, faute pour lui de démontrer un abus de position dominante. Il n'établit pas davantage que son partenaire le soumettrait à des conditions commerciales ou des obligations injustifiées car de nombreuses sociétés ont un objet social identique à celui du client avec lesquelles il était libre de contracter.

Décision antérieure : T. com. Antibes, 24 septembre 2010, n° 2010/3137.

## ARTICLE L. 442-6-I, 2° C. COM.

### SOUSSION A DES OBLIGATIONS CREAT UN DESEQUILIBRE SIGNIFICATIF

#### I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 14

- Cour de cassation : 0
- Cours d'appel : 12
- 1<sup>ère</sup> instance : 2

#### II. Bilan

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

Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 14

Intervention du Ministre : 1 (T. com. Meaux, 24 janvier 2012, n° 2009/02296)

#### Observations générales

Après les actions intentées en 2008 par le Ministre en charge de l'économie contre neuf enseignes de la grande distribution dont les instances suivent leur cours, le dispositif du « déséquilibre significatif », malgré la subsistance de nombreuses décisions, ne concerne plus que des relations commerciales de moindre importance (contrats de location, crédit-bail, collaboration...), des pratiques dont l'enjeu économique est mineur et dont le nombre potentiel de victimes est bien inférieur. À cela s'ajoute un rejet systématique par les juges des demandes fondées sur cet article L 442-6-I 2° C. com.

*Ratione temporis*, les juges considèrent que, bien qu'étant d'ordre public, il ne peut régir les contrats conclus antérieurement à son entrée en vigueur.

*Ratione loci*, l'article est une loi de police pour les contrats internationaux, au seul motif, selon les juges, qu'il vise à faire respecter un ordre public économique.

*Ratione personae*, les opérateurs doivent être des partenaires commerciaux, ce qui demande une certaine continuité dans leurs relations commerciales, sans toutefois qu'il y ait de réserve quant à la forme ou la nature, contractuelle notamment, de leur relation. Les rapports preneur/bailleur commercial sont ainsi exclus par principe, bien que l'on puisse envisager un partenariat commercial entre eux (dans un contrat de distribution par exemple), et il subsiste un doute sur les relations entre un locataire et sa banque dans le cadre d'un contrat de leasing, alors que des avocats peuvent entre eux invoquer cet article.

Pour justifier l'existence d'un « déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties », est souvent invoquée une unique clause des conditions générales, telles qu'une stipulation exigeant la signature d'un procès-verbal de conformité, une clause de rétrocession d'honoraires, une clause d'indemnité de résiliation, ou encore une clause de non-concurrence.

Il semble que les juges opèrent une appréciation du déséquilibre clause par clause, en analysant si chacune trouve une cause ou une contrepartie. Une appréciation au regard de l'ensemble du contrat est aussi parfois effectuée, pour constater notamment que les moyens imposés au partenaire ne sont pas disproportionnés par rapport à l'objectif d'une disposition contractuelle. Le fait que le contrat, reprenant les conditions générales, soit un contrat d'adhésion n'est pas suffisant à établir un déséquilibre significatif.

Sur le régime, les juges font souvent référence à la nullité ou au caractère non écrit de la clause, alors que l'article engage uniquement la responsabilité de l'auteur fautif lorsque l'action est intentée par un opérateur économique.

En conclusion, les solutions sont très factuelles et une vue d'ensemble paraît délicate.

## Références des décisions étudiées

CA Toulouse, ch. 2, section 2, 10 janvier 2012, n° 10/01200  
CA Lyon, ch. 3A, 13 janvier 2012, n° 10/08521  
T. com. Paris, ch. 6, 9 février 2012, n° 2010024988  
CA Rennes, ch. com. 3, 14 février 2012, n° 10/05507  
CA Angers, ch. 1, section A, 24 avril 2012, n° 11/01541  
CA Douai, ch. 2, section 1, 9 mai 2012, n° 11/00533  
CA Lyon, ch. civ. 1 A, 10 mai 2012, n° 10/08302  
CA Metz, ch. com., 24 mai 2012, n° 11/01314  
CA Nancy, ch. civ. 2, 31 mai 2012, n° 09/01190  
TGI Paris, ch. 3, section 4, 7 juin 2012, n° 10/10240  
CA Douai, ch. 2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832  
CA Montpellier, ch. 2, 18 septembre 2012, n° 11/03272  
CA Paris, Pôle 5, ch. 10, 3 octobre 2012, n° 10/10308  
CA Besançon, ch. com. 2, 19 décembre 2012, n° 11/02445

## Analyse des décisions

CA Toulouse, ch. 2, section 2, 10 janvier 2012, n° 10/01200

Secteur d'activité : Affranchissement.

Un contrat liant une société d'avocats à la Poste impose le règlement des factures par prélèvement automatique. La société souhaite acquitter ces versements par chèque, ce que la Poste refuse. Elle invoque alors l'article L 442-6-I 2° C. com. tel qu'issu de la loi du 4 août 2008. Les juges retiennent qu'en dépit de la situation de monopole de la Poste, la contrainte imposée est minime pour le client en ce qu'elle ne résulte que de dysfonctionnements éventuels. Ils la comparent aux avantages octroyés consistant en un différé de paiement mensuel et une remise de 1% sur le coût des affranchissements.

Décision antérieure : TGI Toulouse, 1<sup>er</sup> décembre 2009, n° 07/03867.

CA Lyon, ch. 3A, 13 janvier 2012, n° 10/08521

Secteur d'activité : Services à la personne ; Informatique.

Un contrat de réalisation de site web et de location est conclu entre une entreprise individuelle et une société informatique. La première soulève la nullité du contrat, considérant comme abusive une clause figurant dans les conditions générales du contrat d'adhésion aux termes de laquelle doit être signé, lors de la livraison du site, un procès verbal de conformité au cahier des charges emportant exigibilité des loyers.

Les juges rejettent la création d'un « déséquilibre significatif » par cette clause aux motifs qu'il suffit au locataire de ne pas signer le procès verbal de conformité en effectuant les vérifications adéquates. Et en tout état de cause, la nullité de cette clause ne saurait entraîner l'annulation de l'entier contrat.

Décision antérieure : T. com. Saint-Etienne, 19 octobre 2010, n° 2010/2190.

T. com. Paris, ch. 6, 9 février 2012, n° 2010024988

Secteur d'activité : Fonds commun de placement.

Une société commercialisant un fonds commun de placement a conclu avec une société américaine un contrat de conseil en investissement. Est allégué le caractère significativement déséquilibré d'une clause. Cependant, les juges écartent directement l'application de l'article L 442-6-I 2° tel qu'issu de la loi du 4 août 2008 car, bien qu'étant d'ordre public, cette disposition n'est pas applicable à un contrat conclu antérieurement à son entrée en vigueur.

CA Rennes, ch. com. 3, 14 février 2012, n° 10/05507

Secteur d'activité : Production et commercialisation de viande.

Dans le cadre d'un contrat de fourniture de viande, sont demandées par le fournisseur, en vain, la sanction d'un « déséquilibre significatif » et, incidemment, la répétition de la surfacturation de deux types de prestations. Le grief est écarté.

Si la première prestation, intitulée « découpe » a vu son coût augmenter, cela est du à la réalisation de prestations supplémentaires par le distributeur.

Quant à la seconde, une prestation administrative, il est reproché au distributeur de ne jamais l'avoir faite payer

puis d'en avoir par la suite exigé le paiement. Ces coûts ont toutefois pour cause les prestations fournies, déterminées par les parties, et sans marge bénéficiaire.

Décision antérieure : T. com. Saint-Brieuc, 21 juin 2010.

*CA Angers, ch. 1, section A, 24 avril 2012, n° 11/01541*

Secteur d'activité : Sociétés d'avocats.

Un avocat allègue d'un « déséquilibre significatif » dans ses relations de travail avec un confrère, en raison du versement de rétrocessions d'honoraires dérisoires par rapport au travail effectué et aux honoraires effectivement perçus par le donneur d'ordre. Si l'article L 442-6-I 2° est jugé applicable entre avocats exerçant à titre libéral, la demande en dommages et intérêts est déclarée irrecevable car, même si elle ne tend pas aux mêmes fins que la demande initiale, il n'y a pas révélation d'un fait nouveau, le montant des honoraires litigieux étant connu depuis la première instance.

Décision antérieure : Décision arbitrale prise par le Bâtonnier de l'Ordre des avocats du barreau d'Angers, 11 mai 2011.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 9 mai 2012, n° 11/00533*

Secteur d'activité : Location de véhicules.

Un contrat de location de véhicules est conclu et le litige porte sur la modification unilatérale des tarifs qui serait abusive selon le locataire. Les juges relèvent d'abord que le contrat prévoit que la grille tarifaire insérée aux conditions générales de location ne présente pas un caractère intangible puisque les tarifs applicables sont ceux « en vigueur », et que cette disposition, figurant au verso du contrat de location, a été signée par le locataire qui reconnaît par là-même en avoir pris connaissance.

Ils estiment ensuite que le locataire n'établit pas en quoi la fixation du prix par le loueur, dans ses modalités ou dans son montant, procèderait d'une méconnaissance de l'obligation de loyauté ou de l'article L 442-6-I 2° C. com.

Décision antérieure : T. com. Roubaix Tourcoing, 9 décembre 2010, n° 2010/01754.

*CA Lyon, ch. civ. 1 A, 10 mai 2012, n° 10/08302*

Secteur d'activité : Location financière.

Un locataire estime que la clause d'indemnité de résiliation d'un contrat de location financière crée un « déséquilibre significatif » à son détriment. Le grief est écarté au motif que l'article L 442-6-I 2° C. com. ne vise que les rapports entre partenaires commerciaux. Cette qualification suppose selon les juges une certaine continuité. Ils rejettent alors ce fondement car les parties ne sont liées que par deux contrats de location financière ponctuellement souscrits.

Décision antérieure : T. com. Saint-Etienne, 19 octobre 2010, n° 2010/3162.

*CA Metz, ch. com., 24 mai 2012, n° 11/01314*

Secteur d'activité : Agence commerciale.

La validité d'une clause de non-concurrence post-contractuelle d'un agent commercial et négociateur non salarié est contestée sur le fondement du « déséquilibre significatif ». Le grief est écarté aux motifs qu'un contrat est régi par la loi en vigueur au jour de sa conclusion, de sorte que la stipulation litigieuse ayant été consentie avant la loi du 4 août 2008, elle ne peut être considérée comme abusive sur le fondement de l'article L 442-6-I 2° C. com.

Décision antérieure : TGI Metz, 4 janvier 2011, n° 10/52.

*CA Nancy, ch. civ. 2, 31 mai 2012, n° 09/01190*

Secteur d'activité : Grande distribution ; Bail commercial.

Une enseigne de la grande distribution donne à bail un local commercial à un revendeur détaillant. La bailleuse oppose un refus à la demande de renouvellement du contrat, ce qui entraîne le paiement d'une indemnité d'éviction. Le preneur n'ayant pu recevoir un acompte sur l'indemnité d'éviction que tardivement et arguant du fait que la bailleuse a profité de sa surface financière et internationale pour faire durer la procédure en refusant de s'acquitter de ses obligations, fait grief à cette dernière de l'avoir soumis à un « déséquilibre significatif ». La demande est rejetée au motif que la disposition en cause issue de la loi du 4 août 2008 ne s'applique, d'une part, qu'aux contrats conclus après le 1<sup>er</sup> janvier 2009 et, d'autre part, qu'en présence d'un partenariat économique entre les parties dont ne relèvent pas les rapports preneur-bailleur.

Décision antérieure : TGI Saint Die des Vosges, 3 avril 2009, n° 03/00452.

*TGI Paris, ch. 3, section 4, 7 juin 2012, n° 10/10240*

Secteur d'activité : Technologie électronique.

L'existence d'un « déséquilibre significatif » entre les droits et obligations des parties est invoqué à l'encontre d'un contrat de revendeur agréé aux termes duquel le revendeur a le droit d'acheter des produits fabriqués par les fournisseurs licenciés et de les revendre à ses clients, sous réserve de l'approbation par le fabricant de l'origine licite des produits.

Bien que le contrat soit soumis à la loi néerlandaise, les dispositions de l'article L 442-6-I 2° C. com. sont néanmoins des dispositions impératives constitutives de loi de police, « en ce qu'elles visent à faire respecter un ordre public économique ».

Sur la pratique elle-même, le revendeur stigmatise la procédure d'obtention d'une autorisation de revente auprès du fabricant, le caractère pré-rédigé du contrat, l'exigence d'une importante garantie bancaire, une clause pénale, la soumission du contrat à la loi du fabricant et la clause attributive de compétence défavorable au revendeur. Les juges relèvent que le seul fait que le contrat conclu avec les importateurs soit un contrat d'adhésion est insuffisant à établir un « déséquilibre significatif ». Puis, ils examinent chacune de ces pratiques pour conclure qu'elles ne peuvent emporter un déséquilibre réel entre les parties.

Enfin, ils étudient le contrat, non plus clause par clause, mais dans son ensemble ; ils prennent en considération l'objectif de la procédure d'autorisation pour en déduire qu'elle vise à lutter contre la contrefaçon. Les moyens ainsi mis en place n'apparaissent donc pas disproportionnés au regard de cet objectif.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832*

Secteur d'activité : Assurances.

En vertu de l'article D 442-3 C. com. tel qu'il résulte du décret n°2009-1384 du 11 novembre 2009, il est d'ordre public que la compétence exclusive des huit tribunaux spécialisés trouve application, dès lors que le moyen tiré de l'article L442-6-I 2° C. com. est soulevé à titre principal. Il est en outre souligné que ce texte vise de façon générale les partenaires commerciaux sans instaurer la moindre réserve concernant la nature ou la forme des relations commerciales, et donc sans exiger de partenariat commercial ou de rapport contractuel.

Décision antérieure : T. com. Lille, 15 mars 2012, n° 2001/02737.

*CA Montpellier, ch. 2, 18 septembre 2012, n° 11/03272*

Secteur d'activité : Location de matériel.

À la suite de la résiliation par une banque d'un contrat de leasing pour échéances impayées, le locataire soulève le « déséquilibre significatif » créé par une clause de durée rendant le contrat irrévocable pour le locataire qui ne peut attendre que le terme du contrat pour y mettre fin, alors que la crédit-bailleresse se voit offrir la possibilité de le résilier unilatéralement en cas de non respect de ses engagements par son cocontractant. Les juges relèvent l'inapplicabilité de l'article L 442-6-I 2° C. com. puisque le contrat litigieux se voit régir par la loi en vigueur au jour de sa conclusion. Au demeurant, subsiste un doute pour les juges sur le fait que le locataire puisse être considéré comme un partenaire commercial de la banque.

Décision antérieure : T. com. Montpellier, 18 avril 2011, n° 2010008760.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 10, 3 octobre 2012, n° 10/10308*

Secteur d'activité : Commercialisation de gros d'équipements informatiques ; Vente par correspondance.

Des contrats commerciaux sont conclus portant sur la fourniture de matériel informatique destiné à être revendu à distance ; le fournisseur reproche à deux de ses clients revendeurs de l'avoir soumis à un « déséquilibre significatif », en le rendant, de surcroît, dépendant de la continuation du contrat. Il considère que les conditions générales d'achat sont le reflet de ce déséquilibre, car elles listent les obligations incombant au fournisseur, sans qu'aucune ne soit mise à la charge du client. Il impute plus précisément à ce dernier de lui avoir imposé des exigences sans contrepartie (importance des investissements sans engagement sur les quantités achetées, augmentation de capital pour garantir financièrement le client, retards réguliers de paiement et modification des conditions de paiement...). Le client quant à lui n'aurait aucune obligation quant au volume d'achat, au référencement du produit sur un catalogue, à une exclusivité au profit du fournisseur ou encore au respect des délais de paiement en l'absence de clause pénale. Les juges reprennent point par point chaque chef de demande de réparation du préjudice subi et ne sanctionnent aucune des pratiques en cause, faute de preuve, en respect des conditions contractuelles ou sur la base d'expertises non contradictoires.

Décision antérieure : T. com. Paris, ch. 15, 19 mars 2010, n° 2008088681.

*CA Besançon, ch. com. 2, 19 décembre 2012, n° 11/02445*

Secteur d'activité : Fourniture de gasoil ; Transport.

Des contrats de fourniture de gasoil sont conclus de façon habituelle entre un transporteur et son vendeur. Lors d'une vente, le premier constate, peu après la livraison, des défauts dans le produit. Est alors en cause une stipulation relevant des conditions générales de vente, qui conditionne l'admissibilité d'une réclamation à sa formulation au moment de la réception de la marchandise. Le transporteur se fonde sur l'article L 442-6-I 2° C. com. pour voir jugé que la qualité intrinsèque du gasoil livré ne peut s'apprécier avant son utilisation et, partant, que cette clause est abusive. Cependant, les juges relèvent que les clauses limitatives de responsabilité sont parfaitement valables entre professionnels dès lors qu'elles sont connues et acceptées, ce qui est le cas en l'espèce. Ils ajoutent qu'en tant que transporteur, le demandeur ne peut avancer un tel argument puisqu'il peut former réclamation avant analyse du carburant livré, ce qu'il avait d'ailleurs fait en demandant le jour-même à un adjudant de dresser constat.

Décision antérieure : T. com. Vesoul, 23 septembre 2011, n° 2010001534.

## ARTICLE L. 442-6-I-3° C. COM.

### OBTENTION D'UN AVANTAGE, CONDITION PREALABLE A LA PASSATION DE COMMANDE SANS ENGAGEMENT ECRIT

#### I) Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Cour de cassation : 0
- Cours d'appel : 2
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

#### II) Bilan

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

Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 2 (dont une où le moyen, subsidiaire, est fondé sur l'article mais où les juges n'ont retenu que la demande principale)

Aucune intervention du Ministre

#### Observations générales

Deux décisions, dont l'une ne traite pas de ce moyen subsidiaire car retenant la demande principale, sont rendues en 2012 sur le fondement de l'article L 442-6-I-3° C. com. Comme le révélaient les précédents rapports, l'obtention d'un avantage comme condition préalable à la passation d'une commande sans engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et le cas échéant d'un service demandé par le fournisseur, est rarement constituée. Les juges lui préfèrent le grief tenant à l'exigence de paiement d'un droit d'accès au référencement régi par l'article L 442-6-II-b C. com., dont la sanction est l'annulation de la clause illicite.

L'article vise la « passation de commande », ce qui englobe tant la commande de marchandises que la prestation de services. Il faut alors rechercher quel « avantage » est en cause, tel le paiement d'une ristourne. Encore faut-il qu'il n'y ait pas d'engagement sur un volume d'achat, ce qui n'est pas constitué lorsqu'une centrale assure à son partenaire un volume d'affaires certain et régulier.

#### Référence des décisions étudiées

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 24 mai 2012, n° 09/10725*

*CA Paris, pôle 5, ch. 05, 4 octobre 2012, n° 11/12684*

#### Analyse des décisions

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 24 mai 2012, n° 09/10725*

Secteur d'activité : Approvisionnement de denrées alimentaires surgelées destinées à la restauration collective.

Une centrale d'achat confie l'approvisionnement d'un certain type de produits à une société. Cette dernière invoque à titre subsidiaire l'imposition par la centrale du paiement d'un droit d'accès préalable à toute passation de commande sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné. Toutefois, les juges retiennent la demande principale portant sur le paiement d'un droit d'accès au référencement illicite fondée sur l'article L 442-6-II-b C. com., ils n'ont donc pas à traiter directement de l'article L 442-6-I, 3°.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 avril 2009, n° 2007065101.



*CA Paris, pôle 5, ch. 05, 4 octobre 2012, n°11/12684*

Secteur d'activité : Réseau de distribution exclusive de produits surgelés.

Dans le cadre d'un réseau de distribution, constitué par un promoteur référençant des fournisseurs dont les produits sont livrés aux distributeurs exclusifs, sont signés des contrats tripartites de prestation de transport entre le transporteur, le promoteur du réseau et le fournisseur. Le litige porte sur la réalisation par le promoteur d'une prestation de centrale de référencement consistant en la centralisation des négociations et l'intermédiation entre les fournisseurs et le transporteur, ce qui correspond à la « passation de commande » au sens de L 442-6-I 3° C. com. Les « avantages » octroyés par le transporteur au promoteur prennent la forme de ristournes au sens dudit article.

Le promoteur se voit reprocher d'exiger un avantage (diverses ristournes), condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement sur un volume d'achat proportionné ou d'un service demandé par son cocontractant. Il allègue toutefois que les contrats étaient conclus pour des périodes de six mois et qu'il assurait donc à ses clients des prix stables pendant la durée de vie de ses catalogues, étant entendu que les ajustements de sa rémunération liés aux fluctuations du prix du gasoil n'étaient pas répercutés. Il ajoute que les dispositions contractuelles assuraient un volume d'affaires certain et régulier au transporteur, qui ne saurait donc invoquer l'absence d'engagement sur un chiffre d'affaires déterminé à l'avance. Les juges retiennent ces arguments et rejettent la demande.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011, n°07062011.

## **ARTICLE L. 442-6-I-4° C. COM.**

### **MENACE DE RUPTURE BRUTALE**

#### **I) Nombre de décisions**

**Nombre total des décisions rendues : 5**

- Cour de cassation : 0
- Cours d'appel : 5
- 1<sup>ère</sup> instance : 0

#### **II) Bilan**

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

**Nombre de décisions rejetant l'application de l'article : 4**

**Aucune intervention volontaire du Ministre**

#### **Observations générales**

Peu de décisions rendues sont sur le fondement de l'article L. 442-6-I 4° C. com., comparativement aux multiples décisions qui concernent la rupture déjà consommée. Le plus souvent, ce texte est invoqué conjointement avec l'article L. 442-6-I 5° C. com., ou est allégué à la suite de la rupture des relations. Afin de caractériser cette menace, encore faut-il qu'elle porte sur la rupture et non sur la seule interruption des livraisons. Il est, en outre, souvent question de conditions commerciales abusives relatives aux prix.

La pratique ne peut toutefois pas être sanctionnée si le contexte économique est tellement mauvais qu'il justifie une renégociation tendue, si le plaignant pratique des prix substantiellement supérieurs à ses concurrents ou s'il a lui-même commis une faute préalablement aux menaces de rupture.

#### **Références des décisions étudiées**

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 19 janvier 2012, n° 09/23057*

*CA Nancy, ch. com. 2, 25 janvier 2012, n° 11/01322*

*CA Caen, ch. civ. et com. 2, 29 mars 2012, n° 10/03241*

*CA Saint-Denis de la Réunion, ch. com., 2 juillet 2012, n° 11/01201*

*CA Versailles, ch. 12, 20 novembre 2012, n° 11/05909*

#### **Analyse des décisions**

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 19 janvier 2012, n° 09/23057*

Secteur d'activité : Produits pharmaceutiques et de nutrition.

Un contrat de sous-traitance et d'approvisionnement de produits laitiers est résilié, chacune des parties imputant la responsabilité de la rupture à l'autre. Il est toutefois reproché au fabricant d'avoir, sous la menace d'une rupture des relations commerciales, tenté d'obtenir des prix manifestement dérogatoires aux conditions générales de vente. Les juges, tout en rappelant que les paramètres de prix et de révision des tarifs étaient contractuellement déterminés et donc acceptés, relèvent que le fournisseur a systématiquement cherché à obtenir des conditions de prix en augmentation par rapport à ce qui avait été prévu contractuellement, sans justifier de l'augmentation de

divers coûts par rapport aux prix du marché et qu'il a même voulu conditionner la fabrication et l'exécution des commandes du client à son acceptation des nouvelles conditions de prix fixées unilatéralement.

Le grief est toutefois écarté car, si le fournisseur a manifestement voulu faire pression sur son cocontractant, il l'a menacé, non de rupture brutale ou partielle des relations, mais seulement de ne pas le livrer, étant précisé qu'aucune disposition contractuelle ne lui interdisait d'interrompre les livraisons en cas de désaccord sur un ajustement de prix.

Décision antérieure : T. com. Paris, 21 octobre 2009, n° 2007039625.

*CA Nancy, ch. com. 2, 25 janvier 2012, n° 11/01322*

Secteur d'activité : Franchise de lavage automobile.

Un franchiseur ne donne pas l'agrément pour la mise en place d'installations dans un centre de lavage automobile qui, selon lui, ne respectent pas le concept de la franchise.

La question principale en l'espèce porte sur la compétence exclusive d'attribution des juridictions spécialisées pour traiter des pratiques restrictives de concurrence, issue du décret du 11 novembre 2009. Est invoqué l'article L 442-6-I-4° C. com. au motif que le franchiseur aurait menacé, par une mise en demeure et un courrier, de résilier l'intégralité de ses contrats de franchise si n'étaient pas retirées les installations non agréées qui pourtant avaient au préalable été acceptées, et la mise à exécution de ces menaces sous forme d'injonctions serait manifestement de nature à entraîner un préjudice pour son cocontractant. La compétence exclusive des juridictions spécialisées doit alors être respectée en raison de l'application potentielle de cet article L. 442-6-I-4° C. com. La juridiction valablement compétente aura ainsi à se positionner sur l'effectivité de ces menaces de résiliation en vue d'obtenir des conditions commerciales injustifiées.

Décision antérieure : T. com. Nancy, 2 mai 2011, n° 10/993.

*CA Caen, ch. civ. et com. 2, 29 mars 2012, n° 10/03241*

Secteur d'activité : Commercialisation de produits de prêt-à-porter.

Un contrat de production de produits de prêt-à-porter est confié à un façonnier par une entreprise commercialisant sous sa propre marque. Le premier lui reproche de l'avoir menacé de rupture de leurs relations commerciales pour tenter d'obtenir des conditions de prix abusives. Les juges relèvent le contexte économique morose du marché de la mode entraînant pour le client une recherche de diminution des coûts afin d'enrayer une baisse de son chiffre d'affaires. Face au manque de compétitivité du producteur pratiquant des prix supérieurs aux autres façonniers, le client lui signifie la rupture du contrat. Les juges rejettent le grief fondé sur l'article L. 442-6-I,4° aux motifs que les menaces s'inscrivent dans un contexte de négociations tarifaires tendues face à la pression sur les prix imposée par le marché. Elles ne peuvent, de surcroît, être considérées comme fautives car répliquant à un comportement lui-même déloyal du façonnier qui a imposé ses conditions de prix sans recueillir l'accord préalable de son client. Enfin, le fabricant réclamait des prix de 26 à 117% plus élevés que les autres façonniers.

Décision antérieure : T. com. Coutances, 8 octobre 2010, n° 2009-06303.

*CA Saint-Denis de la Réunion, ch. com., 2 juillet 2012, n° 11/01201*

Secteur d'activité : Surveillance et gardiennage de magasins.

Après résiliation pour faute grave d'un contrat de gardiennage et de surveillance par le client, le prestataire lui reproche d'avoir tenté d'obtenir, sous la menace de rupture des relations, des conditions manifestement abusives concernant les prix. Cependant, le prestataire n'établit pas en quoi les tarifs figurant sur les factures seraient anormaux, ni ne justifie que ceux-ci lui ont été imposés par le client sous peine de rupture. Au contraire, de multiples indices démontrent que la décision de rupture a été motivée par les insuffisances professionnelles de l'entreprise de gardiennage.

Décision antérieure : Tribunal mixte de commerce Saint-Denis, 11 avril 2011, n° 2010/357.

*CA Versailles, ch. 12, 20 novembre 2012, n° 11/05909*

Secteur d'activité : Publicité ; Communication ; Édition.

Un contrat-cadre de fourniture de prestations de conseil en communication est rompu par le client. Le prestataire lui fait grief, entre autres, de l'avoir menacé de rompre leurs relations commerciales afin d'obtenir des conditions tarifaires abusives. Il allègue que la résiliation du contrat a fait suite à une réunion au cours de laquelle le client a cherché à renégocier les conditions tarifaires, ce qu'il a immédiatement refusé. La même tentative a été réitérée durant les premiers mois d'exécution du préavis, ainsi qu'une modification par le client du volume de ses interventions après un nouveau refus de la tarification par lui proposée. Le client quant à lui conteste toute

menace, la décision de rompre faisant suite à la sélection d'une agence de communication globale par sa maison-mère. En outre, acquiesçant avoir proposé une nouvelle méthode de facturation, il précise qu'il ne s'agit que de la facturation mensuelle d'une provision sur honoraires. Les juges décident qu'il ne saurait y avoir menace si la rupture a déjà été notifiée. Ils rejettent par conséquent la demande aux motifs qu'il n'est pas démontré que ce type de facturation mensuelle est manifestement abusif.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, ch. 9, 28 juin 2011, n° 2009F840.

## ARTICLE L. 442-6-I, 5° C. COM.

### RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES ETABLIES

#### Références des décisions étudiées :

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

CA Versailles, 3 janvier 2012, RG n° 10/08881  
CA Angers, 10 janvier 2012, RG n° 10/02415  
CA Versailles, 10 janvier 2012, RG n° 10/07488  
CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/06809  
CA Nîmes, 19 janvier 2012, RG n° 10/01824  
CA Paris, 19 janvier 2012, RG n° 09/23057  
CA Aix-en-Provence, 25 janvier 2012, RG n° 10/16390  
CA Douai, 25 janvier 2012, RG n° 10/02441  
CA Riom, 25 janvier 2012, RG n° 11/00097  
Cass. com., 31 janvier 2012, pourvoi n° 11-12.899  
TGI Paris, 31 janvier 2012, RG n° 08/11833  
CA Montpellier, 7 février 2012, RG n° 10/10104  
CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/06664  
CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/07550  
CA Nîmes, 9 février 2012, RG n° 10/01695  
CA Pau, 9 février 2012, RG n° 09/02376  
T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988  
CA Douai, 13 février 2012, RG n° 10/09275  
CA Montpellier, 14 février 2012, RG n° 10/09841  
CA Douai, 15 février 2012, RG n° 10/07622  
Cass. com., 21 février 2012, pourvoi n° 09-15.438  
CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01313  
CA Paris, 22 février 2012, RG n° 10/11455  
CA Douai, 23 février 2012, RG n° 11/01950  
CA Lyon, 29 février 2012, RG n° 09/07997  
CA Paris, 2 mars 2012, RG n° 10/10012  
CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 10/02436  
CA Aix-en-Provence, 7 mars 2012, RG n° 11/02049  
CA Paris, 13 mars 2012, RG n° 10/15871  
CA Rennes, 13 mars 2012, RG n° 10/07756  
CA Aix-en-Provence, 14 mars 2012, RG n° 10/10331  
CA Bordeaux, 14 mars 2012, RG n° 10/02324  
CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 10/15338  
CA Toulouse, 14 mars 2012, RG n° 10/03815  
CA Aix-en-Provence, 15 mars 2012, RG n° 10/16969  
CA Montpellier, 20 mars 2012, RG n° 11/02977  
CA Paris, 23 mars 2012, RG n° 10/09779  
CA Bordeaux, 26 mars 2012, RG n° 10/03519  
CA Paris, 28 mars 2012, RG n° 09/23478  
CA Paris, 30 mars 2012, RG n° 10/21771  
CA Paris, 30 mars 2012, RG n° 10/09552  
CA Bordeaux, 3 avril 2012, RG n° 10/00197  
Cass. com., 3 avril 2012, pourvoi n° 11-13.527  
CA Rennes, 3 avril 2012, RG n° 11/01911  
CA Lyon, 5 avril 2012, RG n° 10/05104

TGI Paris, 11 avril 2012, RG n° 11/17802  
CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 09/28642  
CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 11/02107  
TGI Paris, 12 avril 2012, RG n° 10/11188  
CA Amiens, 12 avril 2012, RG n° 09/05185  
CA Paris, 12 avril 2012, RG n° 10/02726  
TGI Paris, 12 avril 2012, RG n° 09/08663  
CA Aix-en-Provence, 19 avril 2012, RG n° 08/17005  
CA Rouen, 19 avril 2012, RG n° 11/03157  
CA Rennes, 24 avril 2012, RG n° 10/07132  
CA Rennes, 9 mai 2012, RG n° 11/06303  
CA Versailles, 10 mai 2012, RG n° 10/09040  
CA Paris, 10 mai 2012, RG n° 11/07129  
CA Aix-en-Provence, 16 mai 2012, RG n° 10/21081  
CA Aix-en-Provence, 16 mai 2012, RG n° 09/17039  
CA Paris, 30 mai 2012, RG n° 10/15081  
CA Paris, 30 mai 2012, RG 11/03522  
CA Paris, 30 mai 2012, RG 11/09247  
CA Paris, 31 mai 2012, RG n° 11/00973  
CA Paris, 31 mai 2012, RG 11/10619  
CA Paris, 6 juin 2012, RG 10/22638  
CA Paris, 6 juin 2012, RG n° 10/07918  
CA Aix-en-Provence, 7 juin 2012, RG n° 10/21406  
CA Douai, 19 juin 2012, RG 10/03492  
CA Paris, 26 juin 2012, RG 11/07260  
CA Versailles, 26 juin 2012, RG n° 11/02082  
CA Aix-en-Provence, 27 juin 2012, RG n° 11/00332  
CA Grenoble, 28 juin 2012, RG n° 10/00256  
CA Saint-Denis, 2 juillet 2012, RG n° 11/01201  
CA Versailles, 3 juillet 2012, RG n° 10/08577  
CA Paris, 5 juillet 2012, RG n° 11/01618  
CA Colmar, 17 juillet 2012, RG n° 11/02455  
CA Metz, 4 septembre 2012, RG n° 12/00598  
CA Paris, 6 septembre 2012, RG n° 10/05573  
CA Amiens, 6 septembre 2012, RG n° 10/00392  
CA Rouen, 12 septembre 2012, RG n° 11/03761  
CA Versailles, 13 septembre 2012, RG n° 11/09374  
CA Paris, 14 septembre 2012, RG n° 11/10263  
CA Montpellier, 18 septembre 2012, RG n° 11/03279  
CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/22276  
CA Colmar, 25 septembre 2012, RG n° 10/05501  
CA Rennes, 25 septembre 2012, RG n° 10/01473  
CA Paris, 26 septembre 2012, RG n° 10/02740  
TGI Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/04131  
CA Versailles, 16 octobre 2012, RG n° 11/02311  
Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-24775  
Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-22383  
CA Paris, 25 octobre 2012, RG n° 12/09139  
CA Paris, 26 octobre 2012, RG n° 10/19196  
CA Versailles, 30 octobre 2012, RG n° 10/01477  
CA Versailles, 6 novembre 2012, RG n° 11/03566  
Cass. civ. 3<sup>e</sup>, 7 novembre 2012, pourvois n° 11-11204, 11-11813, 11-13005  
CA Paris, 13 novembre 2012, RG n° 09/24167  
CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 11/03286

CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994  
CA Metz, 15 novembre 2012, RG n° 09/04144  
Cass. com., 20 novembre 2012, pourvoi n° 11-22660  
CA Versailles, 20 novembre 2012, RG n° 11/05909  
CA Montpellier, 20 novembre 2012, RG n° 11/06281  
CA Colmar, 21 novembre 2012, n° 11/05191  
TGI Paris, 22 novembre 2012, n° 10/09806  
CA Paris, 22 novembre 2012, n° 11/03770  
CA Limoges, 29 novembre 2012, n° 11/01621  
CA Versailles, 5 décembre 2012, n° 12/00829  
CA Montpellier, 11 décembre 2012, n° 11/06594  
CA Montpellier, 11 décembre 2012, n° 11/07154  
CA Paris, 12 décembre 2012, n° 10/19186  
TGI Paris, 20 décembre 2012, n° 11/05265  
CA Aix-en-Provence, 20 décembre 2012, n° 10/18601  
CA Rennes, 21 décembre, n° 09/09029

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

CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024  
CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530  
CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/08203  
CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356  
CA Poitiers, 13 janvier 2012, RG n° 10/02711  
CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/20944  
CA Dijon, 19 janvier 2012, RG n° 11/00354  
CA Douai, 19 janvier 2012, RG n° 10/07486  
TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900  
CA Aix-en-Provence, 26 janvier 2012, RG n° 10/15336  
CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294  
CA Rouen, 26 janvier 2012, RG n° 11/03156  
Cass. com., 31 janvier 2012, n° 10-27603  
CA Versailles, 31 janvier 2012, RG n° 10/08011  
T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281  
CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117  
CA Aix-en-Provence, 9 février 2012, RG n° 10/13409  
CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700  
CA Versailles, 14 février 2012, RG n° 09/02118  
CA Paris, 16 février 2012, RG n° 10/24168  
CA Paris, 16 février 2012, RG n° 11/08976  
CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01759  
CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593  
CA Paris, 24 février 2012, RG n° 09/11304  
CA Toulouse, 29 février 2012, RG n° 09/00989  
CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556  
CA Paris, 7 mars 2012, RG n° 09/15757  
CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252  
CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656  
CA Nîmes, 8 mars 2012, RG n° 11/00692  
CA Orléans, 8 mars 2012, RG n° 11/00431  
CA Reims, 13 mars 2012, RG n° 10/02407  
CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 09/24566  
CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 10/15338  
T. com. Paris, 19 mars 2012, RG n° 2010076982

CA Saint-Denis-de-la-Réunion, 19 mars 2012, RG n° 11/00770  
Cass. com., 20 mars 2012, pourvoi n° 10-26.220  
T. com. Bobigny, 20 mars 2012, RG n° 2010F01075  
CA Lyon, 30 mars 2012, RG n° 10/08597  
CA Paris, 4 avril 2012, RG n° 09/25117  
CA Paris, 4 avril 2012, RG n°10/15960  
CA Paris, 11 avril 2012, RG n°09/16825  
CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 10/20616  
CA Paris, 18 avril 2012, RG n° 09/04851  
Cass. com., 3 mai 2012, pourvoi n° 11-10.544  
Cass. com., 3 mai 2012, pourvoi n° 10-28.367  
CA Toulouse, 9 mai 2012, RG n° 10/04344  
CA Nîmes, 10 mai 2012, RG n° 10/00680  
T.G.I. Paris, 11 mai 2012, RG n° 09/17922  
CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 10/05010  
CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 10/21704  
T.G.I. Paris, 22 mai 2012, RG n° 10/16538  
CA Toulouse, 23 mai 2012, RG n° 10/05591  
CA Paris, 25 mai 2012, RG n° 12/01867  
CA Paris, 31 mai 2012, RG n° 11/05516  
CA Versailles, 5 juin 2012, RG n° 10/09551  
CA Paris, 6 juin 2012, RG n° 10/15738  
CA Lyon, 8 juin 2012, RG n° 10/08175  
CA Paris, 8 juin 2012, RG n° 09/25150  
CA Versailles, 12 juin 2012, RG n° 11/01014  
CA Versailles, 12 juin 2012, RG n° 10/03892  
CA Rennes, 13 juin 2012, RG n° 11/03826  
CA Paris, 13 juin 2012, RG n° 10/24787  
CA Paris, 14 juin 2012, RG n° 11/11350  
CA Aix-en-Provence, 14 juin 2012, RG n° 10/22962  
CA Nancy, 20 juin 2012, RG n° 10/01183  
CA Toulouse, 20 juin 2012, RG n° 08/04847  
CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055  
CA Caen, 21 juin 2012, RG n° 10/03517  
CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/08525  
CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/10306  
CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 10/04245  
CA Aix-en-Provence, 28 juin 2012, RG n° 11/00654  
CA Paris, 28 juin 2012, RG n° 11/01272  
CA Montpellier, 10 juillet 2012, RG n° 11/01990  
CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276  
CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018  
CA Aix-en-Provence, 5 septembre 2012, RG n° 2012/313  
CA Lyon, 6 septembre 2012, RG n° 10/05522  
CA Paris, 6 septembre 2012, RG n° 09/13041  
CA Rennes, 11 septembre 2012, RG n° 11/03638  
CA Toulouse, 11 septembre 2012, RG n° 11/00420  
Cass. Com, 11 septembre 2012, pourvoi n°11-14.620, 855  
CA Paris, 12 septembre 2012, RG n° 10/04096  
CA Rouen, 12 septembre 2012, RG n° 11/03761  
CA Toulouse, 12 septembre 2012, RG n° 11/00177  
CA Nîmes, 13 septembre 2012, RG n°11/01434  
CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699  
CA Douai, 18 septembre 2012, RG n° 11/05341  
CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/23404



CA Paris, 21 septembre 2012, RG n° 12/07229  
CA Montpellier, 25 septembre 2012, RG n° 11/04449  
CA Rennes, 25 septembre 2012, RG n° 10/01473  
Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n° 11-24.301  
Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n° 11-24.425, 11-24.627, 915  
TGI Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/16595  
CA Metz, 27 septembre 2012, RG n° 09/01441  
CA Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/02995  
CA Versailles, 2 octobre 2012, RG n° 11/03641  
CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03223  
CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684  
CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/17783  
Cass. com., 9 octobre 2012, pourvoi n° 11-23549  
CA Paris, 10 octobre 2012, RG n° 09/22994  
CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/17299  
CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/07877  
CA Amiens, 11 octobre 2012, RG n° 09/03160  
CA Paris, 18 octobre 2012, RG n° 10/16252  
CA Lyon, 18 octobre 2012, RG n° 11/00776  
TGI Paris, 19 octobre 2012, RG n° 10/06815  
Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-19.383  
CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/07808  
CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/01157  
CA Paris, 26 octobre 2012, RG n° 10/23329  
CA Versailles, 30 octobre 2012, RG n° 11/03125  
Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-24.570  
Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-26.554  
CA Colmar, 7 novembre 2012, RG n° 09/00456  
CA Montpellier, 13 novembre 2012, RG n° 11/08770  
CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994 et 10/3282  
CA Paris, 15 novembre 2011, RG n° 11/10548  
CA Paris, 21 novembre 2012, RG n° 10/08275  
CA Metz, 22 novembre 2012, RG n° 11/01235  
Cass. com., 27 novembre 2012, pourvoi n° 11-14.588  
CA Besançon, 28 novembre 2012, RG n° 11/00702  
CA Paris, 06 décembre 2012, RG n° 10/13678  
CA Toulouse, 12 décembre 2012, RG n° 11/02819  
TGI Paris, 14 décembre 2012, RG n° 10/16174  
Cass. com., 18 décembre 2012, pourvoi n° 11-17.872  
CA Caen, 20 décembre 2012, RG n° 10/03517

### **Ne se prononçant pas**

Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-17458  
CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03346  
Com., 4 décembre 2012, n° 11-25964

### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 249**

- 1<sup>ère</sup> instance : 17
- Cours d'appel : 210
- Cour de cassation : 22

## **II. Bilan**

**Nombre total de décision : 249**

**Nombre de décisions de rejet ou d'application négative de l'article : 115**

**Nombre de décisions sanctionnant la brutalité de la rupture : 128**

- 13 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 10.000 euros.
- 59 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est compris entre 10.000 et 100.000 euros.
- 44 décisions prononcent des dommages-intérêts d'un montant supérieur à 100.000 euros.
- 10 décisions renvoient à plus tard l'évaluation des dommages-intérêts.
- 2 décisions ne prononcent aucun dommage-intérêt, soit estimant que l'existence d'un préjudice n'est pas établie soit prononçant une exécution forcée du contrat.

**Autres : décisions ne se prononçant pas sur le grief même de rupture : 6**

**Nombre de décisions avec intervention du Ministre : 1**

**Nombre de demandeurs en procédure collective : 42**

**Nombre d'actions intentées subsidiairement ou jointes à une autre action : 111**

**Nombre d'actions invoquées :**

- Par demandeur initial : 230
- Par défendeur : 17
- Par les deux : 2

### **Observations générales**

128 décisions (soit environ 51,4 %) sanctionnent la rupture brutale de relations commerciales établies. 210 sont rendues par les cours d'appel, 22 par la Cour de cassation et 17 par une juridiction de première instance.

### **Champ d'application**

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

Des décisions rappellent notamment que les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. ne sont applicables qu'aux producteurs, commerçants, industriels ou personnes immatriculées au registre des métiers, ce qui n'est pas le cas d'associations à but non lucratif (CA Douai, 13 février 2012, RG n° 10/09275 ; CA Douai, 23 février 2012, RG n° 11/01950). De même, les professions libérales, comme la profession de conseil en propriété intellectuelle (CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 10/15338), certaines prestations du secteur médical (TGI Paris, 22 novembre 2012, n° 10/09806 ; TGI Paris, 20 décembre 2012, n° 11/05265) ou la profession d'avocat, sont incompatibles avec l'exercice d'une profession commerciale.

L'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est parfois écartée au bénéfice d'un texte spécial, tel le décret applicable en matière de représentation et de commercialisation immobilières (CA Paris, 5 juillet 2012, RG n° 11/01618), l'article L. 313-12 CMF relatif à la rupture de concours financiers (CA Montpellier, 20 novembre 2012, RG n° 11/06281) ou l'article L. 134-13 C. com. relatif à la rupture du contrat d'agence commerciale (Cass. com., 3 avril 2012, pourvoi n° 11-13.527. V. cdpt. CA Aix-en-Provence, 25 janvier 2012, RG 10/16390 qui autorise l'agent commercial à invoquer l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. tout veillant à ce qu'elle ne rentre pas en contradiction avec le préavis légal fixé à l'article L. 134-11 C. com.).

Concernant les modalités d'articulation de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. avec le droit européen de la concurrence,

et plus précisément avec le règlement d'exemption dans le secteur automobile (qui conditionne l'exemption à la stipulation d'un préavis de six mois en cas de non renouvellement du contrat ou de deux ans, pouvant être porté à un an lorsqu'une réorganisation est nécessaire, en cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée), les juges précisent que ce règlement n'a pas vocation à suppléer, écarter ou compléter les dispositions d'ordre public interne de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Dès lors, les durées minimales prévues par le règlement ne résultent ni des usages du commerce ni d'accords professionnels et ne peuvent y être assimilées pour apprécier la durée du préavis minimale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. (CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018). Une décision retient que l'application de l'art. L. 442-6, I, 5° ne conduit pas à une solution contraire au droit européen, même si le règlement d'exemption prévoit que l'absence de renouvellement du contrat de cinq ans doit intervenir au moins 6 mois à l'avance. En effet, le règlement ne vise qu'une durée minimale de préavis, ce qui n'exclut nullement que la législation nationale permette d'exiger un délai supérieur (CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700).

Malgré la position de la Cour de cassation, en matière de sous-traitance de transports publics routiers de marchandises, excluant l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. au bénéfice du contrat type institué par la LOTI, « faute de dispositions contractuelles » (Com., 4 octobre 2011, n° 10-20240), la question divise encore les juges du fond. Si certains cour d'appel appliquent cette solution, qu'il s'agisse de retenir l'application du contrat type (CA Versailles, 13 septembre 2012, RG n° 11/09374) ou celle de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. lorsque les parties ont contractualisé leur relation (CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276), d'autres appliquent cumulativement des deux textes (CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024).

### Etat des relations

Le dispositif est appliqué à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle, et indépendamment de sa durée, de l'existence ou de l'absence d'un contrat écrit. Les juridictions rappellent ainsi qu'il n'est pas nécessaire de démontrer l'existence d'un accord-cadre dès lors qu'est rapportée la preuve de l'existence d'un flux commercial stable s'installant dans la durée (CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/10306).

Dans un grand nombre d'affaires, celui qui se prétend victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies est en procédure collective et souvent en situation de liquidation judiciaire.

Plusieurs décisions précisent que le caractère établi d'une relation suppose qu'elle ait porté sur le même domaine (CA Versailles, 10 janvier 2012, RG n° 10/07488) ou sur des prestations ayant le même objet (T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988), voire entre les mêmes personnes (T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988 ; CA Aix-en-Provence, 7 mars 2012, RG n° 11/02049).

Le caractère établi de la relation est également exclu lorsque sa poursuite dépend habituellement d'éléments imprévisibles la rendant instable et précaire tels que les résultats d'un audimat (Cass. com., 31 janvier 2012, pourvoi n° 11-12.899), d'une évaluation périodique contractuellement prévues (T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988), ou d'un appel d'offres (CA Versailles, 10 janvier 2012, RG n° 10/07488).

### Cumul d'actions

Une décision rappelle l'impossibilité de cumuler une demande en indemnisation pour rupture anticipée du contrat, fondée sur la responsabilité contractuelle, avec une demande en indemnisation pour rupture brutale des relations commerciales établies au sens l'article L. 442-6-I, 5° C. com., fondée sur la responsabilité délictuelle (CA Paris, 10 mai 2012, RG n° 11/07129). Une autre admet cependant l'introduction d'une action en rupture brutale après une indemnisation pour rupture fautive, mais sur une relation portant sur un objet distinct (CA Aix-en-Provence, 9 février 2012, RG n° 10/13409).

### Absence de rupture brutale

Un certain nombre de décisions refusant d'appliquer l'article L. 442-6-I, 5° C. com. relèvent que la rupture n'était pas brutale en raison de son caractère prévisible.

Le plus souvent, l'absence de brutalité s'explique par le respect d'un délai de préavis suffisant.

La plupart des décisions refusant d'appliquer l'article L. 442-6-I, 5° considèrent que l'absence de préavis ou la rupture avec préavis réduit, étaient justifiées par la gravité des manquements du partenaire subissant la rupture.

Il apparaît parfois encore que la rupture n'était pas imputable à l'opérateur auquel elle était reprochée ou que les relations n'étaient pas établies. A ce titre, les parties qui, pour caractériser une rupture brutale, se fondent sur la

modification unilatérale et subite opérée par l'autre partie des éléments essentiels du contrat (prix, modalité de règlement, suppression de l'exclusivité territoriale etc.) sont souvent déboutées.

### Préavis

Dans une majorité d'espèces, la brutalité de la rupture résulte d'une absence totale de préavis et non d'une durée de préavis insuffisante. Parmi les divers facteurs pouvant expliquer ce constat, deux méritent d'être soulignés au vu de leur fréquence. Le premier tient à une absence de préavis que l'auteur de la rupture tente de justifier par des inexécutions fautives de son partenaire sans que les juges n'admettent l'argument, dès lors que les inexécutions ne soient pas suffisamment démontrées ou graves. Le second tient à l'appréciation judiciaire stricte de la date de la rupture, identifiée lors de la notification écrite de la fin des relations ou lors de la cessation effective de toute relation, sans que la dégradation progressive des relations ne soit, à ce stade, prise en compte. En effet, c'est généralement en vain que l'auteur de la rupture met en avant des actes témoignant d'une dégradation des relations, ceux-ci n'emportant pas décision de rupture, seule une manifestation inéluctable et univoque de la volonté de rompre étant retenue par les juges.

Les juges considèrent généralement que la date de mise en place d'un appel d'offres peut être retenue comme point de départ d'un délai de préavis, en raison de l'incertitude que celle-ci fait peser sur la poursuite des relations. Néanmoins certaines décisions, estimant que l'avis d'appel d'offres ne dénonçait pas clairement et sans ambiguïté le contrat, retiennent comme point de départ du préavis le terme final de l'appel d'offres, date à laquelle le donneur d'ordre a clairement manifesté son intention de rompre les relations.

Des décisions se prononcent sur la question de savoir si le maintien de la relation une fois le préavis écoulé s'analyse en une prolongation du préavis ou en une renonciation à la rupture. Ainsi, une vente isolée située dans le prolongement immédiat d'un contrat expiré ne constitue pas une relation commerciale établie. L'acceptation par l'une des parties d'un seul bon de commande postérieurement à l'expiration du préavis est inopérante, et n'a pas pour effet de faire revivre le contrat ou de créer une nouvelle relation commerciale (CA Aix-en-Provence, 27 juin 2012, RG n° 11/00332).

La poursuite des relations contractuelles est analysée comme une prolongation du délai de préavis, et non comme une reconduction des relations, lorsque les relations postérieures au terme contractuel accepté par les parties étaient précaires et que leur terme était fixé précisément par la lettre de dénonciation (CA Paris, 10 mai 2012, RG n° 11/07129).

### Durée du préavis

Le caractère suffisant de la durée du préavis octroyé est majoritairement apprécié au regard, non seulement de la durée des relations commerciales, mais également du temps nécessaire à la victime de la rupture pour se réorienter et trouver de nouveaux partenaires (V. cpdt. Cass. com., 20 novembre 2012, n° 11-24.570).

Pour apprécier si la durée du préavis présente un caractère suffisant ou non, les magistrats se réfèrent le plus souvent à la durée de la relation entre les parties, sans que ne soit établie une fonction du type : x année(s) de relations antérieures implique(nt) y mois de préavis.

Les juges apprécient parfois la durée du préavis au regard des délais prévus dans les accords interprofessionnels, des usages de la profession, voire de l'état de dépendance économique de l'opérateur évincé, ce dernier critère n'étant toutefois que très rarement retenu. Les décisions rappellent que la durée de préavis contenue dans un contrat ou dans un accord interprofessionnel ne lie en aucun cas les juges dans l'appréciation de la durée du préavis nécessaire.

En outre, les juges se réfèrent fréquemment à l'importance de la relation commerciale pour la victime en terme de chiffre d'affaires et/ou la spécificité du secteur d'activité concerné.

Plusieurs décisions évoquent des facteurs conjoncturels (CA Paris, 30 mai 2012, RG 11/09247), les difficultés du partenaire, et plus généralement le contexte économique défavorable (CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/07550, CA Paris, 23 mars 2012, RG n°10/09779, CA Rennes, 24 avril 2012, RG n° 10/07132) pour justifier des baisses de commandes, voire un arrêt des relations, et ainsi écarter l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

## Évaluation du préjudice

L'évaluation du préjudice subi par la victime de la rupture se fait presque toujours par référence au manque à gagner, à la perte des bénéfices que la victime aurait pu réaliser pendant la durée requise du préavis. Les juges calculent la marge brute moyenne correspondant à cette période, généralement sur la base du chiffre d'affaires moyen des trois dernières années (CA Paris, 12 septembre 2012, RG n° 10/04096). Ce mode de calcul tend à s'imposer comme une règle forfaitaire d'évaluation du préavis.

Ce critère est parfois associé à d'autres, tels que les investissements demandés par l'auteur de la rupture, les conditions de la reconversion de la victime, le moment où intervient la rupture, la durée effective des relations (CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055).

Les magistrats rappellent de façon constante que le préjudice à indemniser est celui né de la brutalité de la rupture et non pas de la rupture elle-même. Dès lors, les magistrats refusent d'indemniser la victime de tous les préjudices résultant de la rupture. Le préjudice réparé doit être en lien direct avec la brutalité de la rupture (CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276).

Toutefois, en ce qui concerne les autres chefs de préjudices potentiellement occasionnés par la brutalité, il n'y a guère d'harmonie entre les décisions. Si certaines admettent l'indemnisation des stocks (CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356 ; CA Orléans, 8 mars 2012, RG n° 11/00431), d'une atteinte à l'image (CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593) ou de la désorganisation qui en résulte (CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024 ; CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593), d'autres la refusent, certes lorsque le préjudice n'est pas prouvé, mais encore parce qu'il serait déjà indemnisé au titre de la perte de marge (CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530) ou qu'il ne résulterait pas tant de la brutalité que de la rupture elle-même (CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117) ou, plus péremptoirement, parce qu'il est « de jurisprudence constante » que les dommages-intérêts fondés sur l'art. L. 442-6, I, 5° soient accordés toutes causes de préjudices confondues ( T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281).

## **Analyse des décisions**

### **Table des matières :**

#### **I. Champ d'application**

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

1. *L'absence de relation commerciale établie*
  - 1.1. L'absence de relation établie
  - 1.2. La durée de la relation commerciale établie
2. *L'absence de rupture brutale*
  - 2.1. L'absence de rupture
  - 2.2. L'absence de brutalité
  - 2.3. L'imputabilité de la rupture
3. *L'existence d'une faute grave ou d'un cas de force majeure*
4. *La suffisance du délai de préavis*
  - 4.1. Des relations commerciales établies d'une durée inférieure à 5 ans
  - 4.2. Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 5 et 10 ans
  - 4.3. Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 10 et 20 ans
  - 4.4. Des relations commerciales établies d'une durée supérieure à 20 ans
5. *L'absence de dépendance économique*
6. *Autres*

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

1. L'existence d'une relation commerciale établie
  - 1.1 La notion de relation commerciale
  - 1.2 La notion de relation établie
2. L'existence d'une rupture brutale
  - 2.1. L'existence d'une rupture

- 2.2 L'existence d'une brutalité
- 2.3. L'absence de préavis écrit
- 2.4. L'imputabilité de la rupture
- 3. L'absence de faute grave ou de force majeure
- 4. L'insuffisance du délai de préavis
  - 4.1. Des relations commerciales établies d'une durée inférieure à 5 ans
  - 4.2. Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 5 et 10 ans
  - 4.3. Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 10 et 20 ans
  - 4.4. Des relations commerciales établies d'une durée supérieure à 20 ans
- 5. L'évaluation du préjudice
  - 5.1 La perte de la marge brute
    - 5.1.1 Application du mode classique de calcul
    - 5.1.2 Application d'un autre mode de calcul
  - 5.2 Le manque à gagner
  - 5.3 La perte de chance
  - 5.4 La perte du chiffre d'affaires
  - 5.6 L'investissements réalisés par la victime
  - 5.7 Les stocks
  - 5.8 Le préjudice d'image et la désorganisation
  - 5.9 Autres
- 6. L'existence d'un état de dépendance économique

## I. Champ d'application

*CA Aix-en-Provence, 25 janvier 2012, RG 10/16390*

Secteur d'activité : fabrication de composants et produits aromatiques

Un agent commercial victime d'une rupture brutale est recevable à fonder son action sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges retiennent néanmoins que ce texte doit être interprété de telle sorte qu'il ne doit pas entrer en contradiction avec les dispositions spéciales qui régissent la rupture d'un contrat d'agent commercial et plus précisément avec l'article L. 134-11 C. com. fixant la durée légale du préavis.

Décision antérieure : T. com. Grasse, 5 juillet 2010

*CA Aix-en-Provence, 9 février 2012, RG n° 10/13409*

Secteur d'activité : fourniture de bâtiments modulaires

Un contrat de parrainage liant l'OM à un parrain était l'occasion de fréquentes commandes de bâtiments modulaires. Après la rupture fautive du contrat, par ailleurs indemnisée, la cessation du recours à l'ancien parrain autorise une action sur le fondement de l'art. L. 442-6, I, 5°.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 30 avril 2012

*CA Douai, 13 février 2012, RG n° 10/09275*

Secteur d'activité : transport de personnes

Une société de transport de ramassage scolaire liée par une succession de contrats verbaux annuels avec un centre médico-pédagogique depuis 20 ans reproche à cette dernière la brutalité de la rupture de leur relation. L'établissement scolaire n'ayant pas la personnalité juridique, l'association d'action sanitaire et sociale de la région lilloise (ASRL) l'a remplacé dans la procédure.

Il est jugé que « les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du code de commerce qui sanctionne la rupture brutale des relations commerciales sans préavis ne sont applicables qu'aux producteurs, commerçants, industriels ou personnes immatriculées au registre des métiers, ce qui n'est pas le cas de l'ASRL, association de la loi de 1901, à but non lucratif ».

Décision antérieure : TGI Lille, 30 novembre 2010

*CA Douai, 23 février 2012, RG n° 11/01950*

Secteur d'activité : prestation de communication événementielle

Une société événementielle couvre, depuis 2001, la course « Croisière EDHEC » organisée annuellement par une association. La relation contractuelle qui n'était pas formalisée a été rompue. Le prestataire assigne l'association

pour rupture brutale en faisant valoir que même s'il s'agit d'une association, elle s'est comportée comme une commerçante, puisque l'organisation de la course était une activité lucrative. La Cour confirme le jugement qui a refusé d'appliquer ce texte à une association en précisant que « *l'association Course Croisière EDHEC est une association soumise à la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 et se caractérise par son but non lucratif, ce qui fait présumer qu'elle n'a pas la qualité de commerçante ; qu'il ne lui est toutefois pas interdit de réaliser des bénéfices et des actes de commerces, sans pour autant qu'elle acquiert (sic) automatiquement cette qualité ; que la société [prestataire] qui soutient qu'elle doit être considérée comme une commerçante ne peut se contenter de faire observer que l'association réalise des bénéfices et accomplit des actes de commerces pour en rapporter la preuve ; qu'elle ne démontre pas que l'association répondrait aux critères légaux et jurisprudentiels qui feraient d'elle un commerçant* ».

Décision antérieure : TGI Lille, 3 décembre 2010

*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*

Secteur d'activité : approvisionnement en vin d'un négociant

La société qui a une activité de production viticole est soumise aux dispositions de l'art. L. 442-6, I, 5° nonobstant son statut de société civile.

Décision antérieure : TGI Libourne, 17 juin 2010

*CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 10/15338*

Secteur d'activité : propriété industrielle

Un cabinet de conseil en propriété industrielle demande, sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5°, la réparation du préjudice que lui a causé la demande réalisée par son client, une société commerciale, d'opérer un transfert immédiat de l'ensemble de son portefeuille de marques et de noms de domaine au profit d'un autre cabinet. La demande est rejetée au motif que les dispositions invoquées « *prohibant les pratiques anticoncurrentielles ou discriminatoires dans le secteur de la distribution de produits ou de services, n'a pas vocation à recevoir application en la cause* » puisque les articles L. 422-12 et L. 422-7 CPI disposent que la profession de conseil en propriété intellectuelle est une profession libérale, incompatible avec l'exercice d'une profession commerciale.

Décision antérieure : T. com. Paris, 2 juillet 2010

*Cass. com., 3 avril 2012, pourvoi n° 11-13.527*

Secteur d'activité : agence commerciale

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. ne s'applique pas lors de la cessation des relations ayant existé entre un agent commercial et son mandant, pour laquelle la durée de préavis qui doit être respectée est fixée par l'article L. 134-11 C. com. en fonction du nombre d'années d'exécution du contrat. Est donc cassé l'arrêt qui condamne un mandant à indemniser son agent pour rupture brutale au motif que le préavis de deux mois accordé par celui-ci était insuffisant et qui fixe le délai de préavis à quatre mois.

Décision antérieure : CA Dijon, 14 décembre 2010

*CA Rennes, 3 avril 2012, RG n° 11/01911*

Secteur d'activité : profession libérale

L'avocat ne peut pas invoquer les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. sanctionnant la rupture brutale d'une relation commerciale établie, dès lors que la profession d'avocat est incompatible avec toutes les activités de caractère commercial, exercées directement ou par personne interposée, en application de l'article 11 du décret n° 91-1197.

Décision antérieure : TGI Lorient, 8 mars 2011

*TGI Paris, 11 avril 2012, RG n° 11/17802*

Secteur d'activité : agriculture

Une EARL avait confié l'ensemble de ses travaux agricoles à une société. Assignée en réparation du préjudice subi du fait de la rupture brutale des relations devant le TGI de Paris, elle avait soulevé l'incompétence du tribunal, au motif que les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. n'étaient pas applicables aux relations en cause. Dès lors, en tant que société civile à objet spécifiquement agricole au sens de l'article L. 311-1 C. rur., elle n'avait pas pu entretenir de relations commerciales avec des tiers.

Les juges rejettent cependant l'exception d'incompétence au motif que, si l'EARL a un statut civil agricole et exerce une activité agricole sans caractère commercial, « *elle doit néanmoins être considérée comme un agent*

*économique ayant une fonction de producteur dont la vocation est de mettre ses produits (agricoles) sur le marché, ce qui concrétise le prolongement (commercialisation et vente) de l'acte de production. Son statut juridique et son activité agricole ne peuvent donc suffire à l'exclure du champ d'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. qui vise le cas de la rupture brutale d'une relation commerciale dans le sens d'une relation d'affaires entre deux agents économiques, cette relation n'étant pas limitée à une relation commerciale au sens juridique du terme* ». Les prestations de services réalisées en l'espèce relèvent de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. dès lors qu'elles s'inscrivent manifestement dans un rapport d'affaires entre acteurs directs de la vie économique, en l'occurrence un producteur et un prestataire.

*CA Paris, 5 juillet 2012, RG n° 11/01618*

Secteur d'activité : représentation et commercialisation en matière immobilière

Une société ayant pour activité la réalisation de transactions immobilières résilie le contrat de représentation qui la liait depuis presque quatre ans à un agent immobilier, moyennant un préavis d'une durée de quinze jours conforme aux usages de la profession. Celui-ci assigne son partenaire en paiement de dommages-intérêts et demande, outre la reconnaissance de la réalité d'un versement d'honoraires et la qualification du contrat litigieux en mandat d'intérêt commun, la condamnation de l'auteur de la rupture sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

La rupture n'est pas considérée par les juges comme brutale dès lors qu'un préavis de quinze jours a été respecté conformément aux usages du commerce. En effet, les juges ont estimé que « *le seul préavis applicable est le préavis de quinze jours prévu par l'article 78 du décret du 20 juillet 1972 s'agissant d'un mandat de représentation et de commercialisation assorti d'une clause d'exclusivité portant sur une activité de transaction immobilière de logements neufs conclu entre deux agents immobiliers* ». En outre, il est relevé que, d'une part, la société à l'origine de la rupture « *a continué à exécuter les mandats de commercialisation signés et ne s'est pas opposée à la mise en place pour l'avenir de délégations de mandat ponctuelles* » et, d'autre part, aucun préjudice résultant de la brièveté du préavis appliqué n'est démontré par la société subissant la rupture.

Décision antérieure : T. com. Paris, 6 décembre 2010

*CA Montpellier, 20 novembre 2012, RG n° 11/06281*

Secteur d'activité : prêts bancaires professionnels

Une société titulaire d'un compte courant ouvert dans les livres d'une banque contracte avec elle deux prêts professionnels garantis par des cautionnements solidaires. Suite à une mise en demeure, restée infructueuse, de régler le solde débiteur du compte courant et de rembourser les échéances des deux prêts, la banque, après avoir dénoncé les concours consentis, assigne son client débiteur principal et les cautions en paiement. Ces derniers l'assignent à leur tour en résiliation d'un des deux contrats de prêt, en déchéance des contrats de cautionnement et en paiement de diverses sommes en réparation, arguant notamment d'une rupture brutale des relations commerciales établies. La rupture brutale n'est pas caractérisée en l'espèce. En effet, les juges relèvent que la banque, en adressant en 2009 à son client une notification de dénonciation des concours consentis, puis en l'avisant, trois ans plus tard, de l'interruption de ces mêmes concours faute de régularisation, a respecté le délai de préavis de soixante jours prévu à l'article L. 313-12 du Code monétaire et financier, en cas de rupture de concours financier, dont elle avait expressément visé les dispositions dans son premier courrier de notification. Une telle rupture, intervenue dans le délai légal, est jugée régulière et ne peut engager la responsabilité de la banque au titre de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Décision antérieure : T. com. Montpellier, 25 juillet 2011

*TGI Paris, 22 novembre 2012, n° 10/09806*

Secteur d'activité : secteur médical

Les dispositions de l'article L. 442-6 « *ne sauraient s'appliquer à un auteur distinct de ceux spécifiés dans le premier alinéa [« tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers »] et ne peuvent donc trouver application à l'encontre d'une association à but non lucratif. En outre, ne peut être qualifiée de relation commerciale au sens de l'article précité la relation professionnelle instaurée entre un centre médical de prévention associatif et un laboratoire d'analyse médicale qui n'accomplissait pas des actes de commerce, s'agissant d'une activité libérale à caractère médical relevant de règles spécifiques* ».



*TGI Paris, 20 décembre 2012, n° 11/05265*

Secteur d'activité concerné : secteur médical

N'est pas commerciale la relation entre un masseur-kinésithérapeute libéral et une fondation reconnue d'utilité publique gérant une maison de retraite.

### **Contrat type**

#### **- Contrat type institué par la LOTI**

*CA Aix-en-Provence, 26 janvier 2012, RG n° 10/15336*

Secteur d'activité concerné : transport de marchandise

Dès lors que le partenaire n'a pas la qualité de transporteur public ou de commissionnaire de transport, il n'est pas tenu de respecter le préavis institué par le contrat type de sous-traitance des opérations de transport. Toutefois, la relation entre les parties ayant duré plusieurs mois, étant stable et continue, sa rupture est brutale si elle est notifiée avec effet immédiat.

Décision antérieure : arrêt sur renvoi de cassation, Cass. com., 11 mai 2010

#### **- Retenant une application exclusive de la loi LOTI contrat-type écartant l'art. L. 442-6-I, 5° C. com.**

*CA Versailles, 13 septembre 2012, RG n° 11/09374*

Secteur d'activité : sous-traitance de prestations de transports

Un transporteur qui réalisait des prestations de transports pour une autre société depuis 1972, ce qui représentait environ 75% de son activité et 45% de son chiffre d'affaires total, se voit signifier la fin de leurs relations commerciales, « avec un préavis de trois mois, augmenté d'un délai de trois mois pour fermer progressivement les lignes de transport ». Estimant cette rupture brutale, le transporteur assigne la société en justice sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. La Cour d'appel de Versailles, statuant sur renvoi après cassation, estime que les relations entretenues entre les parties ne caractérisent pas un contrat de location de véhicule avec chauffeur mais constituent bien un contrat de sous-traitance de transport, et relève la conclusion entre les parties de deux contrats types de sous-traitance de transport. Elle rappelle alors que « l'article L. 442-6-I, 5° C. com., qui institue une responsabilité de nature délictuelle, ne s'applique pas dans le cadre des relations commerciales de transports publics routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants, lorsque le contrat-type qui prévoit la durée des préavis de rupture, institué par la LOTI régit, faute de stipulations contractuelles, les rapports du sous-traitant et de l'opérateur de transport ». Les contrats types signés entre les parties prévoyant le respect d'un préavis d'une durée de trois mois, il est considéré que la société à l'initiative de la rupture a « respecté le formalisme et le délai de préavis du contrat type », mettant ainsi régulièrement fin aux contrats de sous-traitant.

Décision antérieure : Le jugement du Tribunal de commerce de Nanterre du 30 avril 2009 est confirmé par la Cour statuant sur renvoi après cassation d'un arrêt rendu par la même Cour le 6 mai 2010 (Cass. com., 4 octobre 2011)

#### **- Retenant une application cumulative de la loi LOTI contrat-type et de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com.**

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

Secteur d'activité concerné : sous-traitance de transport de colis

La notification de la rupture avec un préavis de trois mois, conformément aux prévisions de la LOTI, ne dispense pas la juridiction d'examiner si ce délai tient compte de la durée de la relation commerciale. Toutefois, le préavis de trois mois est suffisant pour une relation de 18 mois, d'autant plus que la loi Loti ne fait pas référence à la notion de dépendance, alors que ladite dépendance résulte d'un choix de la société qui subie la rupture « et d'un risque qu'elle a unilatéralement décidé de prendre ».

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

– **Retenant une application exclusive de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. écartant la loi LOTI contrat-type**

*CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276*

Secteur d'activité : contrat de sous-traitance de transport

La Cour, pour sanctionner la rupture brutale de la relation commerciale établie, déclare que la loi LOTI ne pose qu'un cadre supplétif. Dès lors, en contractualisant leur relation, les parties ont renoncé au contrat-cadre type prévu par cette loi et l'article L. 442-6-I, 5° C. com. trouve pleinement à s'appliquer. Faisant application de ce texte, les magistrats estiment que pour une relation ayant perduré plus de sept années, le préavis dont aurait dû bénéficier le sous-traitant est de dix huit mois.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2011

**- autre contrat-type**

**Sur l'articulation entre l'article L. 442-6-I, 5° et le droit européen de la concurrence**

*CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700*

Secteur d'activité : concession automobile

L'application de l'art. L. 442-6, I, 5° ne conduit pas à une solution contraire au droit européen, quand bien même le règlement d'exemption prévoit que l'absence de renouvellement du contrat de cinq ans doit intervenir au moins 6 mois à l'avance, dès lors que ledit texte ne vise qu'une durée minimale de préavis, ce qui n'exclut nullement que la législation nationale permette d'exiger un délai supérieur.

Décision antérieure : T. com. Brive, 10 décembre 2010

*CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018*

Secteur d'activité : contrat de concession automobile

Pour la commercialisation de ses véhicules, un fabricant a mis en place un réseau de concession exclusive. En 1990, la société P. a intégré le réseau par la conclusion d'un contrat renouvelé en 1996, pour une durée indéterminée et en 2003, pour une durée de cinq ans afin d'être en conformité avec le dispositif posé par le règlement CE 1400/2002. En septembre 2007, le concédant informa son partenaire de son souhait de ne pas renouveler le contrat à l'arrivée de son terme en octobre 2008. Le concessionnaire, en cours d'exécution du contrat, assigna le concédant en rupture brutale des relations commerciales établies sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Pour caractériser l'existence d'une relation commerciale établie, les magistrats rappellent qu'il s'agit d'une notion purement économique qui vise une relation stable suivie et ancienne quelles qu'en soient les modalités juridiques. Ils constatent que les relations existaient de manière stables et continues (18 ans) et précisent qu'à la date de la rupture, était sans incidence le fait que la poursuite des relations étaient conditionnées à l'agrément, par le concédant, du nouvel associé ou dirigeant.

Le règlement CE 1400/2002, applicable en l'espèce, conditionne l'exemption à la stipulation d'un préavis de six mois en cas de non renouvellement du contrat ou de deux ans, pouvant être porté à un an, lorsqu'une réorganisation est nécessaire, en cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée. Ils précisent, toutefois, que ce règlement n'a pas vocation à suppléer, écarter ou compléter les dispositions d'ordre public interne de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Dès lors, les durées minimales qu'il prévoit ne résultent ni des usages du commerce ni d'accords professionnels et ne peuvent y être assimilées pour apprécier la durée du préavis minimale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Au regard des différents éléments apportés, ils estiment alors que le préavis d'un an accordé par le concédant était insuffisant et le portent à dix huit mois.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 25 janvier 2011

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

### 1. L'absence de relation commerciale établie

#### 1.1 L'absence de relation établie

CA Versailles, 3 janvier 2012, RG n° 10/08881

Secteur d'activité : vente et location de matériel pour le bâtiment et travaux publics

Un contrat de concession, non formalisé par un écrit, a été conclu en vue de la commercialisation de chariots élévateurs et nacelles. Reprochant au concessionnaire l'insuffisance de son équipe technique et commerciale, le concédant, lui a notifié en décembre 2007, suite à l'insatisfaction de sa réponse, la rupture du contrat en lui laissant un préavis de 3 mois. Les juges estiment que « *l'unique attestation fournie en faveur de relations datant de dix-sept ans, émanant de la société Merlo en tant qu'inspecteur commercial de 1989 à juillet 1993, n'est pas circonstanciée et ne peut, à elle seule, permettre d'établir l'existence de relations commerciales stables entre les parties depuis 1989* ». Ils retiennent toutefois, en s'appuyant sur d'autres éléments de preuve non évoqués dans l'arrêt, l'existence d'une relation de douze ans mais la rupture ne sera en définitive pas retenue en raison du caractère jugé raisonnable du préavis.

Décision antérieure : T. com. Versailles, 22 octobre 2010

CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024

Secteur d'activité concerné : sous-traitance de transport de colis

Dès lors que les chiffres d'affaires moyens entre les deux partenaires sont variables, que le donneur d'ordre ne s'est nullement engagé sur la base d'un chiffre minimum garanti et que la baisse du chiffre d'affaires correspond en fait au chiffre d'affaires moyen réalisé entre les intéressés, aucune rupture brutale partielle n'est démontrée.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

CA Versailles, 10 janvier 2012, RG n° 10/07488

Secteur d'activité : fabrication d'outillages de moulage par le procédé d'électroformage

Une société spécialisée dans l'équipement automobile a commandé, en juillet 2003 la fabrication de plusieurs coquilles, dans le cadre d'un marché avec la société Renault. Certaines coquilles ont été livrées en 2004 mais leur qualité fut contestée et les autres commandes furent résiliées par le client en janvier 2005. Le fabricant assigne son cocontractant en paiement du solde de factures et en réparation du préjudice causé par la brutalité de la rupture. Il est jugé que la preuve, par le fabricant, du caractère stable, suivi et ancien de la relation ne peut être rapportée par le seul fait que 13 commandes passées en 2 ans auraient porté sur un même marché, surtout lorsque le client procède par appel d'offre, étant précisé qu'en tout état de cause, « *la société Faurecia Intérieur Industrie procède par consultation de ses fournisseurs auxquels elle adresse un cahier des charges, rendant sans pertinence la notion de relation commerciale établie* ». Les juges ont en outre relevé que pour certaines coquilles litigieuses commandées dans un nouveau domaine, « *la relation n'était pas établie dans ce domaine* ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 24 juin 2010

Cass. com., 31 janvier 2012, pourvoi n° 11-12.899

Secteur d'activité : production audiovisuelle

Un diffuseur de programmes télévisuels a confié la production d'émissions à deux sociétés de 1997 à 2003. En 2004, le diffuseur notifie aux producteurs que les émissions ne seraient plus diffusées en raison d'une chute de l'audimat et des difficultés rencontrées par la chaîne. S'estimant victimes d'une rupture brutale, les producteurs assignent le diffuseur en responsabilité sur le fondement de L. 442-6-I, 5° C. com. Le pourvoi sera rejeté, la Cour de cassation approuvant la Cour d'appel d'avoir relevé « *qu'à la date à laquelle la lettre de rupture a été envoyée, les parties, comme à la fin de chaque saison audiovisuelle, n'étaient plus liées par un contrat, relève que l'activité de production est marquée par la précarité des relations commerciales liant les producteurs aux diffuseurs, la fragilité de ces rapports trouvant son origine dans l'impossibilité de prévoir l'audience que fera un programme et la nécessité de rénover régulièrement la grille de diffusion pour la rendre attractive ; qu'il retient que les usages propres à l'activité de production audiovisuelle justifient que les préavis appliqués puissent correspondre à la durée de la période séparant la fin d'une saison audiovisuelle du début de la saison suivante, cette période étant celle de la préparation des nouvelles grilles de programme et des négociations entre diffuseurs et producteurs* ».

Décision antérieure : CA Paris 9 décembre 2010

*T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988*

Secteur d'activité : intermédiation financière

Une société de gestion de portefeuille fait appel aux services d'une société spécialisée dans le conseil en investissements pour des prestations de conseil et pour la commercialisation de fonds de placements exclusivement dédiés aux énergies renouvelables en passant par une société courtage. Le contrat écrit, conclu pour une durée de 3 mois et renouvelable par tacite reconduction pour une durée indéterminée, a été rompu après 3 ans et 3 mois avec respect d'un préavis de 3 mois. Estimant que la durée de la relation commerciale était beaucoup plus ancienne, la société de conseil a estimé ce préavis insuffisant au regard de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges ont pourtant décidé que la durée de la relation n'était que de 3 ans et que, dans la mesure où la société de conseil avait été avertie que sa relation avec la société de gestion serait régulièrement remise en question par l'évaluation périodique des intermédiaires financiers sélectionnés qu'elle réalisait, « *le contrat de conseil pouvait être résilié à tout moment dans le respect des conditions contractuelles convenues* ».

*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*

Secteur d'activité : approvisionnement en vin d'un négociant

L'annonce de la rupture d'une relation qui s'est pourtant par la suite poursuivie, quand bien même elle n'a pas été reconduite dans des conditions identiques, ne change rien à la réalité de la relation commerciale.

Décision antérieure : TGI Libourne, 17 juin 2010

*CA Paris, 13 mars 2012, RG n° 10/15871*

Secteur d'activité : prestation de service aux entreprises

Une société exploitant une ligne de maroquinerie a fait appel à un prestataire pour une mission d'assistance et de conseils dans le cadre de la gestion de l'entreprise, de janvier à novembre 2007. Le contrat était d'un an renouvelable. Suite à un changement de prise de contrôle de la société cliente, celle-ci mit fin au contrat. Le prestataire, placé en redressement judiciaire, l'a assignée en paiement d'honoraires de prestations qu'il aurait effectuées et en rupture brutale, celle-ci étant intervenue avant l'arrivée du terme convenu. La cour d'appel fait droit à la première demande mais rejette la seconde au motif que « *l'intéressée ne peut pas se prévaloir du non-respect du préavis prévu par un contrat qui n'a jamais été signé ; que ses relations avec la société [cliente] étaient ainsi précaires, à la veille d'un changement de direction d'actionnariat, connu d'elle ; que leur durée, soit onze mois, n'est pas susceptible de leur conférer un caractère établi au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du code de commerce* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 17 juin 2010

*CA Paris, 28 mars 2012, RG n° 09/23478*

Secteur d'activité : prestations publicitaires pour un constructeur automobile

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. était invoqué par un prestataire de services publicitaires, à l'encontre d'un constructeur automobile, en réponse à une action introduite par ce dernier, en paiement des échéances d'un protocole transactionnel conclu. Le prestataire prétendait qu'il n'avait accepté le protocole transactionnel qu'à la condition que le courant d'affaires reprenne avec le constructeur automobile, et qu'il avait refusé de payer les échéances du protocole parce que les relations n'avaient pas repris. Les juges constatent que le protocole prévoyait simplement que le prestataire pourrait continuer à soumissionner auprès du constructeur, dans des conditions normales de concurrence et donc selon les règles en vigueur chez ce dernier pour les appels d'offres. De ce fait, le prestataire ne pouvait s'attendre à obtenir un marché selon les pratiques antérieures. Au contraire, l'aléa inhérent à des mises en concurrence répétées, à brèves échéances régulières, à travers un système d'appel d'offres puis le recours au système d'enchères inversées en vue de la sélection du fournisseur le plus compétitif empêche de considérer qu'il existait une relation stable ou permanente, c'est-à-dire établie, entre les parties. Nécessairement placée dans une situation de précarité, le prestataire ne pouvait donc invoquer le bénéfice de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., d'autant qu'il était informé à chaque appel d'offres que le constructeur se réservait le droit de ne pas donner suite à la consultation, sans indemnité ni recours possible.

Décision antérieure : TGI Paris, 9 octobre 2009

*CA Paris, 30 mars 2012, RG n° 10/21771*

Secteur d'activité : prestations de services informatiques pour le compte d'une mutuelle d'assurance

Une mutuelle se voyait reprocher une rupture brutale et abusive de la relation qu'elle entretenait avec un prestataire de services informatique, dans le cadre d'un litige portant sur les prestations réalisées par ce dernier. Les juges écartent cependant l'application de l'article L. 442-6-I 5° C. com., en l'absence de relation établie. En effet, le prestataire n'avait réalisé que deux commandes ponctuelles et un logiciel.

Décision antérieure : TGI Paris, 21 septembre 2010

*CA Paris, 30 mai 2012, RG 11/03522*

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de gammes de matériels et systèmes de serrurerie

Un fabricant de serrurerie reprochait à deux de ses clients, qu'elle fournissait depuis de nombreuses années, d'avoir rompu brutalement leurs relations commerciales établies et cessé de lui attribuer les marchés de fournitures de serrures en ayant recours de manière soudaine à un appel d'offres.

Les juges considèrent toutefois que, si les relations étaient anciennes, elles n'en étaient pas moins entachées d'une certaine imprévisibilité, de sorte qu'elles ne constituaient pas des relations établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Ils notent ainsi que le fabricant savait que ses clients sélectionnaient souvent leurs prestataires par appels d'offres régionaux, et qu'il avait même fait état dans un courrier de l'éventualité de n'être pas retenu et en avait manifesté son inquiétude. De plus, il ne pouvait attester de l'existence d'aucun contrat-cadre ou marchés pluriannuels justifiant de la continuité des affaires avec les deux sociétés. L'attribution des marchés au fabricant n'était en rien automatique, et même s'il était souvent retenu aux termes des consultations, il devait à chaque fois s'efforcer de les remporter, notamment en proposant des remises. La circonstance que les mises en concurrence aient été emportées par le fabricant de manière régulière pendant une quinzaine d'années ne permet pas d'en déduire l'absence d'aléas, ceux-ci étant précisément inhérents à toute mise en concurrence régulière. Le recours à une mise en concurrence systématique avant toute commande plaçait ainsi les relations commerciales dans une situation de précarité certaine. Connaissant depuis plusieurs années le caractère instable de sa relation avec les sociétés clientes, le fabricant pouvait en anticiper la fin ou le ralentissement. La perte du marché national en cause ne constituait d'ailleurs pas une rupture brutale de relations commerciales établies, mais plutôt un ralentissement de relations commerciales.

En conséquence, la Cour d'appel infirme le jugement qui avait retenu l'existence de relations commerciales établies constituant « une réitération organisée de contrats de même nature formalisés, ou non formalisés », et retient la rupture brutale dans la perte quasi totale du marché de serrures à l'issue d'un délai de préavis de cinq mois et neuf jours, courant à compter de la notification de l'appel d'offres.

Décision antérieure : T. com. Paris, 7 février 2011

*CA Paris, 31 mai 2012, RG n° 11/00973*

Secteur d'activité : promotion des produits agricoles, promotion d'espaces de représentation dans les salons.

Une société spécialisée dans la promotion des produits agricoles et de culture alimentaire français avait fait appel à une société commercialisant des surfaces de salon pour réserver des emplacements au bénéfice d'entreprises françaises et obtenir de celle-ci des prestations techniques, pour trois salons consécutifs. A l'occasion d'un quatrième salon, elle avait assuré elle-même les prestations techniques et s'était contentée de réserver des emplacements. Selon elle, suite à cette limitation des prestations, la société commercialisant les surfaces de salon s'était livrée à des agissements déloyaux et avait refusé de lui vendre des emplacements pour l'édition suivante du salon. La société de promotion l'avait alors assignée en indemnisation notamment pour rupture abusive de pourparlers, agissements déloyaux et parasitaires, et rupture brutale des relations commerciales.

En appel, les juges estiment que le fait que la société de promotion ait reproché à la deuxième société d'avoir rompu brutalement les pourparlers infirme l'existence d'une relation commerciale établie entre ces dernières. De plus, les contrats conclus étaient des contrats ponctuels, négociés pour chaque salon, renégocié chaque année, sans obligation de reconduction.

Le jugement déféré qui avait écarté l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est donc confirmé.

Décision antérieure : T. com. Paris, 14 décembre 2010

*CA Paris, 6 juin 2012, RG n° 10/07918*

Secteur d'activité : commercialisation de fromages.

Deux sociétés s'étaient rapprochées et avaient conclu une note d'intention portant sur leurs conditions de collaboration, au titre de laquelle elles devaient mettre au point un accord de distribution pour la

commercialisation de produits de grande consommation en Tunisie. Les parties n'ayant pu s'entendre, notamment sur les conditions de rémunération, malgré plusieurs réunions, l'accord de négociation à durée déterminée n'avait débouché sur la conclusion d'aucun accord définitif. L'une des sociétés avait alors assigné l'autre en rupture abusive et brutale des relations contractuelles.

Les juges d'appel déclarent que si les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. s'appliquent à toute relation commerciale, précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle, il doit néanmoins s'agir d'une relation commerciale établie, sans pour autant être conditionnée par l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties. A cet égard, il convient d'apprécier la régularité, le caractère significatif et la stabilité des relations. Or, en l'espèce, les relations commerciales ne s'inscrivaient pas dans la durée et ne revêtaient pas le caractère de stabilité qui aurait rendu nécessaire l'octroi d'un préavis. La demande d'indemnisation est de ce fait rejetée.

Décision antérieure : T. com. Paris, 10 mars 2010

*CA Grenoble, 28 juin 2012, RG n° 10/00256*

Secteur d'activité : sous-traitance d'opération de tirages de câbles pour accélérateurs de particules

Une société titulaire d'un marché de travaux dans la recherche nucléaire confie à une société sous-traitante des opérations de tirage de câbles pour des accélérateurs de particules. Quatre ans plus tard, la société titulaire du marché principal annonce à la société sous-traitante la fin de leur relation en raison de l'arrivée de la phase terminale du chantier. Cette dernière, s'estimant bénéficiaire légitime d'un préavis d'une durée minimale de six mois, refuse le préavis de trois mois qui lui est proposé et assigne son partenaire en rupture brutale de la relation commerciale. Relevant que le contrat de sous-traitance, même s'il ne fait aucune référence à sa durée, a été conclu pour l'exécution du chantier principal dont le terme, s'il était certain, n'était pas connu à l'origine, et rappelant que les conditions générales de ce contrat expressément approuvées par les parties prévoient la résiliation de plein droit de ladite convention, sans indemnité, dès lors que le marché principal est lui-même résilié, les juges considèrent que la société sous-traitante ne pouvait ignorer la fin de la relation de sous-traitance lors de l'achèvement du chantier et estiment qu' « *il n'existait donc pas de relation commerciale permanente et stable garantissant au sous-traitant un volume d'affaires déterminé sans limitation de durée* ». Il n'y a donc pas eu rupture de la relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. com. Grenoble, 11 décembre 2009

*CA Colmar, 25 septembre 2012, RG n° 10/05501*

Secteur d'activité : maîtrise d'œuvre pour la construction d'un musée

Une communauté de communes confie la maîtrise d'œuvre complète pour la construction d'un musée à une équipe de concepteurs composée de diverses sociétés et d'une personne chargée de la scénographie. La personne initialement chargée de la scénographie assigne les membres de l'équipe de conception, invoquant à titre subsidiaire une rupture brutale des relations commerciales établies. Cette demande est rejetée, les juges estimant que « *l'invocation de l'article L. 442-6 du Code de commerce est totalement vaine dans les circonstances de cette affaire* ». En effet, « *il est tout à fait évident (...) qu'il n'y avait pas de relations commerciales établies entre les co-traitants d'un marché d'ailleurs occasionnel de maîtrise d'œuvre* ».

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 21 septembre 2010

*CA Paris, 22 novembre 2012, n° 11/03770*

Secteur d'activité : contrat de recherche concernant une « *prestation de gestion de projet d'un prototype de fabrication de biocarburant à partir de micro algues* ».

Dans le contexte d'un litige opposant un donneur d'ordre et un prestataire qui s'était vu confier une mission de recherche, un grief de rupture brutale avait été subsidiairement soulevé par l'une des parties. Les magistrats ont jugé la demande comme étant nouvelle en cause d'appel et donc irrecevable en application de l'article 564 du code de procédure civile. A titre surabondant, ils ont cependant relevé qu'il « *n'existait pas de relation commerciale établie entre les parties qui étaient liées par un contrat à durée déterminée qui a pris fin à son échéance, aucune possibilité de tacite reconduction n'ayant été prévue* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 février 2011

*CA Montpellier, 11 décembre 2012, n° 11/07154*

Secteur d'activité : exploitation de discothèques

Les conseillers énoncent que « *les dispositions de l'article L. 442-6 I 5° C. com. s'appliquent lorsqu'il existe une relation commerciale établie entre deux parties et que cette relation revêtait avant sa rupture un caractère suivi,*

*stable et habituel de sorte que la partie victime de l'interruption pouvait raisonnablement anticiper pour l'avenir une certaine continuité du flux d'affaires avec son partenaire commercial* ». En l'espèce, le demandeur ne justifiait d'aucune relation établie avec les défendeurs, deux sociétés exploitant une discothèque. Les démarches accomplies par le demandeur, à savoir la négociation d'un projet de contrat de sous-location-gérance et la mutation d'une licence IV, ne suffisaient pas à établir une relation commerciale au sens du texte.

Décision antérieure : T. com. Béziers, 19 septembre 2011

*CA Aix-en-Provence, 20 décembre 2012, n° 10/18601*

Secteur d'activité : service de mise à disposition de véhicule avec chauffeur

Le recours par un salarié à un prestataire, dont l'employeur ignore l'existence et l'étendue des prestations, en violation d'une exclusivité accordée par l'employeur à un concurrent, constitue un agissement sans autorisation et à des fins étrangères aux fonctions de l'employé qui n'a pu engager l'employeur dans une relation commerciale établie avec le prestataire.

Par ailleurs, les relations nouées avec le salarié n'ayant été « *que le fruit des agissements illicites* » de celui-ci, « *ce qui fait qu'elles n'avaient en aucune façon vocation à perdurer dans le temps* », est justifié le débouté du demandeur de sa demande d'indemnisation à l'encontre de celui-ci.

Décision antérieure : T. com. Nice, 1<sup>er</sup> octobre 2008

*CA Rennes, 21 décembre 2012, n° 09/09029*

Secteur d'activité : location de matériel de chantier

Suite au retard de livraison d'un tracto-pelle, le fournisseur a mis en place des locations successives sur plusieurs biens similaires au profit de son client. Les conseillers ont estimé qu'en dépit de relations entre les parties matérialisées « *par des contrats de vente successifs depuis 1988, leurs activités économiques respectives ne sont pas, pour autant, liées et ne constituent pas un partenariat pouvant être qualifié de relation commerciale suivie* ».

Décision antérieure : T. com. Nantes, 5 novembre 2009

## **1.2 La durée de la relation commerciale établie**

*T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988*

Secteur d'activité : intermédiation financière

Une société de gestion de portefeuille fait appel aux services d'une société spécialisée dans le conseil en investissement pour des prestations de conseil et pour la commercialisation de fonds de placements exclusivement dédiés aux énergies renouvelables en passant par une société courtage. Le contrat écrit, conclu pour une durée de 3 mois et renouvelable par tacite reconduction pour une durée indéterminée, a été rompu après 3 ans et 3 mois avec respect d'un préavis de 3 mois. Estimant que la durée de la relation commerciale était beaucoup plus ancienne, la société de conseil a estimé ce préavis insuffisant. Il est jugé qu'« *une relation commerciale implique l'exécution d'actes de commerce entre deux parties portant sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de service ; (...) les demandeurs ne versent aux débats aucun contrat, facture, correspondance ou document quelconque susceptible d'établir que [le prestataire] entretenait un courant d'affaires régulier dans le domaine du conseil en investissement (...) antérieurement* » à la conclusion du contrat. La société de gestion a effectivement entretenu des relations de courtage des valeurs mobilières américaines avec la société de courtage ; les relations commerciales étaient entretenues avec la société de courtage, mais non la société de conseil, victime de la rupture. Et quand bien même une relation commerciale aurait pu exister antérieurement à la conclusion du contrat écrit entre la société de gestion et la société de conseil, l'objet de cette relation portant sur le courtage de valeurs mobilières, était distinct de celui du contrat conclu ultérieurement portant sur le conseil en investissement et le courtage propre à un fonds de placement spécifique. Une relation commerciale n'est donc pas établie lorsqu'« *il n'y a ni identité de prestataires commerciaux, ni indenté de prestations fournies* ».

*CA Aix-en-Provence, 7 mars 2012, RG n° 11/02049*

Secteur d'activité : industrie de la pétrochimie

Un producteur de noir de carbone a confié à une société la réalisation de divers travaux de mesure et leur supervision sur un de ses sites de 1996 à 2006. Cette mission s'est ensuite poursuivie, à compter de 2007, directement avec l'associé historiquement majoritaire de cette société dont il a cédé la totalité des parts et exerçant sous une autre enseigne. Souhaitant fermer son site, le producteur a mis fin à la relation commerciale en

2009 avec un préavis de 8 mois. Son partenaire l'a alors assigné pour se voir appliquer le statut d'agent commercial et, à titre subsidiaire d'obtenir réparation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Ces demandes furent rejetées. Alors que l'ex associé estimait que la durée de la relation remontant à 1996 était de 13 ans, il est jugé que cette durée n'était que de 3 ans au motif que entre 1996 et 2006, le contrat avait été conclu avec la société et non pas avec l'associé qui « *même si physiquement intervenait, au surplus était l'associé majoritaire de celle-ci* » et avait vendu ses parts à un prix moindre pour pouvoir conserver à titre personnel son activité avec certains clients dont faisait partie le fabricant.

Décision antérieure : T. com. Salon de Provence, 10 décembre 2010

*CA Paris, 13 mars 2012, RG n° 10/15871*

Secteur d'activité : prestation de service de gestion des entreprises

Une société exploitant une ligne de maroquinerie a fait appel à un prestataire dans le cadre de la gestion de l'entreprise, de janvier à novembre 2007. Le contrat était d'un an renouvelable. Suite à un changement de prise de contrôle de la société cliente, celle-ci mit fin au contrat. Le prestataire, placé en redressement judiciaire, l'a assignée en paiement d'honoraires de prestations qu'il aurait effectuées et en rupture brutale, celle-ci étant intervenue avant l'arrivée du terme convenu. La cour d'appel fait droit à la première demande mais s'agissant de la seconde, il est jugé que « *l'intéressée ne peut pas se prévaloir du non-respect du préavis prévu par un contrat qui n'a jamais été signé ; que ses relations avec la société [cliente] étaient ainsi précaires, à la veille d'un changement de direction d'actionnariat, connu d'elle ; que leur durée, soit onze mois, n'est pas susceptible de leur conférer un caractère établi au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du code de commerce* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 17 juin 2010

*CA Rouen, 12 septembre 2012, RG n° 11/03761*

Secteur d'activité : prestations d'assistance technique et commerciale en systèmes de communication

Une société spécialisée dans l'assistance technique et commerciale en systèmes de communication entretient des relations contractuelles avec une autre société depuis la fin de l'année 2007. Les prestations en matière d'assistance technique et commerciale, fournies d'abord par le gérant en son nom propre, puis par la société qu'il crée par la suite, donnent lieu à l'établissement de factures, d'abord au nom du premier, puis au nom de la seconde. La société cliente met fin en juin 2008 aux relations moyennant une indemnisation de 5.000 euros. La société prestataire invoque la rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges rejettent la demande, estimant qu'au regard « *de la faible ancienneté des relations entre les parties* », d'une durée de dix mois tout au plus, la somme de 5.000 euros réglée par la société cliente à l'origine de la rupture constitue une « *indemnisation suffisante de la rupture des relations* », d'autant plus qu'elle apparaît adaptée aux montants mensuellement versés par la société cliente jusqu'alors.

Décision antérieure : T. com. Rouen, 23 mai 2011

*Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-22383*

Secteur d'activité : distribution dans le domaine de la téléphonie

Une société de droit libanais entretient des relations commerciales avec plusieurs sociétés d'un même groupe, d'abord en qualité d'agent exclusif pour le Liban selon un contrat conclu en 1952, puis également en qualité de distributeur dans d'autres pays d'Afrique et du Moyen-Orient. Reprochant à l'une de ces sociétés ainsi qu'à deux de ses filiales de ne pas avoir donné suite à un projet et d'avoir brutalement rompu leur relation commerciale, elle les assigne en paiement de dommages-intérêts. Suite au rejet, par la Cour d'appel de Paris, de cette demande à l'encontre de l'une des filiales, et à la déclaration d'irrecevabilité de la même demande formée à l'encontre de la société mère, la société de droit libanais forme un pourvoi en cassation, arguant principalement du fait que « *la durée des relations commerciales à considérer pour apprécier le préavis (accordé par la société auteur de la rupture) est celle des relations existant avec les autres sociétés du groupe lorsque celles-ci, loin d'être autonomes dans leurs relations avec la société avec laquelle les relations ont été rompues, sont unies par une communauté d'intérêt* ». Ce pourvoi est rejeté. Les juges constatent tout d'abord que les reproches formulés par le distributeur concernent uniquement les deux filiales, pourvues chacune de la personnalité morale, et nullement la société mère. Ensuite, ils relèvent que la relation commerciale à laquelle il a été mis fin concernait seulement l'une de ces deux filiales, précisément celle à l'égard de laquelle la demande en rupture brutale est rejetée, qu'elle « *portait sur des ventes réalisées pour des projets distinctifs* » et qu'il convenait de la distinguer de la relation d'agent exclusif pour le Liban résultant d'un contrat signé en 1952 concernant « *la représentation exclusive au Liban d'une liste de produits, l'assistance dans leur promotion et la conduite des négociations avec les clients* ». Dès lors, la Cour



d'appel de Paris a légalement justifié sa décision en déclarant irrecevable la demande formée à l'encontre de la société mère et en prenant en considération, pour refuser de caractériser une brutalité dans la rupture prise à l'initiative de l'une des deux filiales, la durée de la seule relation commerciale nouée avec cette filiale.

Décision antérieure : CA Paris, 11 mai 2011

## 2. La non caractérisation de la rupture brutale

### 2.1 L'absence de rupture de la relation

*CA Riom, 25 janvier 2012, RG n° 11/00097*

Secteur d'activité : prestation de service pour la signalétique et la publicité

Pour remplir ses obligations contractuelles à l'égard de son client, un entrepreneur spécialisé dans la réalisation d'équipements signalétiques extérieurs fait appel à une société sous-traitante. Le contrat conclu en janvier 2002 entre ces deux dernières sociétés est arrivé à son terme en janvier 2005 puis s'est poursuivi jusqu'en mai 2007. Un litige est né à l'occasion de prétendus problèmes de non-conformité des produits livrés qui auraient conduit le client initial à ne pas régler la totalité des factures. Assigné en paiement du solde de ces factures, l'entrepreneur principal a formulé deux demandes reconventionnelles dont l'une portait sur l'application de L. 442-6-I, 5° C. com. au motif que la hausse des tarifs pratiqués par le sous-traitant, pouvant atteindre 50 %, aurait entraîné une rupture brutale. Si la Cour d'appel relève qu' « *il est établi que le 27 avril 2007 (...), [le sous-traitant] a présenté des offres de prix en augmentation sensible par rapport aux tarifs antérieurement appliqués* », elle refuse cependant d'appliquer L. 442-6-I, 5° au motif qu'« *alors que [l'entrepreneur] a continué de solliciter [le sous-traitant] pour des prestations spécifiques sur des offres de prix acceptées, le simple fait d'avoir présenté une majoration des tarifs fin avril 2007 ne suffit pas à établir la rupture fautive des relations d'affaires établies* ».

Décision antérieure : T. com. 19 nov. 2010, Puy-en-Velay

*CA Montpellier, 7 février 2012, RG n° 10/10104*

Secteur d'activité : prestation de services de marketing

Le contrat liant une société ayant eu recours annuellement, pendant plusieurs années, aux services d'une société d'audit, stipulait que la prestation annuelle serait reconduite chaque année par tacite reconduction sauf dénonciation trois mois avant la fin de l'année. Le client assigne le prestataire en paiement de sommes qu'il aurait indument perçues. Le prestataire demande reconventionnellement le paiement de certaines sommes et subsidiairement, la réparation du préjudice causé par la brutalité de la rupture sur le fondement de L. 442-6-I, 5° C. com. Il a été jugé que « *faute pour [le client] d'avoir dénoncé le contrat la liant [au prestataire] avant le 1<sup>er</sup> octobre 2007, celui-ci s'est tacitement reconduit pour l'année 2008, et que la rupture, dont elle a pris l'initiative par courrier recommandé du 26 septembre 2008, ne pouvait avoir d'effet pour cette année-là* » puisqu'il est parvenu le 4 octobre 2008 à son destinataire, soit après l'expiration du délai de préavis.

Décision antérieure : T. com., 1<sup>er</sup> décembre 2010

*CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/06664*

Secteur d'activité : commercialisation de pâtisseries et gâteaux traditionnels

Depuis 2002, une société tunisienne fournit régulièrement des pâtisseries à un grossiste français. Estimant que l'exclusivité territoriale qui lui aurait été consentie verbalement avait été violée, le grossiste a demandé que soit prononcée la résiliation du contrat de distribution exclusive aux torts du fournisseur et invoqué l'application de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges ont décidé que la preuve de l'existence d'un contrat de distribution exclusive n'était pas établie et que la rupture était imputable au grossiste « *à qui son partenaire offrait pourtant de poursuivre les relations antérieures. En effet, l'évolution de la stratégie commerciale du fournisseur n'était pas assimilable à une rupture des relations commerciales et celle-ci ne pouvait au demeurant produire immédiatement ses effets de sorte que son incidence éventuelle sur l'importance des relations entre les parties devait nécessairement être progressive et exempte de brutalité* ».

Décision antérieure : T. com. Nantes, 12 juillet 2010

*CA Douai, 15 février 2012, RG n° 10/07622*

Secteur d'activité : concession exclusive pour la vente d'appareils de chauffage, ventilation, climatisation

Un contrat de concession exclusive, conclu en 1994 a été modifié et renouvelé d'année en année par tacite

reconduction jusqu'en juin 2008, date à laquelle le concédant a notifié au concessionnaire sa décision de résilier le contrat de distribution exclusive avec un préavis de 5 mois. Les discussions entre les parties n'ayant pas abouti, le concessionnaire exclusif a assigné le concédant au motif que la perte d'exclusivité dans la zone qui lui avait été concédée constituait une rupture brutale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C.com. Le concédant fait valoir qu'il n'a pas rompu le contrat mais simplement mit fin à l'exclusivité territoriale. Les juges retiennent que *« la perte d'exclusivité n'entre pas dans les prévisions de ce texte en ce qu'elle ne constitue pas une rupture, même partielle, de la relation, comme jugé par la Cour de cassation ; qu'en l'espèce il n'est pas démontré que le [concédant] aurait refusé de livrer à son concessionnaire, (...), ne serait-ce qu'une fraction de la gamme d'appareils figurant à son catalogue, la diminution du volume d'affaires, commune aux deux parties, étant attribuée à la contraction soudaine du marché »*.

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 juin 2009

*CA Lyon, 29 février 2012, RG n° 09/07997*

Secteur d'activité : fabrication de fournitures dans le domaine du BTP

Deux sociétés ont conclu un accord d'exclusivité d'approvisionnement en 1994. Un litige sur la fixation unilatérale d'un prix, intervenu à partir décembre 2007 (date à partir de laquelle les parties n'étaient plus liées par un accord sur les prix tels que définis dans l'accord de 1994), a entraîné une rupture des relations contractuelles. Estimant que cette rupture était brutale du fait de la modification unilatérale et excessive des prix par le fournisseur, la société cliente l'a assigné en dommages et intérêts sur le fondement de l'art. L. 442-6-I, 5°. La demande est rejetée au motif qu' *« il n'est pas établi que [le fournisseur] ait, de manière brutale et unilatérale, décidé de changer ses tarifs alors que ceux-ci, fixés dans l'accord cadre de 1994, avaient fait l'objet, les années précédant la difficulté née en 2008, de discussions, propositions et acceptations entre les parties à l'accord. Et la prise de position [du fournisseur] quant aux tarifs des nouveaux produits ne peut s'analyser en une exécution abusive ou anormale de ses engagements (...). Il ne ressort pas (...) que [le fournisseur] ait cherché, eu égard aux relations anciennes et constantes entre les deux sociétés dont l'une est plus petite que l'autre et moins forte économiquement en ce qu'elle est un fournisseur, à imposer un prix excessif en contrepartie des matériels qu'elle fournissait (...). Il n'est pas établi que le fait de vouloir négocier un prix, moins élevé que ceux fixés précédemment, alors que chaque partie avait retrouvé sa liberté contractuelle, ait un caractère abusif au point d'être fautif – l'évolution des prix du marché pour le type de matériel en cause autorisait une discussion sur les tarifs, eu égard à l'évolution des techniques et de la technologie mise en œuvre »*.

Décision antérieure : Sentence arbitrale, 12 novembre 2009

*CA Rennes, 13 mars 2012, RG n° 10/07756*

Secteur d'activité : concession pour la commercialisation de matériel agricole

Suite à la résiliation par le concédant d'un contrat de concession exclusive portant sur la commercialisation de machines agricoles et ayant duré 13 ans, le concessionnaire, estimant insuffisant le préavis d'un an compte tenu de la durée de la relation qu'il évaluait à 51 années, l'assigna en rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges ont précisé que *« l'abandon réciproque de l'exclusivité conformément aux stipulations contractuelles n'était pas assimilable à une rupture partielles des relations commerciales »*.

Décision antérieure : T. com. Nantes, 4 octobre 2010

*CA Aix-en-Provence, 14 mars 2012, RG n° 10/10331*

Secteur d'activité : assurances

Un contrat d'agent général d'assurance qui stipule une clause de non-concurrence de 3 ans interdisant à l'agent de prospecter l'ancienne clientèle dans le secteur qui lui avait été attribué, est rompu. Quelques mois après, l'agent conclut un contrat de courtage avec une autre compagnie d'assurance et viole cette obligation post contractuelle. La compagnie (nouveau donneur d'ordre), avertie de ce manquement, a modifié l'étendue du contrat de courtage pour opérer un contrôle des clients qui seraient prospectés. S'estimant victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies, le courtier l'assigne sur le fondement des articles 1134, 1147 C. civ. et L. 442-6-I, 5° C. com. Il est jugé que la compagnie d'assurance *« n'a pas rompu ses relations commerciales avec [le courtier] mais s'est limitée à réduire leur étendue en retirant à celui-ci la Délégation Extranet de Production pour la remplacer par une Délégation Extranet de Gestion ; par ailleurs [le courtier] ne démontre nullement que la première délégation représentait l'essentiel de son activité vis-à-vis de [l'assureur]. Par suite, est inapplicable le préavis de 3 mois stipulé (...) dans le Protocole de délégation qui ne concerne que la résiliation de ce dernier. La durée des relations ayant été de 19 mois, c'est à juste titre que [l'assureur] a décidé d'un préavis d'un mois pour que*

*prenne effet la réduction ci-dessus de l'étendue du Protocole de Délégation ». La violation par l'agent de ses obligations contractuelles souscrites auprès du premier assureur, justifiait que le deuxième assureur, « pour ne pas voir sa responsabilité délictuelle engagée (...), en tire toutes les conséquences ».*

Décision antérieure : T. com. Toulon, 6 mai 2010

*CA Montpellier, 20 mars 2012, RG n° 11/02977*

Secteur d'activité : fourniture de matériel pour chevaux

Un distributeur spécialisé en matériels pour chevaux, a conclu en avril 2007 un contrat-cadre de distribution d'un an avec un fournisseur autrichien commercialisant des copeaux de bois. Dès novembre, le fournisseur n'honore plus toutes les commandes en invoquant la pénurie de bois due aux sècheresses climatiques. Il effectue néanmoins plusieurs expéditions de bois en mars et avril 2008. N'ayant pas obtenu le paiement de ces dernières livraisons, le fournisseur assigne le distributeur en paiement des factures impayées. Le distributeur conteste le paiement réclamé et forme une demande reconventionnelle en réparation du préjudice causé par la rupture brutale caractérisée tant par le défaut de certaines livraisons que par la modification unilatérale et subite des conditions générales de ventes. Il est jugé que la société distributrice « *qui avait la possibilité de se fournir en copeaux de bois (...), auprès d'autres fournisseurs, ne saurait ainsi reprocher à la société [fournisseur] de ne pas l'avoir approvisionnée régulièrement au cours de l'hiver 2007 alors qu'il est établi que la production de copeaux de celle-ci a été considérablement réduite durant la période (...) et qu'elle avait été avertie des difficultés d'approvisionnement de son fournisseur dues au manque de matières premières en Autriche (...) outre la fermeture de ses usines* ». Les juges ajoutent qu'il n'est pas établi que la modification opérée s'agissant des conditions de paiement conduisant le distributeur à devoir effectuer des avances, « *constituait un mode de règlement manifestement abusif au regard des bonnes pratiques et usages commerciaux (...)* » dès lors que cette modification est intervenue suite au refus du distributeur de régler les factures correspondant aux livraisons déjà effectuées.

Décision antérieure : T. com. Perpignan, 14 décembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 7 juin 2012, RG n° 10/21406*

Secteur d'activité : courtage d'assurances

Un courtier d'assurances s'était entremis afin d'assurer la souscription par différents concessionnaires de polices d'assurance responsabilité civile décennale auprès d'un assureur. Peu de temps après, l'assureur avait cependant dénoncé ces contrats et averti le courtier que certains risques couverts étaient dorénavant exclus des opérations de souscription. Le courtier l'avait alors assigné en indemnisation pour rupture brutale et abusive. Le jugement déféré est confirmé en ce qu'il avait débouté le courtier de ses demandes. En effet, selon les juges, la restriction de l'offre d'assurance et la dénonciation des contrats dépendant de l'offre supprimée n'étaient pas constitutives d'une rupture partielle d'une relation commerciale établie, de sorte que l'assureur n'était tenu d'aucun préavis à cette occasion. Le courtier n'était pas le mandataire de l'assureur, et à considérer qu'un contrat innommé les liait, il n'a pas été rompu. En effet, l'assureur n'a pas refusé pour l'avenir les souscriptions proposées par le courtier, mais il a uniquement restreint son offre d'assurance, l'offre subsistante étant restée à la disposition du courtier et de ses clients.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 30 juin 2010

*CA Paris, 13 novembre 2012, RG n° 09/24167*

Secteur d'activité : rétrocession de commissions sur OPCVM

Aux termes d'une convention ayant pour objet de préciser les conditions de rétrocession de commissions sur OPCVM, il est convenu du reversement mensuel par une société de gestion de portefeuille à une société de courtage d'une quote-part des frais d'entrée et des frais de gestion sur les OPCVM perçus par la société de gestion de portefeuille dans le cadre de la gestion financière de contrats d'assurance. Après la conclusion de plusieurs avenants modifiant les taux de rétrocession de frais d'entrée et de frais de gestion, la société de gestion de portefeuille cesse tout versement en se prévalant de la loi de Sécurité Financière du 1<sup>er</sup> août 2003, ce qui conduit la société de courtage à l'assigner aux fins d'obtenir sa condamnation à lui communiquer les documents justificatifs des frais d'entrée et des frais de gestion sur les OPCVM perçus et à lui payer la quote-part lui revenant, outre des dommages-intérêts au titre notamment de la rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges rejettent la dernière demande, relevant que la convention et les avenants conclus « *étant valides et n'ayant pas été régulièrement dénoncés par la société (de gestion de portefeuille), (ils) doivent recevoir exécution* » de sorte qu'« *il n'y a pas lieu de faire application des dispositions de l'article L. 442-6 du Code de commerce dès lors que les relations commerciales établies entre (les sociétés) ne sont pas considérées comme*

*rompues* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 21 septembre 2009

## **2. 2 L'absence de brutalité de la relation**

*CA Versailles, 10 janvier 2012, RG n° 10/07488*

Secteur d'activité : fabrication d'outillages de moulage par le procédé d'électroformage

Une société spécialisée dans l'équipement des automobiles a commandé, en juillet 2003 la fabrication de plusieurs coquilles selon un cahier des charges précis, dans le cadre d'un marché avec la société Renault. Certaines coquilles ont été livrées en 2004 mais leur qualité fut contestée et les autres commandes furent résiliées par le client en janvier 2005. Le fabricant assigne le client en paiement des factures impayées et en rupture brutale. Cette dernière demande est rejetée en l'absence de brutalité de la rupture, les juges ayant relevé que « *dès le mois de mars 2004, la société Corima Technologies (le fabricant) était informée des défauts affectants les coquilles et n'ignorait pas les risques d'une résiliation en cas d'inexécution de ses obligations* ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 24 juin 2010

*CA Douai, 25 janvier 2012, RG n° 10/02441*

Secteur d'activité : bricolage

Une société distributrice spécialisée dans le commerce de l'outillage a conclu avec un fournisseur, spécialisé dans la quincaillerie, des contrats annuels de référencement, depuis 2000. Le distributeur rompt les relations en août 2005 avec un préavis de 6 mois, en raison du non-respect des délais de livraison, de nombreux « *litiges de réception* » et une gamme devenue « *trop courte* » depuis l'arrêt d'une gamme par ce fournisseur.

Il est jugé que la brutalité de la rupture ne saurait résulter du fait qu'aucune rencontre préalable des parties n'aurait été organisée par le distributeur malgré les recommandations du contrat de référencement et le code de conduite, dès lors que l'objet principal de la dissension, relatif à l'arrêt par le fournisseur en de la gamme serrage, avait déjà fait l'objet de discussions ; d'autant que les stipulations du contrat de référencement doivent être interprétées comme incitant les parties à dialoguer et non pas comme instituant une procédure rigide de référencement.

Décision antérieure : T. com. Lille, 26 novembre 2008

*CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/06664*

Secteur d'activité : commercialisation de pâtisseries et gâteaux traditionnels

Depuis 2002, une société tunisienne fournit régulièrement des pâtisseries à un grossiste français qui approvisionne les détaillants. Estimant que l'exclusivité territoriale qui lui aurait été consentie verbalement avait été violée, le grossiste a demandé que soit prononcée la résiliation du contrat de distribution exclusive aux torts du fournisseur et invoqué l'application de l'art. L. 442-6-I, 5°. Les juges ont jugé que la preuve de l'existence d'un contrat de distribution exclusive, ni de la rupture n'étaient établies. En effet, le fournisseur lui « *offrait pourtant de poursuivre les relations antérieures. En effet, l'évolution de la stratégie commerciale du fournisseur n'était pas assimilable à une rupture des relations commerciales et celle-ci ne pouvait au demeurant produire immédiatement ses effets de sorte que son incidence éventuelle sur l'importance des relations entre les parties devait nécessairement être progressive et exempte de brutalité* ».

Décision antérieure : T. com. Nantes, 12 juillet 2010

*CA Paris, 2 mars 2012, RG n° 10/10012*

Secteur d'activité : fourniture de pièces de tôleries

Une société spécialisée dans la fourniture de pièces de tôlerie mécanique de pression a été en relation d'affaires avec une entreprise qui, après dix années de collaboration, a commencé à réduire ses commandes en cessant d'acheter certaines catégories de pièces, avant de rompre, la onzième année, la relation en respectant un préavis de 12 mois. Estimant qu'en cessant de commander certaines pièces, l'acheteur avait partiellement rompu les relations sans respecter de préavis, le fournisseur invoque l'application de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges rejettent la demande au motif que la rupture partielle des relations n'était pas brutale. En effet, « *la minutieuse analyse économique effectuée par les premiers juges (...) quant à l'impact sur les chiffres d'affaires [du fournisseur] des abandons successifs de certaines catégories de pièces produites par cette entreprise, sur trois exercices comptables, permet de constater que le volume des commandes de [l'acheteur] est variable d'année en année et*

*que la suppression des pièces litigieuses n'a pas, en tout cas, eu d'incidence notable sur le chiffre d'affaires global [du fournisseur] »*

Décision antérieure : T. com. Melun, 8 mars 2010

*CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 10/02436*

Secteur d'activité : prêt-à-porter

Un fournisseur de vêtements, en relation avec un distributeur français depuis 2005, notifie au distributeur la fin de leurs relations le 9 décembre 2008, étant précisé qu'elle ne prendrait effet qu'à compter de la saison automne/hiver 2009. Par un second courrier, le fournisseur accepte de proroger le préavis d'un an, jusqu'à la saison automne/hiver 2010 incluse. Le distributeur assigne son fournisseur sur le fondement de L. 442-6-I, 5° C. com. au motif que le courrier prorogeant le préavis serait inopérant en raison du caractère irrévocable de la rupture intervenue en décembre. La rupture est dépourvue de brutalité puisque « *le délai de préavis était suffisant au regard de l'ancienneté des relations commerciales et des modalités de réalisation des commandes dans le secteur du prêt-à-porter, qu'en outre rien interdit à celui qui prend l'initiative de rompre la relation commerciale établie de proroger le délai de préavis, initialement consenti, pour laisser à son ancien distributeur un laps de temps plus long pour réorganiser son entreprise ou son fonds de commerce* ».

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 1<sup>er</sup> mars 2010

*CA Rennes, 13 mars 2012, RG n° 10/07756*

Secteur d'activité : concession pour la commercialisation de matériel agricole

Suite à la résiliation par le concédant d'un contrat de concession exclusive pour la commercialisation de machines agricoles ayant duré 13 ans, le concessionnaire, estimant insuffisant le préavis d'un an compte tenu de la durée de la relation évaluée à 51 années, l'assigna en rupture brutale des relations commerciales établies. Selon les juges, « *il est constant que la durée du préavis convenu par les parties, même à une date proche de celle de la rupture comme en l'espèce, peut se révéler insuffisante compte tenu des circonstances de la rupture et notamment du caractère imprévisible qu'elle a revêtu* ». Mais, en l'occurrence, les juges relèvent que 3 ans avant la rupture, le concessionnaire avait averti le concédant de son départ à la retraite et l'avait informé « *de son souhait de rechercher des solutions de cession de sa société compatibles avec les options de son contractant. Or, le contrat de concession étant conclu intuitu personae, le remplacement des dirigeants et détenteurs du capital entraînait ipso facto la résiliation du contrat sauf autorisation écrite du concédant à la cession projetée. Ceci constituait donc une circonstance de nature à introduire une certaine précarité dans le maintien du contrat de concession (...) et à ôter à la rupture son caractère imprévisible d'autant qu'aucun candidat à la reprise ne s'était manifesté* ».

Décision antérieure : T. com. Nantes, 4 octobre 2010

*CA Lyon, 5 avril 2012, RG n° 10/05104*

Secteur d'activité : maintenance pour les tiers de systèmes et d'applications informatiques, hébergement sur serveur.

Un prestataire qui offrait un hébergement sur un serveur à une société de maintenance de systèmes et d'applications informatiques reprochait à cette dernière d'avoir rompu brutalement leurs relations d'une durée de sept ans, formalisées entre autres par un premier contrat d'hébergement conclu pour 12 mois, suivi d'une succession de nouveaux contrats pour les durées fermes de 24 mois, 36 mois ou 48 mois.

La cour d'appel confirme le jugement de première instance, qui avait sanctionné la rupture unilatérale anticipée du contrat à durée déterminée en l'absence de manquement grave justifiant la sortie du contrat, mais aussi rejeté la demande du prestataire en paiement de dommages-intérêts pour rupture brutale. En effet, le prestataire ne démontre pas que les circonstances et les conditions de la rupture lui ont causé un préjudice spécifique, réel et effectif, ni que les résultats négatifs des exercices 2008 et 2009 sont imputables à la perte d'un client engendrant un chiffre d'affaires important, et pour lequel des investissements auraient été faits, sans que la preuve en soit apportée.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 15 juin 2010

*CA Paris, 10 mai 2012, RG n° 11/07129*

Secteur d'activité : franchise hôtelière

Des contrats d'une durée de cinq ans et d'un an, prévoyant une tacite reconduction pour des durées identiques sauf dénonciation au moins six mois avant le terme de la période initiale puis de chaque période, avaient été dénoncés

par le franchiseur, lequel réitéra sa volonté de dénoncer les contrats l'année suivante. Les franchisés invoquèrent la rupture brutale de la relation établie, en soutenant que la lettre de dénonciation, par son ambiguïté, ne pouvait valoir dénonciation des relations contractuelles et exprimait même la volonté du franchiseur de poursuivre ses relations contractuelles.

Les juges estiment cependant que les termes de la dénonciation ne contiennent aucune ambiguïté, le fait qu'une possibilité de signature d'un nouveau contrat de franchise soit envisagée pour l'avenir ne contredisant pas la volonté de dénonciation figurant dans l'objet du courrier et réitérée dans le corps de la lettre. Les premières lettres respectaient donc bien le délai de préavis de six mois prévu au contrat. Le franchiseur ayant réitéré sa volonté de dénoncer les contrats de franchise, les franchisés ont de ce fait bénéficié d'un préavis de treize mois, supérieur au préavis contractuel de six mois, la poursuite des relations contractuelles correspondant à une prolongation du délai de préavis et non à une reconduction des relations dès lors que les relations postérieures au terme contractuel accepté par les parties étaient précaires et que leur terme était fixé précisément par la deuxième lettre de dénonciation. Le préavis de treize mois est jugé suffisant au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., pour des relations contractuelles d'une durée de cinq ans, les appelantes alléguant mais ne démontrant pas l'existence d'une antériorité des relations commerciales entre les parties de 25 ans.

Les appelantes ne sauraient sérieusement soutenir qu'elles auraient été maintenues dans l'illusion d'une poursuite pérenne des relations contractuelles, car le franchiseur n'a pas l'obligation de renouveler le contrat de franchise, en outre l'extinction du contrat au terme convenu est toujours prévisible et il n'est pas nécessaire que des reproches aient été préalablement adressés au franchisé pour justifier la rupture du contrat. Enfin, les nombreuses non-conformités, notamment en matière d'hygiène, des deux établissements concernés révélaient des problèmes de qualité réels et sérieux.

Surabondamment, les juges relèvent que les franchisés ne peuvent cumuler les demandes sur le fondement de la responsabilité contractuelle liées à la prétendue rupture anticipée des contrats de franchise et de la responsabilité délictuelle en application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Le jugement de première instance est donc confirmé en ce qu'il a débouté les sociétés de leur demande.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 6 mai 2008

*CA Aix-en-Provence, 27 juin 2012, RG n° 11/00332*

Secteur d'activité : concession automobile

Un contrat de sous-concession sur une partie du territoire concédé est conclu et stipule que les parties peuvent y mettre fin à tout moment moyennant le respect d'un délai de préavis de deux ans. Deux ans plus tard, le concessionnaire avait notifié sa volonté de mettre fin au contrat moyennant l'observation d'un tel préavis et, avant l'expiration du délai de préavis, avait cédé son fonds de commerce à une autre société qui avait ensuite avisé le sous-concessionnaire de la survenance prochaine du terme du préavis. L'administrateur judiciaire du sous-concessionnaire placé en redressement judiciaire avait alors assigné le nouveau concessionnaire en indemnisation pour rupture abusive et brutale de la relation commerciale.

Un premier arrêt d'appel confirmatif qui avait débouté l'administrateur de ses demandes avait été cassé, parce qu'il n'avait pas caractérisé la cession du contrat de sous-concession et l'accord du cédé. Un deuxième arrêt d'appel, qui avait retenu les griefs de rupture brutale et abusive au motif qu'il n'était nullement justifié que le sous-concessionnaire cédé ait été avisé de la cession du contrat et l'ait acceptée, avait été également cassé, les juges n'ayant pas recherché si le sous-concessionnaire n'avait pas tacitement accepté la cession du contrat de sous-concession en poursuivant l'exécution du contrat aux mêmes conditions pendant plusieurs mois.

Dans l'arrêt sous étude, les juges affirment que le contrat de sous-concession constituait un élément essentiel du fonds de commerce du concessionnaire, en ce qu'il réservait au sous-concessionnaire de manière exclusive la clientèle du secteur sous-concédé, de sorte que ce contrat a nécessairement été cédé par le concessionnaire à l'occasion de la cession de son fonds. De plus, le fait que le sous-concessionnaire ait poursuivi la relation avec le nouveau concessionnaire dans les conditions antérieures révèle une acceptation tacite de la cession. En conséquence, le nouveau concessionnaire pouvait se prévaloir de la dénonciation notifiée par l'ancien concessionnaire cédant. Il n'a donc pas rompu le contrat brutalement en rappelant au sous-concessionnaire la survenance prochaine du terme du préavis. Par ailleurs, une vente isolée située dans le prolongement immédiat d'un contrat expiré ne constitue pas une relation commerciale établie ; ainsi, l'acceptation par le nouveau concessionnaire d'un seul bon de commande postérieurement à l'expiration du préavis est inopérante, et n'a pas eu pour effet de faire revivre le contrat de sous-concessionnaire ou de créer une nouvelle relation commerciale. La demande d'indemnisation fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est donc rejetée.

Décision antérieure : statuant sur 2e renvoi après cassation (Cass. com. 3 octobre 2006 et 14 septembre 2010)

CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 08/16012

Secteur d'activité : sous-traitance, fournitures et commercialisation de produits de cintrage par emboutissage ou enroulement

Une société ayant pour activité la fabrication et le commerce de machines et d'outils industriels cède à une holding la totalité des actions qu'elle détenait sur une société qui était alors sa filiale, spécialisée dans la fabrication d'une gamme de produits de cintrage par emboutissage ou enroulement, et avec laquelle elle conclut, le même jour, un contrat de sous-traitance, un contrat de fournitures et un contrat de commercialisation. Trois ans plus tard, cette dernière lui notifie la résiliation du contrat de commercialisation. Plus d'un an après, l'ancienne société mère informe la société fabricante de cintreuses du non-renouvellement des contrats arrivant à échéance au terme des cinq années prévues, avec un préavis de sept mois. Cette dernière, ayant été par la suite placée en redressement judiciaire, assigne sa partenaire contractuelle, alors même que les relations entre les parties se poursuivent encore pendant plus de trois ans, lui reprochant notamment une diminution brutale des volumes de commande, malgré les dix-huit ans de relations qui les lient. Les juges estiment que les chiffres avancés ne démontrent pas une baisse brutale du chiffre d'affaires de la société s'estimant victime d'une rupture brutale mais, à l'inverse, conduisent à établir une baisse progressive du chiffre d'affaires qui s'est accentuée l'année au cours de laquelle la société fabricante de cintreuses a rompu le contrat de commercialisation. Dès lors, aucune rupture brutale n'est caractérisée.

Décision antérieure : T. com. Evry, 3 juillet 2008

CA Paris, 26 octobre 2012, RG n° 10/19196

Secteur d'activité : sous-traitance dans la construction automobile

Un constructeur de véhicule informe son sous-traitant de sa volonté de mettre fin, deux mois plus tard, à la production d'un véhicule et de son futur désengagement de l'activité de constructeur automobile. Quelques jours plus tard, il lui notifie l'arrêt des travaux relatifs aux outillages commandés pour équiper un véhicule en cours de conception. Le sous-traitant, placé en redressement puis en liquidation judiciaire, assigne son donneur d'ordres sur le fondement de l'article. L. 442-6-I, 5° C. com.

Les juges relèvent que si les parties entretenaient des relations établies depuis une quinzaine d'années, elles s'inscrivaient dans le cadre de multiples contrats, ce qui doit être pris en considération dans l'analyse des ruptures litigieuses. Ainsi, les deux ruptures portaient sur certains produits et ne mettaient pas fin aux relations entretenues entre les parties qui se sont poursuivies jusqu'à la mise en liquidation du sous-traitant. La rupture alléguée était donc très partielle d'autant que le donneur d'ordres sollicitait toujours son sous-traitant pour la fourniture de pièces de remplacement nécessaires. En outre, il est estimé que le caractère brutal « *qui renvoie selon le dictionnaire « Hachette », aux notions de violence et d'absence de ménagement ne s'apprécie pas seulement à la durée du préavis donné, mais suppose un manquement, par l'auteur de la rupture, à son obligation de loyauté envers un cocontractant, fondé à s'attendre à la stabilité des relations à venir* ». Or, en l'espèce, lorsque le donneur d'ordres avait cessé, pour des raisons économiques, de construire des véhicules neufs, et avait par la suite averti son sous-traitant de cette décision irrévocable, cessant alors auprès de lui toute commande de pièces d'équipement desdits véhicules, il ne s'est pas rendu coupable de rupture brutale, d'autant que le sous-traitant n'ignorait pas ses échecs commerciaux contractuel, ni le risque que les projets envisagés ne puissent aboutir.

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2008

Cass. com., 20 novembre 2012, pourvoi n° 11-22660

Secteur d'activité : prestations de dépannage d'appareils électroménagers

Une société spécialisée dans le dépannage d'appareils électroménagers entretient des relations commerciales depuis 1986 avec un distributeur, d'abord sans contrat écrit, puis, à compter de 1988, par contrat écrit à durée indéterminée et, depuis 1995, par une chaîne ininterrompue de contrats à durée déterminée. Suite à l'annonce par le distributeur, neuf mois avant l'arrivée du terme contractuel, de la non-reconduction du contrat, la société de dépannage assigne son partenaire contractuel en réparation de la rupture brutale de leurs relations commerciales. La Cour de cassation approuve les juges du fond d'avoir retenu l'absence de rupture imprévisible, soudaine ou même violente. En effet, au vu de l'arrivée à échéance du dernier contrat signé, conclu pour une durée de deux ans, non renouvelable par tacite reconduction, la société de dépannage ne pouvait pas ignorer l'alternative qui se présentait aux parties entre la possibilité d'une nouvelle négociation et celle d'un non-renouvellement. Dès lors, le distributeur, en signifiant spontanément, avec un préavis de neuf mois, l'absence de reconduction du contrat « *n'a pas abusé de la confiance de son partenaire en lui laissant croire à la conclusion d'un nouveau contrat* » de sorte

que ce dernier « *ne pouvait raisonnablement anticiper une continuité de la relation commerciale pour l'avenir* ».  
Décision antérieure : CA Paris, 15 décembre 2010

### 2.3 L'imputabilité de la rupture

CA Paris, 19 janvier 2012, RG n° 09/23057

Secteur d'activité : industrie pharmaceutique

Par un contrat intitulé « *contrat de sous-traitance et d'approvisionnement* » conclu en 2002, il était prévu qu'une société spécialisée dans la distribution des produits pharmaceutiques confie à un producteur de lait la fabrication de produits, aux marques et selon les spécifications du distributeur. Le contrat était prévu pour 10 ans et renouvelable par tacite reconduction d'un an. Les parties ont cessé leur relation en 2005 suite à une augmentation unilatérale et sensible des prix par le producteur, chacun imputant à l'autre la rupture. Celle-ci est imputée non au distributeur qui a cessé ses commandes mais au fournisseur dont la demande reconventionnelle sera rejetée au motif qu'il « *ne saurait se plaindre de la non rentabilité du contrat alors que les termes en ont été attentivement négociés entre les parties, [le producteur] étant une entreprise importante dont le chiffre d'affaires était de 90.000.000€ en 2002 et ayant la qualité de professionnelle avertie. Il ne peut pas plus arguer du caractère indéterminable du prix de fabrication alors que les éléments prévus à l'annexe II du contrat permettent sans discussion possible de le déterminer (...). En définitive, [le producteur] ne peut prétendre que [le distributeur] serait responsable de la rupture du contrat en raison de la cessation des commandes puisque c'est d'abord [lui] qui a subordonné la poursuite du contrat à l'acceptation du prix unilatéralement imposé sans justificatif* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 21 octobre 2009

CA Rennes, 7 février 2012, RG n° 10/07550

Secteur d'activité : prospection pour l'achat de déchets recyclables

Un intermédiaire réclame subsidiairement l'indemnisation du préjudice du fait d'une rupture brutale qu'il impute à son donneur d'ordre. En vain, les juges estimant qu'il « *était à l'origine de la rupture, laquelle est la conséquence de la conjoncture économique qui ne permettait plus [au donneur d'ordre] d'acquérir des matériaux de récupération dans des conditions rentables pour lui* ». En effet, les clients se sont tournés vers des solutions moins onéreuses sans que, à une exception près, le donneur d'ordre ne contracte directement avec eux. Dès lors, l'appelant ne démontre pas que la cessation des relations d'affaires est imputable à la société CDI.

Décision antérieure : T. com. Nantes, 27 septembre 2010

CA Paris, 22 février 2012, RG n° 10/11455

Secteur d'activité : prestation de service de conseil en management

Une société de conseil en management reproche à une agence de communication avec laquelle elle était en relation, d'avoir avec la complicité d'une autre société de conseil répondu à un appel d'offres à son détriment. A l'action en concurrence déloyale qu'elle intente contre son partenaire s'ajoute une demande en dommages intérêts pour rupture brutale des relations commerciales établies. Sur ce dernier point, il est jugé que « *il n'est versé aux débats aucun écrit, ni aucune pièce permettant de caractériser que ce soit [la société partenaire] qui ait pris unilatéralement l'initiative de mettre fin aux relations ayant existé entre les parties (...). Étant précisé qu'au cours de ces relations, c'est toujours [la société demanderesse à l'action] qui prenait l'initiative de recourir aux services de la société [partenaire] dans le cadre de marchés attribués à la première* ».

Décision antérieure : T. com. 19 mai 2010

CA Toulouse, 14 mars 2012, RG n° 10/03815

Secteur d'activité : prestation de service d'accompagnement des acteurs du e-commerce

Pour faire la promotion de ses produits sur Internet, un fournisseur a fait appel à une société spécialisée dans l'accompagnement des e-commerçants. Un contrat de représentation a été signé en 2005 et en 2009 un désaccord est survenu entre les parties sur le montant des commissions et l'interprétation de la convention. Le mandant a demandé judiciairement la requalification du contrat de représentation en simple contrat d'entreprise. S'en est suivie une résiliation de la convention par l'intermédiaire-prestataire avec un préavis de 15 jours, ce qui a entraîné la paralysie des boutiques en ligne du fournisseur. Après avoir obtenu en référé une condamnation de l'auteur de la rupture à rétablir les connexions, le fournisseur a demandé réparation du préjudice causé par cette rupture brutale de relations commerciales établies, en invoquant les usages pour se prévaloir d'un préavis de 3 mois. Pour



rejeter la demande, les juges observent que les relations s'étaient dégradées en raison de la volonté du fournisseur de modifier le calcul des commissions et de remettre en cause la qualification du contrat d'agent commercial d'une part, et de la cession du versement des commissions, d'autre part, l'intermédiaire ayant de son côté bloqué l'accès à un site de vente de produits. Ils en concluent que « *chaque partie porte sa part de responsabilité sur la rupture de la relation* » et qu'à défaut de rapporter la preuve que cette rupture lui aurait causé un préjudice, le fournisseur ne peut prétendre à aucun dédommagement.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 5 juillet 2010

*CA Paris, 23 mars 2012, RG n°10/09779*

Secteur d'activité : commerce de meubles

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. était invoqué à titre principal, dans le cadre d'une assignation en paiement de dommages-intérêts déposée par un sous-traitant, dont l'action avait été reprise par une autre société souhaitant reprendre son activité, suite à son placement en liquidation judiciaire.

La brutalité de la rupture est écartée en dépit d'une baisse importante et brusque des relations commerciales ayant débouché sur l'arrêt des commandes.

La restructuration de chacune des deux sociétés cocontractantes avait pu créer entre elles certains blocages, mais la baisse des volumes pouvait être imputable au climat économique, le chiffre d'affaires du client ayant lui-même fortement chuté. Par ailleurs, le client avait réorienté ses commandes parce que le sous-traitant ne traitait pas les sièges en cuir.

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 27 avril 2010

*CA Rennes, 24 avril 2012, RG n° 10/07132*

Secteur d'activité : commercialisation de vin

Un négociant en vin reproche à un distributeur d'avoir rompu brutalement leurs relations commerciales d'une durée de quatorze ans. Les juges le déboutent, au motif que les relations commerciales entre les parties s'étaient dégradées pour des raisons économiques, sans qu'il soit possible d'en imputer la responsabilité à une modification unilatérale par le distributeur des conditions commerciales préalablement convenues, ou à la violation par ce dernier de ses engagements. Si le distributeur n'avait pas commandé de bouteilles de 75 cl au négociant pendant l'année litigieuse, c'était en raison des conditions préalables imposées par ce dernier pour procéder à la mise en bouteille du millésime précédent et de l'initiative subséquente des viticulteurs de faire conditionner leur production par un tiers pour l'offrir au distributeur. Cette évolution n'était pas fautive, les parties ayant précédemment convenu que le vin serait directement vendu au distributeur et le négociant ayant pris l'initiative de rompre ses relations avec les viticulteurs en refusant de s'engager à conditionner leur vin dans les délais normaux. En tout état de cause, la modification du circuit de commercialisation résultait de l'initiative des producteurs, elle-même suscitée par la décision du négociant, et non de celle du distributeur. Le jugement de première instance qui avait débouté le négociant de sa demande en indemnisation est donc confirmé.

Décision antérieure : T. com. Nantes, 6 septembre 2010

*CA Rennes, 9 mai 2012, RG n° 11/06303*

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de biscuits sous des marques de grande notoriété

Assigné en rupture brutale de relations commerciales établies, un fournisseur avait formé une demande reconventionnelle sur le même fondement. Sa demande est rejetée, les juges relèvent qu'il avait pris l'initiative de la rupture et imparti à son partenaire un délai de préavis d'un an. Le fournisseur reprochait à son partenaire de ne pas avoir passé de commandes durant le préavis, mais les juges estiment qu'il ne démontre pas l'existence d'un préjudice imputable à l'absence de commandes pendant la durée du préavis, la chute de son chiffre d'affaires ayant été constatée pour la période postérieure à l'expiration du préavis seulement.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 11 mars 2010

*TGI Paris, 12 avril 2012, RG n° 10/11188*

Secteur d'activité : imprimerie, reproduction et diffusion d'oeuvres graphiques

Une entreprise assigne son partenaire notamment pour rupture brutale des relations d'affaires.

Elle est déboutée car elle ne pouvait valablement imputer l'initiative de la rupture à son partenaire, alors qu'elle avait été la première à faire état d'une rupture des relations, sans d'ailleurs mentionner sa brutalité ou sa violence, n'évoquant que son caractère inéluctable. En cessant de lui verser ses honoraires mensuels, son partenaire n'a donc pas mis un terme aux relations, mais n'a fait que tirer les conséquences de la rupture.

*CA Versailles, 10 mai 2012, RG n° 10/09040*

Secteur d'activité : location d'actifs technologiques auprès des entreprises

Une société proposant la location d'actifs technologiques avait conclu deux contrats d'une durée de cinq ans avec une société-mère, permettant à la filiale de celle-ci d'offrir aux entreprises un système de location des produits mis au point par la société-mère. Après trois ans de relations, la société-mère avait résilié les contrats sans préavis, au motif que les objectifs fixés entre les parties n'avaient pas été atteints. Le prestataire avait alors assigné la société-mère en réparation de son préjudice, ainsi que la filiale, pour tierce complicité dans l'inexécution contractuelle et rupture brutale de relations commerciales établies, dès lors que le cadre qu'il avait détaché dans les locaux de la filiale pour aider à la mise en place des contrats avait été mis à pied. Confirmant le jugement de première instance, les juges estiment que la filiale ne peut se voir imputer la rupture brutale des relations commerciales, car seule la société-mère a pris l'initiative de la rupture, le départ du salarié détaché au sein de la filiale n'étant que la conséquence de cette résiliation.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 17 novembre 2010

*CA Paris, 30 mai 2012, RG 11/09247*

Secteur d'activité : conception, fabrication de vêtements de peau de luxe pour hommes, commercialisés des marques de prestige

Un fabricant de vêtements de peau de luxe pour hommes reprochait à un commerçant avec lequel il avait travaillé pendant des années d'avoir brutalement rompu leurs relations commerciales, en cessant de s'approvisionner auprès de lui et en ne répondant plus à ses courriers. Les juges précisent que si la volonté de ne pas poursuivre les relations, qui fait courir le délai de préavis, peut être explicite ou découler des circonstances de fait, la diminution de commandes ne constitue pas une rupture, même partielle, des relations commerciales établies, lorsque cette diminution ne résulte pas d'une stratégie volontaire du donneur d'ordres et s'explique par une baisse d'activité. Or, la chute des commandes pour la saison concernée résultait d'un facteur conjoncturel, à savoir le « surstockage » d'un produit particulier. Ainsi, dès les stocks écoulés, le commerçant avait formulé une demande de réassort à laquelle le fabricant avait refusé de répondre au motif qu'il ne disposait plus du personnel qualifié pour le satisfaire. Par ailleurs, aucun document écrit ne faisait de la volonté du commerçant de mettre fin aux relations commerciales, celui-ci s'étant au contraire engagé à faire fabriquer un produit constituant un modèle permanent de la collection par le fabricant, assurant à ce dernier une source de revenus pérenne. Concernant deux autres produits pour lesquels le commerçant l'avait consulté, le fabricant n'a pas emporté le marché en raison d'un manque de diligence et d'exigences exorbitantes en termes de précommandes. L'initiative de la rupture incombe au fabricant.

Décision antérieure : T. com. Paris, 13 mai 2011

*CA Paris, 31 mai 2012, RG n° 11/00973*

Secteur d'activité : promotion des produits agricoles, promotion d'espaces de représentation dans les salons.

Une société spécialisée dans la promotion des produits agricoles et de culture alimentaire français avait fait appel à une société commercialisant des surfaces de salon pour réserver des emplacements au bénéfice d'entreprises françaises et obtenir de celle-ci des prestations techniques, pour trois salons consécutifs. A l'occasion d'un quatrième salon, elle avait assuré elle-même les prestations techniques et s'était contentée de réserver des emplacements. Selon elle, suite à cette limitation des prestations, la société commercialisant les surfaces de salon s'était livrée à des agissements déloyaux et avait refusé de lui vendre des emplacements pour l'édition suivante du salon. La société de promotion l'avait alors assignée en indemnisation notamment pour rupture abusive de pourparlers, agissements déloyaux et parasitaires, et rupture brutale des relations commerciales.

En appel, les juges estiment notamment que le caractère unilatéral de la rupture n'est pas établi, du fait de l'inflexibilité de la société de promotion en matière de propositions tarifaires, de son implantation capitalistique et opérationnelle dans un salon concurrent sur le même secteur géographique et de la modification du périmètre de l'accord sous un prétexte fallacieux.

Le jugement déféré qui avait écarté l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est donc confirmé.

Décision antérieure : T. com. Paris, 14 décembre 2010

*CA Paris, 31 mai 2012, RG 11/10619*

Secteur d'activité : fabrication, commercialisation et pose de sols spéciaux / agence commerciale

Considérant que son contrat avait été rompu à l'initiative du mandant, un agent commercial exclusif l'avait assigné

aux fins de voir constater la rupture du contrat, et à titre subsidiaire sa brutalité, et d'obtenir le paiement de l'indemnité de fin de contrat, de l'indemnité compensatrice de préavis, des commissions restant dues et de dommages et intérêts pour dénigrement. Il reprochait au mandant d'avoir rompu les relations en lui proposant un nouveau contrat d'agent commercial, sur le contenu duquel ils n'avaient pas pu s'entendre, suite à la modification de sa politique commerciale et la mise en place d'une équipe d'applicateurs agréés locaux, avec transfert progressif de l'activité vers ceux-ci, ce qui devait conduire à la disparition de la commission pour le suivi de chantier.

La demande fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est cependant rejetée. Selon les juges, l'envoi du projet de nouveau contrat témoignait au contraire de la volonté du mandant de poursuivre les relations commerciales avec son agent, la proposition portant seulement sur l'adaptation des relations contractuelles en vigueur. La proposition ne mettait pas en cause la poursuite du contrat d'agent commercial. A cet égard, l'agent ne pouvait lui faire grief d'avoir entrepris une réforme structurelle de fonctionnement. Au contraire, les juges estiment que l'agent a profité de cette circonstance pour refuser la poursuite des relations commerciales et pour renouveler une proposition de rachat de ses cartes qu'il avait déjà formulée antérieurement, et qu'il a refusé d'exécuter un préavis de trois mois comme le lui avait demandé le mandant après avoir accepté le rachat.

Décision antérieure : T. com. Paris, 4 mai 2011

*CA Paris, 6 juin 2012, RG 10/22638*

Secteur d'activité : production et distribution de parfums et de produits cosmétiques

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. était invoqué à titre principal et exclusif par un distributeur panaméen spécialisée en Amérique centrale, qui avait entretenu des relations commerciales suivies avec une société de production et distribution de parfums.

Le jugement entrepris qui avait débouté le distributeur panaméen de sa demande est confirmé, les juges relevant que la rupture des relations entre les parties a eu lieu conjointement et à la même époque. Le partenaire n'avait donc pas pris unilatéralement l'initiative de mettre fin aux relations.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 novembre 2010

*Cass. com., 11 septembre 2012, pourvoi n° 11-17458*

Secteur d'activité : fabrication et distribution de bijoux

Un fabricant de bijoux entretient, depuis 1990, des relations commerciales avec les sociétés d'un groupe relevant du secteur de la grande distribution jusqu'à ce qu'en 2003, l'une de ces sociétés l'informe de son intention de mettre fin à de telles relations « à l'issue d'un préavis de deux ans avec une cessation progressive de son approvisionnement ». Suite à de nombreuses négociations engagées entre les parties mais ne connaissant pas d'aboutissement, et après avoir constaté divers dysfonctionnements, la même société du groupe de grande distribution notifie l'arrêt total des relations commerciales à l'issue d'un nouveau préavis de 18 mois. Le fabricant l'assigne alors en réparation du préjudice résultant de la rupture qu'il estime brutale, et assigne deux autres sociétés appartenant au même groupe en nullité des contrats de coopération commerciale et restitution de sommes indûment payées. La Cour d'appel de Paris prononce la condamnation solidaire des trois sociétés du groupe, relevant du secteur de la grande distribution pour rupture brutale des relations commerciales établies, précisant que si le courrier de rupture des relations commerciales émanait effectivement d'une seule de ces trois sociétés, l'une des deux autres, qui n'était certes pas intervenue dans la relation engagée avec le fabricant de bijoux, « définissait néanmoins la politique commerciale du groupe et avait un intérêt direct dans la commercialisation des produits des hypermarchés du groupe ». L'arrêt est cassé en ce qu'il a condamné les trois sociétés solidairement, considérant qu'il n'a pas été précisé en quoi l'une des sociétés condamnées « était intervenue dans la rupture des relations commerciales et avait pu engager sa responsabilité à ce titre ».

Décision antérieure : CA Paris, 24 mars 2011

*CA Paris, 26 septembre 2012, RG n° 10/02740*

Secteur d'activité : transport de marchandises

Un artisan signe un contrat cadre avec une entreprise spécialisée dans la vente d'électroménager, de matériels audiovisuels et informatiques par lequel il s'engage à livrer les marchandises de cette dernière à ses clients. Presque trois ans après la signature, l'entreprise d'électroménager connaît une baisse d'activité qui la conduit à moins solliciter le transporteur et rencontre ce dernier afin de lui demander d'élargir sa zone de livraison et d'envisager une réaffectation des zones lors d'un prochain entretien. Le transporteur refuse de se rendre à ce second rendez-vous, se fait radier du RCS et assigne son cocontractant sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Si les juges reconnaissent que la convention signée en l'espèce « relève des dispositions de l'article L.

442-6-I, 5° C. com. en sorte que la suspension ou la réduction des commandes sans préavis suffisant écrit est susceptible de constituer une rupture abusive au sens de ce texte », ils rappellent que ces dispositions « ne font pas obstacle à ce que les parties dans le cadre d'une exécution loyale et de bonne foi réaménagent leurs relations contractuelles dès lors qu'il n'en résulterait pas des conséquences excessives en sorte que les parties doivent permettre une libre discussion entre elles ». Ils relèvent ensuite que la réduction effective des commandes de livraison était susceptible de justifier un réaménagement des relations et que le transporteur, en ne se rendant pas à un rendez-vous destiné à une telle réorganisation, en procédant à la radiation de son entreprise et en favorisant la naissance d'un contentieux avec son partenaire contractuel, est à l'origine de la rupture. Même si l'entreprise d'électroménager a suspendu les commandes, sa volonté de rompre n'est pas démontrée et même contredite par sa proposition de rendez-vous destinée à une réorganisation des relations avec le transporteur et, par ailleurs, le réaménagement effectif de celles entretenues avec deux autres de ses contractants. Elle ne s'est donc pas rendue responsable d'une rupture brutale des relations commerciales établies, la rupture des relations étant imputable au transporteur.

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 26 janvier 2010

CA Paris, 25 octobre 2012, RG n° 12/09139

Secteur d'activité : commercialisation de produits électroniques grand public

Un distributeur de produits électroniques grand public revendait les produits d'un fournisseur depuis une dizaine d'années. Après une plainte du distributeur relativement à la tarification qu'il estimait défavorable et non conforme aux accords passés entre eux, le fournisseur lui adresse un contrat de distribution sélective portant sur des téléviseurs. Estimant que cette convention contenait des clauses anticoncurrentielles, le distributeur saisit la Commission de l'Union Européenne. Le fournisseur lui annonce alors qu'il met fin à leur relation avec un préavis d'une durée de quinze mois. Le distributeur, invoquant le refus par son partenaire contractuel de livrer certains produits et son absence de livraison d'autres produits, l'assigne en référé. Parmi les différents arguments développés, le distributeur prétend, d'une part, que le contrat de distribution sélective a pour effet « une modification brutale des modalités de vente, eu égard au bref laps de temps qui lui aurait été laissé pour se conformer aux exigences du contrat de distribution sélective » et, d'autre part, que l'obligation qui lui aurait été imposée de façon subite par le fournisseur de recourir à des grossistes entraîne une rupture brutale de livraison des ordinateurs portables. Les juges du fond rappellent d'abord que s'il n'y a effectivement pas eu de discussion possible entre les deux sociétés relativement au contrat de distribution sélective, c'est en raison du comportement du distributeur qui a refusé toute rencontre ou contact direct avec le fournisseur et qui est à l'origine de la sollicitation des grossistes ayant pour finalité, selon son propre aveu, la recherche d' « approvisionnements pour la période postérieure à la date de cessation des relations ». Dès lors que le distributeur ne peut établir la modification, par le fournisseur, des conditions substantielles du contrat, sa demande fondée sur la rupture brutale des relations établies doit être rejetée.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 avril 2012 (Juge des Référés)

CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 11/03286

Secteur d'activité : photographie à fins publicitaires et promotionnelles

Une société conclut avec un club sportif trois conventions partenaires annuelles successives intitulées « contrat de publicité et de promotion » ayant pour objet la couverture photographique de l'activité sportive du club en contrepartie d'emplacements dans un stade de bannières publicitaires. Suite au non règlement d'une facture par le club sportif et après l'échec des négociations pour le renouvellement du partenariat, le studio photo assigne son partenaire en rupture brutale de leurs relations commerciales, en rupture abusive des pourparlers commerciaux, en paiement d'une facture et en violation de droits d'auteurs sur les photographies.

La demande fondée sur la rupture brutale des relations commerciales établies est rejetée. Les juges reconnaissent certes l'existence d'une relation commerciale établie, relevant que la « succession de contrats régulièrement renouvelés à leur échéance pendant trois années dans les mêmes conditions a donné aux relations entre les parties un caractère significatif et stable » et rappelant qu'il importe peu que les contrats aient été conclus pour une durée déterminée et qu'ils aient été renouvelables. Ils relèvent cependant que le studio photo, en subordonnant l'envoi du nouveau contrat signé par ses soins au règlement préalable de la facture litigieuse, a mis fin à la relation commerciale établie avec le club sportif.

Décision antérieure : TGI Paris, 28 janvier 2011

CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt-à-porter haut de gamme

Un distributeur d'articles de prêt-à-porter haut de gamme situé en pays d'Andorre passe des commandes dans le « *show room* » d'une société mandataire des fabricants de certains produits de marque commercialisés notamment par le distributeur. La mandataire transmet les commandes du distributeur aux deux fabricants concernés qui livrent et facturent directement au distributeur les produits commandés. Alors que le mandataire informe par courrier le distributeur qu'il conviendra désormais de s'adresser, pour les commandes de ces produits, à un courtier et agent commercial espagnol licencié de la marque considérée, le distributeur n'arrive jamais à obtenir la livraison de ces produits depuis ce changement organisationnel, malgré ses nombreuses démarches auprès dudit courtier et de la société mandataire. Considérant qu'un tel silence l'empêche de passer ses commandes dans les délais habituels et qu'il constitue un refus de vente associé à une rupture brutale des relations commerciales, le distributeur assigne la société mandataire et les deux fabricants sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. La Cour d'appel ne retient pas la responsabilité de la société mandataire, estimant qu'« *agissant pour le compte des deux fournisseurs, sans disposer d'aucune autonomie dans ses relations avec eux, (elle) ne saurait être responsable de la rupture de relations commerciales auxquelles elle n'était partie que comme simple mandataire* ». En revanche, la responsabilité délictuelle pour rupture brutale des deux fournisseurs est retenue.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 juin 2009

### 3. L'existence d'une faute grave ou d'un cas de force majeure

CA Angers, 10 janvier 2012, RG n° 10/02415

Secteur d'activité : fabrication d'équipements spécifiques de véhicules de dépannage

Une société spécialisée dans la construction de véhicules de dépannage fait réaliser depuis de nombreuses années des équipements spécifiques par une autre société. Une commande du 14 mars 2006 portant sur 4 ensembles hydrauliques est passée. Le client règle la facture correspondant aux deux premiers mais refuse la réception du 3<sup>ème</sup> ensemble et de son paiement, invoquant un retard excessif de 28 mois dans la livraison par rapport à la tolérance antérieure de 14 mois. Le fabricant, placé en redressement judiciaire, assigne le client en paiement du prix correspondant à la facture impayée des deux autres ensembles hydrauliques et demande la réparation du préjudice que lui aurait causé la rupture brutale de la relation commerciale établie. Il a été jugé qu'« *au regard des dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° (...), il doit être considéré que la société [cliente] était en droit de résilier sans préavis les relations commerciales, tenant l'inexécution par la société [prestataire] de ses obligations. L'exécution était en effet soit exagérément tardive pour le 3<sup>ème</sup> ensemble, soit non justifiée pour le 4<sup>ème</sup> ensemble, alors même que la société SMTA prétendait obtenir paiement complet du prix de la commande litigieuse* ».

Décision antérieure : T. com. Laval, 15 septembre 2010

CA Nîmes, 19 janvier 2012, RG n° 10/01824

Secteur d'activité : production de conserves alimentaires

Un producteur de conserves fait régulièrement appel depuis plus de 15 ans à une société sous-traitante qui lui reproche, suite à une interruption des relations en juin 2005, le caractère brutal de cette rupture. L'auteur de la rupture invoque une faute de son partenaire qui n'aurait pas réalisé les investissements nécessaires pour mettre aux normes sanitaires d'hygiène et de sécurité les installations techniques de son établissement. Il est jugé que l'unité de production du partenaire ayant été fermée pour des raisons de sécurité et d'hygiène, l'auteur de la rupture ne pouvait pas « *se voir reprocher d'avoir interrompu ses relations commerciales de sous-traitance avec cette société, de façon brutale ou abusive. En effet la fermeture pour une durée indéterminée de la seule unité de production (...), deux jours après une réunion de concertation tenue entre les dirigeants des deux sociétés relative à l'évolution de la baisse de leur relation commerciales, caractérisait un manquement de celle-ci à ses obligations contractuelles envers son donneur d'ordre habituel, justifiant la résiliation sans préavis des relations commerciales qui s'en est suivie, nonobstant l'absence de notification écrite par [l'auteur de la rupture] de cette décision à son sous-traitant* », compte tenu de l'absence usuelle entre les parties de correspondances écrites.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 14 déc. 2009

CA Montpellier, 14 février 2012, RG n° 10/09841

Secteur d'activité : intermédiation immobilière

Une société d'agent immobilier a rompu, sans préavis, le contrat de collaboration la liant, depuis près de 2 ans à

un intermédiaire pour la gestion d'un établissement succursale qu'elle lui avait sous-loué. L'intermédiaire invoque la brutalité de la rupture pour obtenir la réparation du préjudice qu'elle lui aurait causé. L'agent immobilier, mandant, fonde sa décision sur l'existence d'une faute grave de l'intermédiaire. Les juges décident que le mandataire a « *commis deux fautes en n'informant pas [le mandant] de la réalisation de la vente (...) et en conservant l'intégralité de la commission perçue sur cette vente alors que celle-ci aurait dû être versée [au mandant] qui lui en aurait rétrocédé 85% après transmission d'une facture d'honoraire établie par l'intéressé* », conformément aux stipulations contractuelles. Cependant, il est aussi jugé que le mandant avait également commis une faute en ne réalisant pas le paiement de tous les honoraires dus au mandataire. Il en est déduit que « *les deux parties ont commis des fautes réciproques suffisamment graves pour justifier la rupture du contrat de collaboration* » et que « *la résiliation intervenue aux torts réciproques des parties exclut l'application de l'article L. 442-6-I, 5°* ».

Décision antérieure : T. com. Béziers, 25 octobre 2010

*Cass. com., 21 février 2012, pourvoi n° 09-15.438*

Secteur d'activité : représentation pour la commercialisation des résines poudres produites en Europe

Un contrat de représentation non exclusive liant un distributeur (représentant) à son fournisseur (représenté) a été rompu. Le distributeur estimant que cette rupture était intervenue brutalement, a demandé l'application de L. 442-6-I, 5° C. com., ce que les juges du fond ont rejeté au motif qu'il avait commis une faute grave caractérisée par le défaut de règlement d'un arriéré de facture. Selon le pourvoi du distributeur, l'inexécution n'était d'abord pas suffisamment grave pour écarter l'application de ce texte. Ensuite, l'existence d'une exclusivité, faisant défaut en l'espèce, n'était pas une condition d'application de ce texte. Enfin, le mandant aurait également commis une faute en prenant directement contact avec ses clients pour leur vendre ses produits. La Cour de cassation rejette le pourvoi et approuve les juges du fond d'avoir décidé que, non seulement le montant des factures impayées par le mandataire s'élevait à 130 000 €, mais encore après compensation de cette somme avec l'indemnité de rupture que le mandant reconnaissait lui devoir, le mandataire restait débiteur d'une somme de 75 779,94 € qu'il n'a pas réglée. Enfin le distributeur ne bénéficiant d'aucune exclusivité territoriale ne démontre pas que les produits vendus directement aux clients l'étaient à un prix inférieur.

Décision antérieure : CA Paris, 25 mars 2009

*CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01313*

Secteur d'activité : distribution alimentaire

Un distributeur néerlandais distribue sur l'île saint Martin les produits d'un fournisseur de produits laitiers depuis 1990. Le contrat prévoyait des objectifs de volumes de distribution fixés annuellement. Suite à une modification dans la direction de la société de distribution, le fournisseur a constaté courant 2007 une chute importante du chiffre d'affaires, comparé à l'année précédente et compte tenu des objectifs fixés, et qui l'a conduit à notifier au distributeur sa décision de ne plus livrer les produits frais avec un préavis d'un mois mais tout en lui proposant de continuer de lui fournir la gamme de lait UHT. Le distributeur assigne le fournisseur en réparation du préjudice causé par cette rupture partielle qu'il estime brutale sur le fondement de L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges déboutent cette demande au motif que le fournisseur établit l'existence d'une inexécution grave du contrat imputable au distributeur caractérisée, par la non-atteinte des objectifs fixés par les parties et une chute en 2007 de plus de 50% du chiffre d'affaires réalisé avec les produits frais. Le fournisseur démontre encore l'existence d'incidents et retards de paiement de factures. Les juges en déduisent que « *le préavis accordé était en rapport avec l'évolution des relations commerciales entre les parties et justifié par l'impossibilité de poursuivre les relations antérieures* ».

Décision antérieure : T. com. Brest, 29 janvier 2010

*CA Bordeaux, 26 mars 2012, RG n° 10/03519*

Secteur d'activité : licence de marque de produits diététiques

Un licencié de marque avait assigné le propriétaire en indemnisation pour non-renouvellement abusif et rupture brutale du contrat. Il prétend que, si le concédant avait bien respecté le délai de préavis contractuel de trente jours, ce délai était insuffisant pour une relation d'une durée de trois ans.

Les juges rappellent que le concessionnaire n'a aucun droit au renouvellement de son contrat lorsque celui-ci arrive à terme, et notent qu'en l'espèce, le contrat n'a pas été rompu avant son terme. Réformant le jugement de première instance, ils déboutent le licencié de sa demande en indemnisation pour rupture brutale, au motif que les manquements commis par ce dernier justifiaient une résiliation sans préavis. Le licencié avait en effet refusé

d'appliquer la politique commerciale que le concédant entendait instaurer et avait dénigré le concédant, démarché la clientèle en dehors de son secteur géographique, et vendu des produits concurrents.  
Décision antérieure : T. com. Bergerac, 16 avril 2010

*CA Paris, 30 mars 2012, RG n° 10/09552*

Secteur d'activité : hébergement de commerce en ligne

Un professionnel reprochait à un hébergeur en ligne d'avoir mis fin sans préavis à l'hébergement du commerce qu'il exploitait depuis cinq ans, et soutenait que ce dernier aurait dû respecter un délai de préavis de 10 mois compte tenu de la situation de dépendance dans laquelle les vendeurs hébergés sur le site sont placés. La demande fondée sur l'art. L. 442-6-I,5° C. com. est rejetée, dans la mesure où le professionnel s'était à plusieurs reprises affranchi du respect des conditions d'utilisation et du règlement du site. Il avait notamment inséré un lien vers un site internet proposant la vente de biens ou de services, en violation de l'interdiction de renvoyer les acheteurs potentiels vers des sites concurrents, et manqué aux règles relatives à l'utilisation des mots clefs, à la mise en vente dans la bonne catégorie et à la vente d'objets réservés aux adultes. Les multiples avertissements qu'il avait reçus l'exposaient aux sanctions prévues par le règlement. La faute grave ainsi commise justifiait la rupture brutale de la relation.

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 mars 2010

*CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 11/02107*

Secteur d'activité : communication et marketing direct

Une société spécialisée dans la vente de vins et spiritueux avait confié à une agence de communication et de marketing direct la mise en place d'opérations de promotion et de fidélisation de sa clientèle, comprenant notamment la création d'un site internet. Déçue de la qualité des prestations de son partenaire, elle avait cependant mis un terme aux relations un an plus tard, et assigné le prestataire aux fins d'obtenir les éléments techniques et les autorisations indispensables pour exploiter le site internet développé dans le cadre de cette coopération, qu'elle avait entièrement payé. Le prestataire avait alors formé une demande reconventionnelle, notamment en indemnisation pour rupture brutale des relations commerciales, soutenant que sa cliente aurait dû respecter le délai de préavis de six mois contractuellement prévu, et découlant également des usages.

Le grief de rupture brutale est cependant rejeté, les manquements du prestataire, et en particulier l'échec de sa campagne, le retard pris dans la réalisation du site et l'absence de chiffrage préalable du mailing papier dont résultait sa facturation induite étant suffisamment graves pour justifier une résiliation sans préavis.

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 février 2009

*CA Amiens, 12 avril 2012, RG n° 09/05185*

Secteur d'activité : assemblage d'articles de robinetterie

Une entreprise assurant l'assemblage d'articles de robinetterie avait assigné l'un de ses clients en indemnisation pour rupture brutale et abusive de leurs relations contractuelles. En cours de procédure, la société cliente avait fait l'objet d'un redressement judiciaire puis d'une liquidation. Le jugement entrepris qui déboutait l'entreprise de ses demandes est cependant confirmé, aux motifs que l'appelante avait commis une faute justifiant la rupture sans préavis. En effet, en emportant hors des locaux le nouveau modèle de flexible mis au point par sa cliente sans autorisation de cette dernière, alors que ce prototype qu'elle savait être d'un modèle nouveau avait fait l'objet de dépôts auprès de l'INPI, l'entreprise n'avait pas eu le comportement loyal légitimement attendu d'un partenaire commercial habituel.

Décision antérieure : T. com. Amiens, 27 octobre 2009

*CA Paris, 12 avril 2012, RG n° 10/02726*

Secteur d'activité : intermédiation en opérations de banque

Une entreprise avait passé avec une société de conseil en patrimoine un contrat de mandat d'intermédiaire en opérations de banque pour une durée de cinq ans renouvelable par tacite reconduction pour une durée de deux ans. Suite à la révocation du mandant, le mandataire avait assigné son mandant en indemnisation, sollicitant à titre principal l'application de la clause prévoyant qu'en cas de révocation du mandat sans motif sérieux et légitime, le mandant devrait verser une indemnité égale à 18 mois de commissions. La brutalité de la rupture est écartée car le mandant n'a fait qu'appliquer la clause prévoyant la révocation du mandat sans indemnité pour défaut de réalisation des objectifs fixés, clause qui était, selon les juges, la contrepartie de la durée exceptionnelle de cinq ans qui avait été consentie.

Décision antérieure : T. com. Paris, 21 janvier 2010

*CA Aix-en-provence, 19 avril 2012, RG n° 08/17005*

Secteur d'activité : distribution de prêt à porter

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. était invoqué à titre principal, au soutien d'une action en paiement de dommages-intérêts introduite par un exploitant de magasins de prêt à porter à l'encontre de l'un de ses fournisseurs, qui avait présenté une demande reconventionnelle en paiement de factures.

Le jugement déféré est confirmé en ce qu'il a débouté l'exploitant de sa demande, l'inexécution par ce dernier de son obligation de payer le solde des factures justifiant la suspension des livraisons.

Décision antérieure : T. com. Antibes, 12 Septembre 2008

*CA Rouen, 19 avril 2012, RG n° 11/03157*

Secteur d'activité : production et la vente de pièces de canalisations de câbles

Une société assignée en paiement de factures impayées par un sous-traitant avait formé une demande reconventionnelle en indemnisation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., reprochant au sous-traitant d'avoir rompu leurs relations commerciales d'une durée de sept ans en refusant de l'approvisionner. La demande d'indemnisation est rejetée car la rupture des relations commerciales était justifiée par le défaut de paiement des produits.

Décision antérieure : T. com. Rouen, 23 mai 2011

*CA Aix-en-Provence, 16 mai 2012, RG n° 10/21081*

Secteur d'activité : distribution et livraison de produits d'ameublement et d'équipements de la maison

Si l'application de l'article L 442-6-5° C. com. n'exige pas l'existence d'un contrat à durée indéterminée, la rupture brutale de relations commerciales stables et continues ne peut donner lieu à des dommages et intérêts s'il est établi que le cocontractant n'avait pas exécuté ses obligations. En l'espèce, la rupture d'une relation commerciale de quatre ans était justifiée par le retard dans le paiement de factures.

Décision antérieure : T. com. Tarascon, 8 novembre 2010

*CA Paris, 26 juin 2012, RG 11/07260*

Secteur d'activité : cosmétiques et parfumerie

Un fabricant de produits cosmétiques avait agréé deux sociétés en qualité de distributeurs de ses produits au Kazakhstan, l'une dans le pays d'import, à laquelle il livrait directement ses produits, et l'autre en France, à laquelle il facturait les produits, cette dernière refacturant à son tour les produits livrés à la société étrangère à un prix incluant sa marge commerciale. Les relations entre les deux distributeurs s'étaient par la suite altérées, de sorte qu'une livraison de produits refacturée par le distributeur français n'avait pas été réglée par le distributeur étranger. De ce fait, le distributeur français n'avait pas réglé au fabricant le prix de la livraison en cause. En dépit de l'opposition du premier, le second avait accepté que le distributeur étranger règle directement entre ses mains la créance qu'il détenait sur le distributeur français. Ce dernier avait ensuite été placé en liquidation judiciaire. Le liquidateur avait alors assigné le fabricant en paiement des sommes reçues du distributeur étranger. Dans le cadre de cette action, il invoquait à titre subsidiaire les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., s'appuyant sur un courrier dans lequel le fabricant avait opposé une fin de non-recevoir à la proposition faite par le distributeur français de recourir à une nouvelle organisation de distribution des produits de la marque avec un nouveau partenaire.

La demande d'indemnisation est cependant rejetée, dans la mesure où cette proposition ne se rapportait pas à la poursuite des relations jusqu'alors établies mais à un nouveau schéma d'organisation, excluant la société étrangère. De plus, même si l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est applicable au cas d'espèce, il ne fait pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. Or, le courrier en cause évoquait clairement la créance restée impayée par le distributeur français, et malgré les mises en demeure qui lui avaient été adressées, ce dernier ne justifiait d'aucune initiative sérieuse pour se libérer de sa dette ou assurer son fournisseur que de tels impayés ne se reproduiraient pas à l'avenir, en dehors de sa proposition d'exclure le distributeur étranger de l'organisation commerciale.

Décision antérieure : T. com. Paris, 14 mars 2011

*CA Colmar, 17 juillet 2012, RG n° 11/02455*

Secteur d'activité : convention de partage d'ouvrages de génie civil dans les lotissements publics pour la pose de câbles de télécommunications



La société France Télécom conclut en 2000 avec une autre société une convention de partage de ses ouvrages de génie civil dans les lotissements publics pour la pose de câbles de télécommunications. Le contrat est conclu pour une durée de cinq ans avec faculté de renouvellement nécessitant une négociation intervenant six mois avant l'expiration de la précédente convention. Après le renouvellement du contrat en 2005, France Télécom informe son partenaire en 2007 de la nécessaire résiliation de la convention les liant au vu du changement d'activité de ce dernier qui implique une tarification différente, lui octroie un préavis de deux mois et lui propose différentes solutions dans l'optique de conclure un nouveau contrat. Aucune réponse n'est donnée par la société subissant la rupture qui est alors assignée en paiement par France Télécom. Parmi différents arguments formulés en réponse, la société défenderesse invoque une rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges refusent de caractériser la brutalité de la rupture, estimant que France Télécom avait « *notifié normalement son intention de mettre fin au précédent contrat à la suite de la découverte d'un manquement contractuel* » de son partenaire. En effet, ce dernier n'a pas signalé son changement d'activité intervenu en 2004 qui impliquait, selon la convention signée par les parties, l'application d'un tarif différent et a pris soin de ne fournir aucune réponse aux différentes offres contractuelles émises par France Télécom.

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 25 mars 2011

CA Metz, 4 septembre 2012, RG n° 12/00598

Secteur d'activité : distribution de produits homéopathiques

Au début des années 60, une société de droit italien distribue, sur le marché italien, les produits homéopathiques d'un laboratoire pharmaceutique, société de droit français. Seul un contrat oral est conclu entre les deux sociétés et aucune exclusivité n'est alors consentie. Au début de l'année 2003, les partenaires signent un contrat de concession commerciale de trois ans, renouvelable par tacite reconduction, sauf préavis délivré neuf mois avant une échéance contractuelle, qui prévoit une distribution exclusive par la société de droit italien, sur le territoire italien, de certains produits fabriqués par le laboratoire pharmaceutique. Après une première réduction conventionnelle du champ des produits contractuels en 2009, un second avenant prévoit, un an plus tard, un volume minimum annuel de vente et réduit encore la gamme contractuelle des produits. Durant le second semestre de l'année 2011, le laboratoire pharmaceutique demande, à plusieurs reprises, à son distributeur de cesser la commercialisation des produits d'une marque qu'il estime être en concurrence directe avec ses produits, puis, après mise en demeure, finit par résilier le contrat de concession sans accorder de préavis. Le distributeur assigne alors le laboratoire devant le Juge des référés aux fins de voir ordonner la poursuite du contrat et la livraison des commandes dans les délais habituels. Après avoir été débouté de ses demandes, le distributeur interjette appel en demandant notamment à ce que soit constatée « *l'existence d'un dommage imminent à son encontre du fait de la rupture brutale des relations commerciales établies sans respect d'un délai de préavis* ». Sa demande est rejetée, les juges rappelant que « *la résiliation contestée est intervenue selon les modalités et pour un motif prévus au contrat, à savoir le non respect de la clause de non concurrence prévue à l'article 3-1 du contrat de concession* » et concluant que « *le trouble invoqué implicitement n'est manifestement illicite ni au regard du contrat ni au regard des dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., la procédure contractuelle de résiliation ayant été scrupuleusement suivie et même précédée de plusieurs mois de discussions* ».

Décision antérieure : TGI Metz, 14 février 2012 (Juge des Référés)

CA Amiens, 6 septembre 2012, RG n° 10/00392

Secteur d'activité : distribution automobile

Un constructeur automobile conclut avec chacune des deux sociétés dirigées par un même gérant un contrat de distribution à durée indéterminée portant sur des véhicules neufs de différentes marques, en 2002 pour l'une, puis en 2007 pour l'autre. Sont également conclus des contrats de service prévoyant la fourniture par le constructeur de pièces détachées desdits véhicules. Suite à des contrôles réalisés à la fin de l'année 2008, à l'issue desquels est constatée l'absence sur les sites des distributeurs de certains véhicules livrés par le constructeur et non encore réglés, ce dernier les met en demeure de procéder au paiement puis leur notifie la résiliation à effet immédiat des contrats de distribution, invoquant l'absence de règlement de ses créances et la disparition des véhicules. Toutefois, après avoir été mis en redressement judiciaire pour l'un, en liquidation judiciaire pour l'autre, les distributeurs assignent le constructeur en rupture brutale et rupture abusive des contrats de distribution. Les juges refusent d'accéder à ces demandes. En effet, les distributeurs ayant « *gravement failli à leurs obligations contractuelles* » en cachant délibérément au constructeur de nombreuses reventes de véhicules afin de bénéficier de délais de paiement, et en ne lui réglant pas ses créances, ne sont pas fondés à se plaindre d'une rupture brutale des relations commerciales établies et ce « *quelque soit l'ancienneté de leurs relations commerciales* ». La

résiliation, dès lorsqu' « elle était fondée sur des défaillances contractuelles graves imputables (aux distributeurs) (...), n'est ni abusive au sens de l'article 1134 du Code civil, ni brutale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. ».

Décision antérieure : T. com. Amiens, 29 décembre 2009

CA Versailles, 16 octobre 2012, RG n° 11/02311

Secteur d'activité : sous-traitance de transports rapides

Une société exerçant une activité de transports rapides était devenue depuis plusieurs années la sous-traitante d'une autre société. Alors que les relations commerciales entre les parties avaient été formalisées pour la première fois par un contrat à durée indéterminée régularisé en 2005, puis remplacé en 2006 par un contrat à durée déterminée suivi d'un avenant portant l'échéance du contrat en 2011, le donneur d'ordres, suite à la réalisation de deux vols de marchandises à transporter commis par un chauffeur de la société sous-traitante, notifie la résiliation du contrat à effet au 1<sup>er</sup> février 2009, par un courrier en date du 19 décembre 2008. La société sous-traitante, à l'égard de laquelle sera par la suite prononcée une liquidation judiciaire, et son dirigeant, contestant la résiliation intervenue ainsi que la durée du préavis accordé, assignent, à titre personnel pour le second, le donneur d'ordres en paiement de diverses sommes à titre de dommages-intérêts. La demande fondée sur l'absence de préavis est rejetée, les juges rappelant que l'article L. 442-6-I, 5° C. com. « prévoit la faculté de résiliation sans préavis en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ». Or, le « détournement de marchandises confiées constitue par nature pour un transporteur une violation grave de ses obligations essentielles ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 26 janvier 2011

Cass. civ. 3<sup>e</sup>, 7 novembre 2012, pourvois n° 11-11204, 11-11813, 11-13005

Secteur d'activité : exploitation et maintenance d'une centrale de production de chaleur et d'électricité

Une société chargée d'une mission de maîtrise d'ouvrage déléguée en vue de la réalisation d'une centrale de production de chaleur et d'électricité conclut plusieurs contrats de sous-traitance avec différentes sociétés dont une à qui elle confie l'exploitation et la maintenance de la centrale. Se plaignant de dysfonctionnements, le donneur d'ordres assigne ses partenaires contractuels en indemnisation, avant d'être placé en redressement judiciaire. Le sous-traitant chargé de la maintenance invoque alors le caractère brutal de la rupture imposée par le donneur d'ordres qui a résilié le contrat de maintenance conclu entre les parties pour une durée de douze ans sans respecter le moindre préavis, arguant de la gravité des manquements de son partenaire contractuel qui mettaient en péril son entreprise. La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel qui avait retenu la responsabilité du donneur d'ordres pour rupture brutale du contrat de maintenance, considérant qu'il convenait de rechercher « si l'inexécution par (le sous-traitant) de ses obligations contractuelles n'autorisait pas (le donneur d'ordres) à rompre sans préavis le contrat ».

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 18 novembre 2010

CA Limoges, 29 novembre 2012, n° 11/01621

Secteur d'activité : fabrication et fourniture de bœufs alimentaires

Un distributeur de produits alimentaires avait notifié une rupture sans préavis à l'égard d'un fournisseur de produits vendus sous marque de distributeur. La brutalité de la rupture a été jugée légitime dès lors que l'acheteur s'était appuyé sur la non-conformité du produit livré. En effet, pour les magistrats « la non-conformité du poids des produits livrés par [le fournisseur] caractérise une faute d'une particulière gravité dans l'exécution de ses relations contractuelles avec [le distributeur] puisqu'elle était susceptible d'engager la responsabilité pénale de [ce dernier] en cas de contrôle des services de la DGCCRF ».

Décision antérieure : T. com. Limoges, 5 décembre 2011

CA Montpellier, 11 décembre 2012, n° 11/06594

Secteur d'activité : contrat de collaboration dans le domaine du courtage en assurance.

Un contrat de collaboration avait été conclu entre deux courtiers en assurance prévoyant notamment une obligation de non-concurrence. L'un des courtiers reprochait à son partenaire une rupture brutale des relations. Les magistrats ont cependant estimé que la brutalité était légitimée par la violation de l'obligation de non-concurrence litigieuse : « suffisamment grave pour justifier sa résiliation aux torts exclusifs de [M. x], sans respect du préavis de trois mois, en l'état d'une déloyauté manifeste empêchant la poursuite de la collaboration ».

Décision antérieure : T. com. 26 août 2011

CA Paris, 12 décembre 2012, n° 10/19186

Secteur d'activité : fabrication et installation de machines et systèmes pour assemblage automatisé d'aéronefs

Un fournisseur de machines destinées à l'industrie aéronautique se plaignait d'une rupture brutale décidée par l'un de ses clients. Celle-ci cependant été jugée légitime par les conseillers. En effet, depuis « le mois d'avril 2004 [le client] avait attiré à plusieurs reprises l'attention [du fournisseur] sur les défauts des produits livrés [...] sans qu'il ait été remédié à ces défauts [...] ; la rupture, le 12 avril 2005, soit après plus d'une année, de sa relation commerciale avec [le fournisseur] fondée sur ces défauts constituant une inexécution par cette société de ses obligations contractuelles, n'a donc pas été brutale ».

Décision antérieure : TGI Paris, 17 septembre 2010

#### 4. La suffisance du délai de préavis

##### 4.1 Des relations commerciales établies d'une durée inférieure à 5 ans

CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

Le préavis contractuel de trois mois, retenu conformément aux dispositions de la loi LOTI, a été jugé suffisant pour une relation de 18 mois.

**Le préavis contractuellement arrêté à trois mois est jugé suffisant pour une relation de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/06809

Secteur d'activité : vente et réparation des machines agricoles

Un premier contrat de distribution sélective de produits agricoles a été conclu pour une durée d'un an, sans tacite reconduction, le fournisseur s'engageant à confirmer au distributeur l'arrêt effectif des relations au plus tard six mois avant le terme. Un deuxième contrat a été conclu dans des termes identiques. Le fournisseur a notifié au distributeur sa volonté de ne pas conclure un nouveau contrat quatre jours seulement avant l'arrivée du terme tout en prévoyant un délai de prévenance de 6 mois.

S'agissant de l'existence même du préavis, il a été jugé que « s'il est mentionné un délai de prévenance et non un délai de préavis dans ce courrier, ce délai doit néanmoins être qualifié de délai de préavis au sens des dispositions susvisées puisque dans ce courrier, il est indiqué que pendant le délai de 6 mois à compter de sa notification, la société Class France s'engage à fournir Barreau Frères (...) dans les conditions antérieures jusqu'au 31 mars 2007 l'autorisant à maintenir l'identification CLASS à la devanture de « votre » établissement jusqu'à cette date, ces engagements correspondant aux obligations essentielles du contrat litigieux ».

S'agissant de la durée du préavis, les juges décident qu' « il y a lieu de considérer que ce délai de 6 mois, pour une relation commerciale établie de deux ans, doit être regardé comme raisonnable, même dans l'hypothèse de la dépendance économique (...) dès qu'il mettait à même la société Barreau Frères de réorienter ses activités et de rechercher des débouchés de substitution ».

**Le préavis de 6 mois est jugé suffisant pour une relation de 2 ans**

Décision antérieure : T. com. Paris, 27 janvier 2009

TGI Paris, 31 janvier 2012, RG n° 08/11833

Nature de l'activité : garantie immobilière

Un promoteur immobilier a obtenu d'une caisse de garantie immobilière qu'elle lui accorde des garanties de remboursement et de livraison imposées à tout constructeur. Le contrat conclu en 1998 était d'une durée de 6 mois renouvelable par tacite reconduction par période de 6 mois. Le contrat a été modifié par un avenant, en 1999, pour opérer une réduction de l'assiette garantie. En mai 2000, la caisse a résilié la convention. Le promoteur immobilier dont la société fut placée en liquidation judiciaire en 2001, reproche à son cocontractant d'avoir rompu brutalement la convention, rupture qui serait à l'origine de son dépôt de bilan. Les juges relèvent d'abord que le promoteur « connaissait déjà, dès 1996, des difficultés de trésorerie et que ces difficultés se sont aggravées en 1998, à raison d'un redressement fiscal et des modifications de l'exploitation commerciale (...) le chiffre d'affaires a décru brutalement en 1999 (...) [et] ses difficultés se sont accentuées au cours du premier semestre de l'année 2000, la Société générale l'ayant menacé le 27 janvier 2000 de dénoncer son concours ». Ils décident ensuite qu' « Il ne peut (...) être reproché à [l'organisme de garantie] d'avoir compte tenu de la poursuite de cette

détérioration, informé (...) [le promoteur immobilier] de la résiliation de la convention « à son échéance en date du 21 juillet 2000 » ; elle a ce faisant respecté un délai de préavis de deux mois et demi, supérieur au délai prévu au contrat ; ce délai de deux mois et demi, dont [le promoteur immobilier] ne démontre pas qu'il serait contraire aux usages, n'était pas anormal, eu égard la brève durée des relations commerciales », d'autant que le promoteur avait « été invité, dès le mois d'octobre 1999, à trouver un autre garant ».

**Le préavis de 2 mois et demi est jugé suffisant pour une relation de 2 ans.**

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 16 mai et 4 octobre 2007

CA Pau, 9 février 2012, RG n° 09/02376

Secteur d'activité : vente en gros, demi gros et détail de fournitures générales

Un fournisseur a rompu un contrat de distribution sélective, avec préavis de 6 mois, au motif qu'il souhaitait réorganiser sa distribution et vendre directement ses produits auprès de la clientèle. Jugeant ce préavis insuffisant, le distributeur invoque l'application de L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges rappellent d'abord qu'« il est de principe que le fournisseur est en droit de modifier son organisation sans que les distributeurs aient un droit acquis au maintien de leur situation ». Pour apprécier le caractère suffisant du préavis et refuser de caractériser un état de dépendance, ils relèvent que l'établissement ouvert par le distributeur ne servait pas uniquement à la commercialisation de produits sélectionnés et que, par ailleurs, le distributeur avait pu, pendant la durée du préavis, réorienter son activité en se tournant vers de nouveaux fournisseurs .

**Le préavis de 6 mois est jugé suffisant pour une relation de 3 ans et demi.**

Décision antérieure : T. com. Pau, 16 juin 2009

CA Aix-en-Provence, 7 mars 2012, RG n° 11/02049

Secteur d'activité : industrie de la pétrochimie

Un producteur de noir de carbone a confié à une société la réalisation de divers travaux de mesure et leur supervision sur un de ses sites de 1996 à 2006. Cette mission s'est ensuite poursuivie, à compter de 2007, directement avec l'associé historiquement majoritaire de cette société dont il a cédé la totalité de ses parts et exerçant sous une autre enseigne. Souhaitant fermer son site, le producteur a mis fin à la relation commerciale en 2009 avec un préavis de 8 mois. Son partenaire l'a alors assigné pour se voir appliquer le statut d'agent commercial et, à titre subsidiaire, obtenir réparation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Ces demandes furent rejetées : le statut d'agent commercial ne pouvait s'appliquer et « en l'absence de contrat écrit entre les parties, la rupture de leur relation (...) est soumise aux dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, lequel impose un préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale qui a existé, mais ne prévoit nullement de dommages et intérêts en faveur de [la victime, laquelle], au surplus ne démontre pas le caractère illégitime de la rupture ni le préjudice qui lui cause cette dernière ».

**Le préavis de 8 mois est jugé suffisant pour une relation de 3 ans.**

Décision antérieure : T. com. Salon-de-Provence, 10 décembre 2010

CA Aix-en-Provence, 15 mars 2012, RG n° 10/16969

Secteur d'activité : commerce de textiles

Un distributeur français est en relations d'affaires, sans contrat écrit, avec deux sociétés de droit étranger (la société mère et sa fille) pour la fourniture de textiles depuis 2005. En novembre 2007, ces dernières l'avertissent de la cessation du contrat d'importation et de distribution pour la France avec un préavis de 2,5 mois, en invoquant une baisse significative du chiffre d'affaires depuis 2007. Estimant ne pas avoir d'obligation de résultat, le distributeur lui a demandé réparation sur le fondement de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com. Le préavis a été jugé suffisant, dès lors que même si la rupture prenait effet au 31 janvier 2008, le préavis, donné en novembre 2007, permettait au distributeur non seulement de prendre livraison de la collection printemps/été 2008 mais aussi de rechercher de nouveaux fournisseurs pour assurer les collections automne/hiver 2008. Il n'était, de surcroît, pas établi que le distributeur bénéficiait d'une exclusivité de distribution.

**Le préavis de 2 mois et demi est jugé suffisant pour une relation de 2 ans et 2 mois.**

Décision antérieure : T. com. Fréjus, 5 juillet 2010

CA Versailles, 26 juin 2012, RG n° 11/02082

Secteur d'activité : développement et vente de produits d'équipement pour l'habitat et l'entreprise

Une société spécialisée dans les produits d'équipement, en particulier dans le domaine des économies d'énergie, avait conclu avec un client un contrat de commercialisation d'une durée de deux ans renouvelable sauf

dénonciation au plus tard quatre mois avant le terme. La cliente avait par la suite dénoncé le contrat en ces termes. La société ayant été placée en redressement puis en liquidation judiciaire, le liquidateur avait assigné le client, notamment en rupture brutale des relations commerciales. Il est débouté car le préavis contractuellement arrêté à quatre mois est jugé suffisant pour une relation d'une durée limitée à deux ans incluant la durée du préavis, dans le cadre d'un unique contrat à durée déterminée, d'autant que la cliente avait observé ce préavis malgré des dysfonctionnements et défaillances dans les prestations réalisées.

**Le préavis contractuellement arrêté à quatre mois est jugé suffisant pour une relation d'une durée limitée à deux ans incluant la durée du préavis.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 4 février 2011

*CA Douai, 19 juin 2012, RG 10/03492*

Secteur d'activité : fourniture et distribution de jambons

Le liquidateur d'un fournisseur de jambons placé en liquidation judiciaire avait assigné un distributeur en remboursement de sommes versées au titre d'une coopération commerciale, et subsidiairement en paiement de dommages-intérêts pour rupture brutale et abusive des relations commerciales. Le grief de rupture brutale est écarté par les juges, qui relèvent que le distributeur avait informé par lettre le fournisseur qu'après la fin de l'année concernée, le chiffre d'affaires que ce dernier réalisait avec lui ne serait plus garanti, en raison de la régression du marché de la charcuterie, de la croissance du hard discount, de la récession du circuit hypermarché et du caractère concurrentiel et dépressif du marché, et qu'il convenait que le fournisseur réoriente son activité vers un échelon local et diversifie son chiffre d'affaires avec d'autres partenaires. Ce courrier constituait en conséquence le point de départ d'un préavis de rupture d'une durée de six mois, durée jugée suffisante au regard de la nature de l'activité et la durée des relations commerciales (quatre ans).

**Le préavis d'une durée de six mois est jugé suffisant au regard de la nature de l'activité et pour des relations commerciales d'une durée de quatre ans.**

Décision antérieure : T. com. Roubaix Tourcoing, 25 mars 2010

*CA Saint-Denis, 2 juillet 2012, RG n° 11/01201*

Secteur d'activité : prestations de surveillance et de gardiennage de magasins

Une commerçante réalise des prestations de surveillance et de gardiennage de plusieurs magasins exploités par une société exerçant sous une grande enseigne de bricolage. Suite à la mise en redressement judiciaire de la commerçante et à l'adoption d'un plan de continuation, la société de bricolage lui signifie la fin de leurs relations commerciales qui duraient depuis plus de deux ans, en résiliant pour faute grave le contrat de surveillance avec préavis de trois mois. Le plan de continuation est finalement résolu et la commerçante, alors placée en liquidation judiciaire, assigne la société en pratique des prix abusivement bas et en rupture brutale des relations commerciales établies. Ces demandes sont rejetées par les juges qui considèrent, s'agissant de celle fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com., qu'un préavis de trois mois pour une relation commerciale de deux ans est suffisant. Par ailleurs, la commerçante est mal fondée à se plaindre de la brièveté du préavis dans la mesure où, alors que son partenaire contractuel lui avait à l'origine octroyé un préavis d'une durée de cinq mois, c'est elle-même qui en a sollicité la réduction à trois mois, refusant de poursuivre le contrat au-delà.

**Le préavis de trois mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée supérieure à deux ans.**

Décision antérieure : T. com. Saint-Denis, 11 avril 2011

*CA Paris, 5 juillet 2012, RG n° 11/01618*

Secteur d'activité : représentation et commercialisation en matière immobilière

Une société ayant pour activité la réalisation de transactions immobilières résilie le contrat de représentation qui la liait depuis presque quatre ans à un agent immobilier, moyennant un préavis d'une durée de quinze jours conforme aux usages de la profession. Celui-ci assigne son partenaire en paiement de dommages-intérêts et demande, outre la reconnaissance de la réalité d'un versement d'honoraires et la qualification du contrat litigieux en mandat d'intérêt commun, la condamnation de l'auteur de la rupture sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

La rupture n'est pas considérée par les juges comme brutale dès lors qu'un préavis de quinze jours a été respecté conformément aux usages du commerce. En effet, les juges ont estimé que « le seul préavis applicable est le préavis de quinze jours prévu par l'article 78 du décret du 20 juillet 1972 s'agissant d'un mandat de

*représentation et de commercialisation assorti d'une clause d'exclusivité portant sur une activité de transaction immobilière de logements neufs conclu entre deux agents immobiliers* ». En outre, il est relevé que, d'une part, la société à l'origine de la rupture « a continué à exécuter les mandats de commercialisation signés et ne s'est pas opposée à la mise en place pour l'avenir de délégations de mandat ponctuelles » et, d'autre part, qu'aucun préjudice résultant de la brièveté du préavis appliqué n'est démontré par la société subissant la rupture.

**Le préavis de quinze jours est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de presque quatre ans.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 6 décembre 2010

*CA Metz, 15 novembre 2012, RG n° 09/04144*

Secteur d'activité : transports (messagerie et fret express)

Une société de transport conclut trois contrats avec une banque, le premier portant sur les navettes courrier, le deuxième relatif au tri de courrier de nuit, le troisième concernant l'organisation de navettes courrier inter-sites. Les deux premiers contrats ont été conclus pour une durée d'un an renouvelables par tacite reconduction par périodes successives d'une année, sauf dénonciation avec préavis de deux mois. Le troisième était conclu pour une durée de sept mois sans faculté de reconduction. La banque fait par la suite connaître à la société de transport, plus de trois mois avant l'arrivée du terme, son intention de résilier « à titre conservatoire » les deux premiers contrats, tout en lui exprimant son souhait de proroger leurs relations pour six mois supplémentaires, ce qui est expressément accepté par cette dernière. A la suite d'un autre courrier émanant de la banque et demandant à nouveau la prorogation des relations pendant six mois supplémentaires, la société de transport assigne son partenaire en « rupture abusive » des trois contrats de prestations de service. Concernant les deux premiers contrats, les juges constatent l'absence de rupture brutale des relations commerciales établies et rejettent la demande fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com., le préavis contractuellement arrêté à deux mois ayant été jugé suffisant pour une relation de 24 mois, d'autant que la banque avait en l'espèce respecté un préavis d'une durée de trois mois et demi. S'agissant du troisième contrat, aucun courrier de résiliation n'était attendu de la banque, cette convention ayant pris fin à la date prévue pour son terme, de sorte qu'une rupture brutale ne peut être légitimement invoquée.

**Le préavis contractuellement arrêté à deux mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de deux ans.**

Décision antérieure : TGI Metz, 28 octobre 2009

*CA Colmar, 21 novembre 2012, RG n° 11/05191*

Secteur d'activité : élaboration de moules destinés à la fabrication de pièces de fonderie

Une société chargée de fabriquer des pièces de fonderie pour un client avait assigné celui-ci pour obtenir le paiement d'une créance et de pénalités de retard et avait cessé de le fournir. En réponse, le client reprochait à son fournisseur une rupture brutale des relations commerciales établies. Le préavis de 3 mois accordé en l'espèce est suffisant eu égard à l'ancienneté des relations qui s'établissait à 3 ans.

**Le préavis de 3 mois est jugé suffisant pour une relation de 3 ans**

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 12 septembre 2011

*CA Versailles, 5 décembre 2012, n° 12/00829*

Secteur d'activité : prestation de gardiennage

Dans le contexte d'une demande de provision formulée en référé, un préavis d'un mois pour une relation de 7 mois est suffisant.

**Le préavis de 6 mois est jugé suffisant pour une relation de 2 ans**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 19 janvier 2012

## **4.2 Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 5 et 10 ans**

*CA Douai, 25 janvier 2012, RG n° 10/02441*

Secteur d'activité : bricolage

Un distributeur spécialisé dans le commerce de l'outillage a conclu avec un fournisseur spécialisé dans la quincaillerie des contrats annuels de référencement, depuis 2000. Le distributeur rompt les relations en août 2005 en respectant un préavis de 6 mois, sa décision étant expressément motivée par le non-respect des délais de

livraison, de nombreux « litiges de réception » et une gamme devenue « trop courte » depuis l'arrêt d'une gamme par ce fournisseur. L'arrêt relève que l'auteur de la rupture a « fait application d'un délais de préavis de 6 mois, faisant ainsi application des prescriptions du « code de bonne conduite des pratiques commerciales entre professionnels du bricolage » conclu entre les différentes organisations professionnelles du secteur concerné (...) cet accord prévoit, lorsque la relation entre les partenaires a duré plus de 5 ans, le respect d'un délai de trois ou quatre mois si le chiffre d'affaires « déréféré » se situe entre 15 et 30 % du chiffre d'affaires global de la société objet du déréféré et le respect d'un délai de 4 à 6 mois lorsqu'il se situe entre 30 et 50 % (...). En l'espèce, (...) le délai de 6 mois apparaît conforme aux normes du code de bonne conduite ». En se conformant aux accords interprofessionnels du secteur, l'auteur de la rupture n'a ainsi pas violé les dispositions de l'article L. 442-6-1 5° puisqu'il n'est pas établi que ce délai aurait été insuffisant en l'espèce.

**Le préavis de 6 mois est jugé suffisant pour une relation de 5 ans dont le chiffre d'affaires se situait entre 15 et 30 % du chiffre d'affaires global de la société déréférée.**

Décision antérieure : T. com. Lille, 26 novembre 2008

*CA Aix-en-Provence, 16 mai 2012, RG n° 09/17039*

Secteur d'activité : distribution et livraison de produits d'ameublement et d'équipements de la maison

Un exploitant de magasins de produits d'ameublement, avait sous-traité la livraison des produits de l'un de ses magasins à un entrepreneur individuel. Cette relation s'était poursuivie pendant trois ans, puis avait été formalisée par la conclusion d'un contrat de prestations de services non exclusif, à durée indéterminée, prévoyant que chacune des parties pourrait dénoncer librement le contrat par lettre recommandée avec avis de réception en respectant un préavis de deux mois. L'année suivante, l'entrepreneur avait fait l'objet d'un redressement judiciaire, débouchant sur un plan de continuation.

Il avait par la suite été informé du lancement d'un appel d'offres au niveau régional pour le transport et la livraison de marchandises des magasins et entrepôts de l'exploitant, ce courrier précisant que si son offre n'était pas retenue, son contrat pourrait prendre fin. A la suite de cet appel d'offres, un autre prestataire avait été retenu, mais le prestataire initial avait pourtant continué à assurer les livraisons de l'exploitant concurremment avec le nouveau prestataire. Trois ans plus tard, reprochant à l'exploitant de ne pas avoir réglé deux factures, le prestataire l'avait assigné en paiement de dommages-intérêts pour abus de position dominante et rupture fautive de relations commerciales établies. Cinq ans plus tard, la résolution du plan avait été prononcée et une liquidation judiciaire avait été ouverte, de sorte que l'action avait été reprise par le liquidateur.

La cour d'appel déboute le liquidateur, confirmant en cela le jugement de première instance, au motif que l'exploitant avait notifié sa décision de rompre le contrat en informant le prestataire du lancement d'un appel d'offres pouvant déboucher sur le choix d'un autre partenaire, dès lors que celui-ci ne pouvait ignorer l'impact qu'aurait nécessairement sur son activité le choix d'un nouveau prestataire.

L'exploitant avait en conséquence respecté un délai de préavis de six mois de nature à permettre au prestataire de réorganiser son entreprise et jugé suffisant pour une relation commerciale non exclusive d'une durée de six ans. Il appartenait alors au prestataire de profiter de ce délai pour diversifier et développer sa clientèle afin de faire face au risque qu'un autre prestataire soit choisi.

Les juges relèvent de plus que malgré la dénonciation et le choix d'un nouveau prestataire, les relations contractuelles s'étaient poursuivies aux mêmes conditions pendant encore trois ans, jusqu'à ce que le prestataire décide unilatéralement de cesser toute prestation de services pour l'exploitant.

**Le préavis de six mois est jugé suffisant pour une relation commerciale non exclusive d'une durée de six ans.**

Décision antérieure : T. com. Marseille, 9 septembre 2009

*CA Versailles, 3 juillet 2012, RG n° 10/08577*

Secteur d'activité : commercialisation de bouteilles de vin rosé

Par un contrat de référencement, une société exploitant un domaine viticole devient le fournisseur direct d'un grand distributeur qui, six ans après la conclusion de la convention, l'informe, en début d'année civile, de la cessation d'approvisionnement en vin rosé, objet du contrat, à l'issue de la saison estivale, lui octroyant ainsi un préavis de six mois. Ce préavis, donné « au mois de janvier (...) pour la fin de la période saisonnière annuelle » est jugé « suffisant au regard des usages et de la durée de la relation commerciale, permettant (au fournisseur) de trouver une solution alternative pour le prochain cycle de production attaché au domaine viticole ». Il est en outre précisé que la règle, prévue à l'article L. 442-6-I, 5° C. com., permettant de doubler la durée minimale de préavis « lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur » n'est pas

applicable à l'espèce puisque l'étiquette du produit considéré ne mentionne pas la marque du distributeur et n'évoque nullement son logo figuratif.

**Le préavis de six mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de six ans.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 5 octobre 2010

*CA Paris, 14 septembre 2012, RG n° 11/10263*

Secteur d'activité : fabrication de mailles pour la haute couture et le prêt-à-porter

Un fabricant de mailles pour la haute couture et le prêt-à-porter développe, à partir des années 1990, un savoir-faire qui séduit notamment une société de très grande réputation qui devient, au fil des ans, son principal client. Alors qu'il développe pour son client un demi de veste en maille de coton, ce dernier refuse de donner suite à ce projet, plaçant le fabricant en difficultés financières extrêmes au point d'être en cessation des paiements. Il assigne alors son partenaire en rupture brutale des relations commerciales établies, en contrefaçon et parasitisme. Postérieurement à cette assignation, la société de haute couture notifie aux fabricants la fin de leurs relations en lui octroyant un préavis d'une durée de six mois. Les juges refusent de reconnaître la brutalité de la rupture rappelant qu'« *il ne saurait (...) pas, par principe, être reproché à une société de mettre un terme à une relation commerciale sous l'expresse réserve que cette rupture ne soit pas brutale et qu'un préavis suffisant soit accordé afin de permettre au cocontractant d'organiser ses activités à venir* ». Si l'existence de relations commerciales régulières liant les parties de 1998 à 2007 est relevée, le préavis de six mois accordé en l'espèce est jugé suffisant puisque conforme « *aux usages de la profession dans le domaine de l'habillement, ce qu'admet la société (fabricante) qui ne peut donc prétendre qu'il ne lui a été accordé aucun préavis ou qu'elle ne possédait aucune chance de pouvoir se réorganiser pendant ce laps de temps pour assurer sa survie* ». Il est encore ajouté que « *la continuation des relations contractuelles postérieurement à (l')assignation et à la lettre (de dénonciation) (...) constitue la démonstration que le courant d'affaires n'avait pas été brutalement rompu et que le préavis signifié respectait les termes et l'esprit des dispositions de l'article L. 442-6-1, 5° C. com.* ».

**Le préavis de six mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de neuf ans.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 décembre 2009

*CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/22276*

Secteur d'activité : diffusion d'abonnements à un réseau de communication électronique (radiotéléphonie publique numérique)

L'exploitante d'un réseau de communication électronique conclut successivement avec une autre société plusieurs contrats de distribution ayant pour objet la diffusion d'offres d'abonnement. Plus de cinq mois avant le terme prévu au dernier contrat signé pour une durée déterminée, elle rappelle à sa partenaire la fin de leurs relations lors de l'arrivée de l'échéance contractuelle. Cette dernière l'assigne alors, lui reprochant de lui avoir octroyé un délai de préavis non conforme aux dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. et d'avoir détourné la clientèle attachée à son fonds de commerce de sorte qu'elle en a été ainsi dépossédée. Les juges rappellent que le contrat en cause avait été conclu « *pour une durée déterminée de trois ans et qu'il ne pouvait être prorogé ou renouvelé par tacite reconduction* » et que « *le non renouvellement d'un contrat à son échéance est un droit dont la société (qui avait pris soin de rappeler l'échéance du contrat à son partenaire) n'a fait qu'user dans le cadre de l'exercice de sa liberté contractuelle* ». Dès lors, il est considéré que ce non-renouvellement, qui s'est réalisé conformément aux stipulations contractuelles et après un préavis d'une durée de presque six mois, laissait à la plaignante « *toute liberté pour réorienter utilement son activité* », cette dernière étant « *en mesure d'anticiper la fin de ses relations (...) dans un délai permettant de tenir compte de la durée de la relation commerciale entretenue par les parties* ».

**Le préavis de presque six mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée inférieure à dix ans.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 28 octobre 2010

### **4.3 Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 10 et 20 ans**

*CA Versailles, 3 janvier 2012, RG n° 10/08881*

Secteur d'activité : vente et location de matériel pour le bâtiment et travaux publics

Un contrat de concession non formalisé par un écrit a été conclu en vue de la commercialisation de chariots élévateurs et nacelles. Après avoir reproché au concessionnaire l'insuffisance de son équipe technique et



commerciale, le concédant lui a notifié en décembre 2007, suite à l'insatisfaction de sa réponse, la rupture du contrat lui laissant un préavis de 3 mois. Les juges décident que la lettre du 26 février 2007, par laquelle le concédant a fait savoir, par LRAR, au concessionnaire, que « *nous ne pouvons pas arrêter le développement de nos ventes sur votre secteur avec une incertitude et sans réelle volonté de votre part de poursuivre l'engagement vis-à-vis de notre société. C'est pour cette raison que nous vous donnons jusqu'au 30 juin 2007 pour remettre en place une force de vente appropriée et donner suite à nos autres demandes. Avant cette date, nous regarderons ensemble les résultats obtenus en vue de voir la suite à donner à notre collaboration* », a rendu prévisible la rupture intervenue en décembre, de sorte que « *la brutalité invoquée doit être appréciée au regard de l'annonce, certes conditionnelle, mais dépourvue d'ambiguïté, du 26 février 2007* ». La relation ayant duré douze ans, le délai de 11 mois, « *ainsi repoussé au 31 mars 2008, était suffisant pour permettre à la société Duclos [concessionnaire] de réorganiser son activité et de retrouver un nouveau fournisseur* ».

**Le préavis de 11 mois est jugé suffisant pour une relation de 12 ans.**

Décision antérieure : T. com. Versailles, 22 octobre 2010

CA Nîmes, 9 février 2012, RG n° 10/01695

Secteur d'activité : grande distribution de fruits et légumes

Après avoir travaillé pendant 14 ans, sans contrat, pour le compte de deux sociétés de la grande distribution, un intermédiaire référenceur conteste les circonstances de la rupture du contrat en invoquant l'application du statut d'agent commercial et subsidiairement l'application des articles L. 442-6-I, 2° et L. 442-6-I, 5° C. com. Le référenceur estime d'abord qu'une première rupture partielle brutale et fautive était caractérisée par une baisse de commandes qui serait motivée par la volonté du distributeur de le contourner pour négocier directement les contrats avec les fournisseurs. Le référenceur demandait ensuite qu'il soit jugé que le préavis d'un an donné pour la rupture totale intervenue postérieurement était insuffisant. Il est jugé que la relation doit s'analyser en un contrat de courtage et que, s'agissant des circonstances de la rupture partielle, l'existence durant toute la relation « *des variations importantes et globalement à la baisse, avec parfois des chutes importantes caractéristiques d'un marché par nature instable selon les saisons et les années (...)* [constituait un] *risque qu'elle connaissait et assumait déjà avant les difficultés relationnelles* ».

**Le préavis de 12 mois a été jugé suffisant pour une relation de 14 ans.**

Décision antérieure : T. com. Aubenas, 12 février 2010

CA Paris, 2 mars 2012, RG n° 10/10012

Secteur d'activité : fourniture de pièces de tôleries

Une société spécialisée dans la fourniture de pièces de tôlerie mécanique de pression a été en relation d'affaires avec une entreprise qui, après dix années de collaboration, a commencé à réduire ses commandes en cessant d'acheter certaines catégories de pièces, avant de rompre totalement, la onzième année, la relation moyennant un préavis de 12 mois. Estimant que le préavis et aurait dû être porté à 15 mois, le fournisseur invoque l'application de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com. Cette demande fut rejetée par les juges au motif que, bien que les éléments soumis à leur appréciation « *ne permettaient pas de départager les parties sur la prétendue dégradation de la qualité des livraisons de marchandises* » et d'imputer la rupture au fournisseur, le préavis de rupture, accordé par le client, était suffisant au regard de la durée de la relation.

**Le préavis de 12 mois a été jugé suffisant pour une relation de 11 ans.**

Décision antérieure : T. com. Melun, 8 mars 2010

CA Rennes, 13 mars 2012, RG n° 10/07756

Secteur d'activité : concession pour la commercialisation de matériel agricole

Suite à la résiliation par le concédant d'un contrat de concession exclusive pour la commercialisation de machines agricoles ayant duré 13 ans, le concessionnaire qui avait averti son partenaire de sa volonté de prendre sa retraite, estimant insuffisant le préavis d'un an compte tenu de la durée de la relation, l'assigna en rupture brutale des relations commerciales établies. Pour apprécier le caractère suffisant du préavis consenti, il est d'abord jugé que le concessionnaire ne démontre pas avoir réalisé « *dans les années précédant la rupture (...)* *des investissements significatifs qui n'auraient pu être amortis et se seraient révélés inutiles pour la nouvelle activité* ». Ensuite les juges observent que le concessionnaire a pu se reconverter le lendemain de l'expiration du préavis en prenant en location-gérance le fonds de commerce d'une société tierce « *de sorte qu'il n'y pas eu de rupture entre la fin de l'activité procédant de la concession litigieuse et la nouvelle activité* ». Il est d'ailleurs précisé que si « *la reconversion de la victime de la rupture des relations commerciales n'est pas une condition suffisante pour*

démontrer le caractère suffisant de la durée du préavis accordé dans la mesure où une reconversion précipitée peut se révéler défavorable pour la société et la priver d'opportunités plus intéressantes que celles qu'elle a dû accepter dans l'urgence », en l'espèce, les résultats de la nouvelle activité apparaissaient satisfaisants de sorte que le changement d'activité n'avait pas eu d'effet sur le capital social et les réserves. Il n'a pas non plus affecté la trésorerie de la société.

**Le préavis contractuellement arrêté à 12 mois a été jugé suffisant pour une relation de 13 ans.**

Décision antérieure : T. com. Nantes, 4 octobre 2010

*CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 09/28642*

Secteur d'activité : grossiste en produits alimentaires et d'hygiène dans le domaine de la restauration hors foyer, détaillant dans la vente à emporter par l'intermédiaire de magasins détenus en nom propre ou franchisés,

Un franchiseur qui jouait le rôle de centrale d'achat pour ses franchisés avait été assigné en indemnisation pour rupture brutale et abusive d'une relation de fourniture de marchandises par des grossistes et un même groupe. Les juges d'appel estiment qu'en notifiant son intention de recourir à la procédure d'appel d'offres pour choisir un fournisseur répondant à ses exigences logistiques, la centrale d'achat a manifesté son intention de ne pas poursuivre les relations contractuelles dans les conditions antérieures et a ainsi fait courir le délai de préavis. Le délai de 18 mois observé par la centrale est jugé suffisant, compte tenu de la durée des relations commerciales (de dix ans) et de l'envergure du groupe auquel les grossistes appartenaient.

**Le préavis de 18 mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de dix ans, compte tenu de l'envergure du groupe auquel les grossistes appartenaient.**

Décision antérieure : T. com. Créteil, 8 septembre 2009

*CA Rennes, 9 mai 2012, RG n° 11/06303*

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de biscuits sous des marques de grande notoriété

Un fabricant et un distributeur de biscuits avaient entretenu des relations commerciales pendant une durée de dix ans, avant que le fournisseur n'y mette un terme avec un délai de préavis d'un an. Ce délai est jugé suffisant compte tenu de la nature des produits concernés, des faibles volumes en cause, de l'importance relative du produit dans l'activité du distributeur, de la vente du produit sous la marque de ce dernier et de l'absence d'exclusivité consentie au fabricant. Le jugement entrepris qui avait écarté la brutalité de la rupture est donc confirmé.

**Le préavis d'un an est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de dix ans.**

Décision antérieure : T. com. Rennes, 11 mars 2010

*CA Aix-en-Provence, 16 mai 2012, RG n° 10/21081*

Secteur d'activité : vente de foin et de fourrage

Un négociant en fourrage reprochait à la société à laquelle il vendait de la paille et achetait du foin, reprochait à cette dernière d'avoir mis fin brutalement à une relation de plus de dix ans en arrêtant ses livraisons de foin, alors qu'il venait de s'engager auprès d'écuries de course irlandaises pour leur fournir un fourrage que la société avait accepté de traiter spécialement à cette fin.

Les juges refusent de reconnaître le caractère brutal de la rupture, confirmant en cela le jugement de première instance. En effet, en indiquant qu'il ne fournirait plus de foin au négociant avant la première coupe, son partenaire lui avait, de fait, accordé un préavis, car celui-ci pouvait rechercher un autre fournisseur avant la première coupe, le traitement du foin nécessaire à la fourniture du marché irlandais s'effectuant après la coupe et au moment du pressage du foin.

Il lui était d'autant plus facile de rechercher un nouveau fournisseur qu'il avait précédemment traité avec six producteurs de foin de la même région pour fournir le marché irlandais.

Décision antérieure : T. com. Tarascon, 8 novembre 2010

*CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03346*

Secteur d'activité : réalisation de catalogues mensuels de vente par correspondance de produits alimentaires

Un distributeur par correspondance de produits alimentaires confie à une société la réalisation de catalogues mensuels représentant des supports de vente de ses produits. Après treize ans de relations, il décide de mettre fin à leurs relations commerciales, octroyant à son partenaire un préavis d'une durée fixée à dix mois puis portée à douze mois, étant précisé qu'il la dispense de l'exécution de ses prestations durant cette période en contrepartie du versement d'une indemnité compensatrice. Le partenaire se plaint toutefois de la brutalité de cette rupture.

Les juges rappellent d'abord que les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. « ont pour but de permettre au

fournisseur bénéficiant de relations commerciales établies avec un client de réorienter son activité consécutivement à la cessation de ces relations » de sorte qu'elles « n'imposent pas la poursuite des relations durant la durée de préavis dans la mesure où le client compense la perte relative à cette rupture ». Ensuite, considérant que « la durée raisonnable du préavis est fonction du temps nécessaire pour organiser la reconversion et atténuer les désagréments causés par la rupture » et au regard du fait que les prestations intellectuelles fournies ne supposaient pas la mise en œuvre de moyens matériels lourds et qu'il était possible de compenser la perte de clientèle par une prospection commerciale soutenue, les juges estiment que la durée du préavis accordé était suffisante.

Toutefois, en considération de l'impossibilité de statuer sur le montant de l'indemnité compensatrice de préavis accordée, les juges qui ordonnent une expertise sur ce point et sursoient à statuer sur les demandes en réparation formulées par la société subissant la rupture.

**Le préavis de douze mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de treize ans.**

Décision antérieure : T. com. Bar Le Duc, 5 novembre 2010

CA Versailles, 6 novembre 2012, RG n° 11/03566

Secteur d'activité : contrats de régie publicitaire pour la commercialisation d'espaces publicitaires

Une société de publicité spécialisée conclut avec une société d'édition plusieurs contrats de régie publicitaire pour l'exploitation exclusive des espaces publicitaires de différents magazines. Chaque contrat est conclu pour une durée de deux ans, renouvelables par tacite reconduction sauf dénonciation avec préavis de six mois. Suite à la cessation des paiements de la régie publicitaire, les clauses de renouvellement des contrats sont ramenées à un an, sauf dénonciation avec préavis de trois mois. Un plan de continuation est homologué et la société d'édition accepte le paiement des créances qu'elle détient à l'égard du débiteur défaillant à hauteur de 25% seulement. Deux ans plus tard, la société d'édition notifie la résiliation des contrats de régie publicitaire à leur prochaine échéance, en respectant le préavis de trois mois. La régie publicitaire estimant la résiliation tardive l'assigne en réparation des préjudices subis du fait de la rupture brutale de leurs relations commerciales. Le préavis contractuellement arrêté à trois mois a été jugé suffisant pour une relation de 15 ans. Dès lors, « la durée du préavis accordé ne caractérise pas la brutalité de la rupture alléguée » et la régie publicitaire « ne peut se prévaloir, à l'appui d'une demande fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com., d'une violation des dispositions contractuelles, étant observé que la dénonciation est intervenue dans le délai prévu ».

**Le préavis contractuellement arrêté à trois mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de quinze ans.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 5 avril 2011

CA Versailles, 20 novembre 2012, RG n° 11/05909

Secteur d'activité : prestations de conseil en communication et en relation de presse

En 1991, une agence de publicité entretient des relations contractuelles avec d'autres sociétés appartenant à un même groupe. En 1999, elle conclut un contrat-cadre de fourniture de prestations de conseil en communication et en relation de presse pour une durée d'un an avec une des sociétés du groupe. Les relations commerciales se poursuivent entre les parties par la conclusion d'avenants annuels successifs, et même au-delà du terme du dernier avenant. Toutefois, le client notifie à son partenaire sa décision de rompre ces relations d'une durée de dix-sept ans en lui accordant un préavis de quinze mois. L'agence de communication et de publicité, estimant que le préavis accordé aurait dû être d'une durée de trente-six mois, assigne son client sur divers fondements dont celui de la rupture brutale des relations commerciales établies. Si les juges reconnaissent la stabilité des relations commerciales établies depuis 1991, ils refusent de caractériser une rupture brutale. Affirmant, en réponse à l'auteur de la rupture qui se prévalait des usages dans le domaine de la publicité et du contrat-type adopté en application d'un arrêté daté du 15 décembre 1959 prévoyant un préavis de six mois, que « les usages ne dispensent pas la juridiction d'examiner, dans le cadre d'une action délictuelle, si le préavis respectant le délai prévu par ces usages tient compte de la durée et des conditions de la relation commerciale établie entre les parties », ils relèvent qu'en l'espèce, les relations ont duré dix-sept ans sans qu'aucune exclusivité n'ait été consentie contractuellement ou n'ait prévalu de fait et qu'enfin, contrairement à ce qu'elle prétend, l'agence de communication n'est pas dans une situation de dépendance économique à l'égard de son client. Dès lors, le préavis d'une durée de quinze mois accordé en l'espèce « apparaît suffisant pour (lui) permettre (...) de pallier aux conséquences de la rupture par le développement d'autres courants d'affaires ».

**Le préavis de quinze mois est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de dix-sept ans.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 28 juin 2011

#### 4.4 Des relations commerciales établies d'une durée supérieure à 20 ans

CA Bordeaux, 3 avril 2012, RG n° 10/00197

Secteur d'activité : importation et vente en gros de produits alimentaires, à destination de la grande distribution et des professionnels de la restauration

Un importateur reprochait à l'un de ses fournisseurs, qui lui avait consenti l'exclusivité de la distribution de ses produits, d'avoir rompu brutalement le contrat de distribution qui les liait.

Le préavis d'une durée de près de seize mois respecté par le fournisseur, après qu'un accord fut trouvé sur l'extension du préavis de douze mois initialement accordé, a été jugé raisonnable et suffisant pour la rupture de relations commerciales de plus de vingt ans. Le délai imparti a permis au distributeur exclusif de ne pas rompre de manière anticipée les contrats annuels conclus avec la grande distribution. Les juges déboutent donc le distributeur exclusif de sa demande, infirmant en cela le jugement de première instance.

**Le préavis d'une durée de près de seize mois est jugé raisonnable et suffisant pour des relations commerciales de plus de vingt ans.**

Décision antérieure : T. com. Angoulême, 12 janvier 2010

CA Paris, 6 septembre 2012, RG n° 10/05573

Secteur d'activité : promotion de produits pharmaceutiques

Un distributeur de produits pharmaceutiques confie à une autre société assurant la promotion de produits pharmaceutiques auprès d'hôpitaux et de médecins libéraux, une mission de prospection médicale de diverses spécialités pharmaceutiques. Plusieurs conventions sont successivement conclues depuis 1978 jusqu'à ce qu'en 2006, le distributeur annonce au prestataire de services la résiliation du dernier contrat signé en 1994, lui octroyant un préavis de trois mois et demi. En appel, ce dernier demande une indemnité de préavis fondée sur les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Cette demande est rejetée, le juge estimant que le respect du préavis de 3 mois et demi notifié à la société prestataire « ne permet pas de regarder les circonstances de cette rupture comme suffisamment graves pour constituer une rupture des relations commerciales susceptible d'engager la responsabilité de son auteur ». En revanche, le préavis accordé n'est pas conforme au préavis contractuellement prévu de six mois de sorte que la société distributrice est condamnée « au paiement d'une indemnité compensatrice de préavis équivalente à la réalisation de deux mois et demi de chiffre d'affaires de la société » prestataire de services.

**Le préavis de trois mois et demi est jugé suffisant pour des relations commerciales d'une durée de vingt-huit ans.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 15 mai 2009

#### 5. L'absence de dépendance économique

CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

Un préavis de trois mois est suffisant au vu de la durée de la relation, de 18 mois, d'autant plus que la loi Loti ne fait pas référence à la notion de dépendance, laquelle résulte en l'occurrence d'un choix de la société qui subit la rupture « et d'un risque qu'elle a unilatéralement décidé de prendre ».

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

CA Pau, 9 février 2012, RG n° 09/02376

Secteur d'activité : vente en gros, demi gros et détail de fournitures générales

Un fournisseur a rompu un contrat de distribution sélective, avec préavis de 6 mois, au motif qu'il souhaitait réorganiser sa distribution et vendre directement ses produits auprès de la clientèle. Jugeant ce préavis insuffisant, le distributeur invoque l'application de L. 442-6-I, 5° C. com. Pour retenir que le délai de préavis était suffisant, les juges ont refusé de caractériser un état de dépendance entre les parties en relevant que l'établissement ouvert par le distributeur ne servait pas uniquement à la commercialisation de produits sélectionnés et que, par ailleurs, le distributeur avait pu, pendant la durée du préavis, réorienter son activité en se tournant vers de nouveaux fournisseurs.

Décision antérieure : T. com. Pau, 16 juin 2009

*T. com. Paris, 9 fév. 2012, RG n° 2010024988*

Secteur d'activité : intermédiation financière

Une société de gestion de portefeuille fait appel aux services d'une société américaine spécialisée dans le conseil en investissement. Le contrat écrit, conclu pour une durée de 3 mois et renouvelable par tacite reconduction pour une durée indéterminée, a été rompu après 3 ans et 3 mois avec respect d'un préavis de 3 mois. Estimant que la durée de la relation commerciale était beaucoup plus ancienne, la société de conseil a estimé ce préavis insuffisant. Il est jugé que celle-ci, qui réalisait plus de 80 % de son chiffre d'affaires avec la société de gestion, « *ne peut se prévaloir d'un état de dépendance économique dont elle est, elle seule, responsable aucune exclusivité n'étant stipulée au profit de [la société de gestion]* ».

*CA Bordeaux, 3 avril 2012, RG n° 10/00197*

Secteur d'activité : importation et vente en gros de produits alimentaires, à destination de la grande distribution et des professionnels de la restauration

Un importateur reprochait à l'un de ses fournisseurs, qui lui avait consenti l'exclusivité de la distribution de ses produits, d'avoir rompu brutalement le contrat de distribution qui les liait.

Le préavis d'une durée de près de seize mois respecté par le fournisseur, après qu'un accord fut trouvé sur l'extension du préavis de douze mois initialement accordé, a été jugé raisonnable et suffisant pour la rupture de relations commerciales de plus de vingt ans. Le distributeur exclusif n'était pas en état de dépendance économique à l'égard du fournisseur, compte tenu de la proportion des produits dans son chiffre d'affaires, laquelle ne représentait qu'un cinquième de son chiffre d'affaires total, et le délai imparti lui a permis de ne pas rompre de manière anticipée les contrats annuels conclus avec la grande distribution. Les juges déboutent donc le distributeur exclusif de sa demande, infirmant en cela le jugement de première instance.

Décision antérieure : T. com. Angoulême, 12 janvier 2010

*CA Paris, 30 mai 2012, RG n° 10/15081*

Secteur d'activité : presse, transport de journaux

Le propriétaire d'un journal conclut un contrat de transport d'une durée de deux ans, renouvelable par tacite reconduction pour une durée indéterminée et portant sur la diffusion par portage du journal. Sept ans plus tard, un second contrat de partenariat est conclu pour une durée d'un an renouvelable par périodes d'une année, avec faculté de non-renouvellement trois mois avant l'expiration de la période. Dix ans plus tard, le propriétaire du journal résilie le contrat après avoir respecté un délai de préavis de 16 mois. Le transporteur l'assigne alors en rupture brutale des relations commerciales et en résiliation abusive du contrat de transport. Il prétendait notamment qu'il aurait dû bénéficier d'un délai de préavis de 36 mois car il se trouvait en état de dépendance économique à l'égard de son client, compte tenu de la durée des relations commerciales. Le jugement entrepris est confirmé en ce qu'il a débouté le transporteur de ses demandes. Les juges indiquent qu'il convient, « *pour caractériser une situation de dépendance économique, de tenir compte de la notoriété de la marque du partenaire, de l'importance de sa part de marché dans le chiffre d'affaires du prestataire de services, et enfin, de la difficulté pour ce prestataire d'obtenir d'autres partenaires des commandes équivalentes* », techniquement et économiquement, « *étant précisé que la seule circonstance de réaliser une part importante, voire exclusive de son activité auprès d'un seul partenaire ne suffit pas à caractériser l'état de dépendance économique* ». Or, si le transporteur réalisait 70 % de son chiffre d'affaires avec ce journal de renommée importante et occupant une part élevée du marché de la presse quotidienne nationale, il avait la possibilité de diversifier son activité et disposait de solutions alternatives, tant géographiquement que matériellement, sans que cette réorientation ne soit prohibitive en termes de coûts. En effet, il n'intervenait que comme commissionnaire de transport, car il avait sous-traité le transport des journaux, et son activité, telle que précisée dans son objet social, ne se limitait pas à la distribution de journaux mais portait sur des prestations générales de transport. De plus, le contrat passé ne lui interdisait pas d'avoir d'autres activités que le transport de journaux, ni de transporter d'autres produits de presse, le covoiturage étant autorisé. Par ailleurs, il ne démontre pas avoir réalisé des investissements dédiés et irrécupérables pour ce client, ni avoir constitué une structure de sous-traitance consacrée à ce client, l'achat de trois véhicules et la formation spécifique d'un chef de quai ne constituant pas de tels investissements. Enfin, il avait fait preuve d'une diversification réussie puisqu'à l'époque des faits, il réalisait 30 % de son chiffre d'affaires avec les NMPP. En l'absence d'état de dépendance économique, le préavis de 16 mois est jugé suffisant.

Décision antérieure : T. com. Paris, 2 juillet 2010

CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 08/16012

Secteur d'activité : sous-traitance, fournitures et commercialisation de produits de cintrage par emboutissage ou enroulement

Une société ayant pour activité la fabrication et le commerce de machines et d'outils industriels cède à une holding la totalité des actions qu'elle détenait sur une société qui était alors sa filiale, spécialisée dans la fabrication d'une gamme de produits de cintrage par emboutissage ou enroulement, et avec laquelle elle conclut, le même jour, un contrat de sous-traitance, un contrat de fournitures et un contrat de commercialisation. Trois ans plus tard, cette dernière lui notifie la résiliation du contrat de commercialisation. Plus d'un an après, l'ancienne société mère informe la société fabricante de cintreuses du non-renouvellement des contrats arrivant à échéance au terme des cinq années prévues, avec un préavis de sept mois. Cette dernière, ayant été par la suite placée en redressement judiciaire, assigne sa partenaire contractuelle, alors même que les relations entre les parties se poursuivent encore pendant plus de trois ans, lui reprochant notamment une diminution brutale des volumes de commande, malgré les dix-huit ans de relations qui les lient. La société fabricant les cintreuses prétend également s'être trouvée dans une situation de dépendance économique. Toutefois, les juges estiment que si elle « *a entendu maintenir un chiffre d'affaires important avec (son partenaire), c'est une décision délibérée de sa part alors même que l'économie des contrats lui permettait de mettre en place son indépendance économique* ». Aussi, puisque « *l'économie des trois contrats avait manifestement pour objectif de (lui) permettre (...) de poursuivre un processus de diversification* » et « *qu'aucune des dispositions de ceux-ci n'était de nature à créer un état de dépendance économique* », elle n'est pas fondée à se plaindre de cette situation.

Décision antérieure : T. com. Evry, 3 juillet 2008

CA Paris, 14 septembre 2012, RG n° 11/10263

Secteur d'activité : fabrication de mailles pour la haute couture et le prêt-à-porter

Un fabricant de mailles pour la haute couture et le prêt-à-porter développe, à partir des années 1990, un savoir-faire qui séduit notamment une société de très grande réputation qui devient, au fil des ans, son principal client. Toutefois, alors que le fabricant développe pour son client un demi de veste en maille de coton, ce dernier refuse de donner suite à ce projet, plaçant le fabricant en difficultés financières extrêmes au point d'être en cessation des paiements. Ce dernier assigne alors son partenaire en rupture brutale des relations commerciales établies et en contrefaçon et parasitisme. Postérieurement à cette assignation, la société de haute couture notifie aux fabricants la fin de leurs relations en lui octroyant un préavis d'une durée de six mois. Le fabricant prétend avoir été dans une situation de dépendance économique à l'égard de son client. Les juges estiment que cette situation « *est de la responsabilité (du fabricant) qui a pris le risque de consacrer un potentiel de réalisation d'échantillonnage trop important au profit (de ce seul client) en délaissant la possibilité de réaliser des échantillons au profit d'autres clients afin de réduire sa dépendance économique par rapport à un seul client* ». Ils en concluent que « *cette prise de risque est de la seule responsabilité de la société (fabricante) qui ne peut l'invoquer pour faute (à son client)* ». La durée du préavis accordé étant jugée suffisante.

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 décembre 2009

CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03346

Secteur d'activité : réalisation de catalogues mensuels de vente par correspondance de produits alimentaires

Un distributeur par correspondance de produits alimentaires confie à une société la réalisation de catalogues mensuels. Après treize ans de relations, elle décide de mettre fin à leurs relations commerciales, octroyant à la société ayant pour mission la réalisation des catalogues, un préavis d'une durée fixée à dix mois puis portée à douze mois, étant précisé qu'elle la dispense de l'exécution de ses prestations durant cette période en contrepartie du versement d'une indemnité compensatrice. Néanmoins, la société subissant la rupture se plaint non seulement de la brutalité de cette rupture sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., mais également de son caractère abusif.

Les juges constatent l'absence de position de dépendance économique de la société subissant la rupture dans la mesure où si le distributeur de produits alimentaires représentait pour elle son client le plus important, elle ne démontre pas l'absence de solution alternative pour réduire la part de ce client dans son chiffre d'affaires.

Décision antérieure : T. com. Bar Le Duc, 5 novembre 2010

CA Versailles, 20 novembre 2012, RG n° 11/05909

Secteur d'activité : prestations de conseil en communication et en relation de presse

En 1991, une agence de publicité entretient des relations contractuelles avec d'autres sociétés appartenant à un

même groupe. En 1999, elle conclut un contrat-cadre de fourniture de prestations de conseil en communication et en relation de presse pour une durée d'un an avec une des sociétés du groupe. Les relations commerciales se poursuivent par la conclusion d'avenants annuels successifs, et même au-delà du terme du dernier avenant. Toutefois, le client notifie à sa partenaire sa décision de rompre ces relations d'une durée de dix-sept ans en lui accordant un préavis de quinze mois. L'agence de publicité assigne son client sur divers fondements dont celui de la rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges estiment que, contrairement à ce qu'elle prétend, elle n'est pas dans une situation de dépendance économique à l'égard de son client puisqu'elle disposait, antérieurement à la rupture, d'une « *clientèle diversifiée, dans des domaines excédant ceux de l'informatique, de l'électronique et des télécommunications* ». Le préavis ayant été jugé suffisant, la rupture brutale n'est pas caractérisée.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 28 juin 2011

## 6. Autres

*CA Bordeaux, 14 mars 2012, RG n° 10/02324*

Secteur d'activité : intermédiation immobilière

Un paysagiste a conclu depuis plusieurs années divers contrats de créations de jardins et d'entretien avec un syndic de copropriété qui, en septembre 2008, l'informe de la cessation de cinq contrats d'entretien avec préavis de 3 mois. Il assigne son cocontractant en paiement de factures impayées et en rupture brutale des relations commerciales établies sur le fondement de L. 442-6-I, 5° C. com. Pour refuser d'appliquer ce dernier texte, les juges relèvent d'abord que les contrats litigieux avaient été repris en 2006 par l'actuel syndic qui prenait la suite d'un précédent syndic, signataire des contrats et en déduisent que « *la résiliation des contrats n'est donc intervenue par le biais [du nouveau syndic] qu'en sa qualité de syndic des copropriétés ou associations syndicales concernées. [Le nouveau syndic] a donc agi, tant en ce qui concerne la continuation des contrats d'entretien qu'en ce qui concerne leur résiliation, qu'en qualité de représentant des associations syndicales et copropriétés concernées et non à titre personnel* ». Faute pour le prestataire de rapporter la preuve d'une faute du syndic « *détachable de sa qualité de mandataire (...) c'est-à-dire hors de ses fonctions de syndic, il ne peut rechercher la responsabilité personnelle [du syndic] sur le fondement de l'article L. 442-6 C. com.* ».

Décision antérieure : T. com. Bordeaux, 16 février 2010

*CA Montpellier, 18 septembre 2012, RG n° 11/03279*

Secteur d'activité : fabrication, commercialisation et exportation de fertilisants et d'engrais

Un fabricant italien de fertilisants et d'engrais vend au début de l'année 2008 un produit fertilisant à une société commercialisant et exportant ce type de produits, ce produit étant destiné à un client marocain. Après livraison et règlement par le distributeur de la facture, le client marocain se plaint de l'absence d'efficacité du produit. Des analyses sont alors réalisées sur des échantillons et la société exportatrice assigne le fabricant italien et le client marocain en résolution de la vente et en indemnisation du préjudice commercial subi. En appel, le fabricant italien sollicite des dommages-intérêts pour rupture brutale des relations commerciales établies. Une telle demande est rejetée par les juges qui relèvent que le fabricant italien « *ne fournit aucun élément sur la prétendue rupture sans préavis suffisant et sur le préjudice en résultant* ».

Décision antérieure : T. com. Perpignan, 24 janvier 2011

*TGI Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/04131*

Secteur d'activité : prestations d'enseignements et de formations

Une association, ayant pour objet l'organisation physique de la prise en charge d'enfants et de jeunes majeurs relevant de l'Aide Sociale à l'Enfance, conclut seize conventions, entre 2003 et 2008, avec une autre association chargée de dispenser des enseignements. La première notifie à la seconde la fin de leur collaboration et, après lui avoir réclamé sans succès le remboursement de certaines sommes, l'assigne en justice. La seconde demande alors à titre reconventionnel diverses indemnisations dont une fondée sur l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges estiment que « *si au vu de la durée des relations contractuelles un certain délai de prévenance doit être respecté et que la rupture brutale des relations, même en l'absence de convention en cours, peut constituer une faute, celle-ci doit s'apprécier au regard des contraintes pesant sur (l'association à l'origine de la rupture) et sur le caractère intuitu personae des prestations, dès lors qu'elles étaient assurées par un unique intervenant de manière individualisée* ». En l'espèce, suite à la dernière convention signée entre les parties, celles-ci ont engagé des

pourparlers qui se sont terminés deux mois plus tard par le refus de la demanderesse de poursuivre les relations. Mais « *au regard du contexte régnant entre les parties et de la défiance qui s'est instaurée entre elles, et de la nature particulière des prestations, il ne peut être considéré que la rupture des pourparlers a été fautive* ».

*Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-24775*

Secteur d'activité : distribution de profilés en aluminium, joints et accessoires

Une société devient en 2000 le distributeur exclusif dans le département de la Guadeloupe de profilés en aluminium, joints et accessoires d'un fournisseur. Mais, le 18 juin 2007, le fournisseur informe son distributeur de l'arrêt de commercialisation des « séries froides » à partir du mois de juillet, le conduisant à s'approvisionner auprès d'une société tierce qui ne lui consent pas les mêmes conditions tarifaires. Le distributeur invoque une rupture brutale de la relation commerciale établie. En appel, il est fait droit à sa demande, le fournisseur étant condamné au paiement de dommages-intérêts, au motif que le préavis aurait dû être de six mois. L'arrêt est cassé au motif que les juges du fond n'ont pas constaté « *que la relation commerciale avait pris fin* » et n'ont pas imputé sur la durée du préavis jugée nécessaire, le préavis effectivement accordé par le fournisseur.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 23 juin 2011

*CA Versailles, 30 octobre 2012, RG n° 10/01477*

Secteur d'activité : sous-traitance de prestations de conseils en matière informatique

Une société, spécialisée dans le conseil aux entreprises, conclut avec une autre société de conseil informatique, deux accords portant sur la sous-traitance de prestations informatiques. Moins d'un an plus tard, cette dernière informe son donneur d'ordres de la hausse de ses tarifs, interrompt ses prestations et formule une proposition suggérant l'établissement d'une liste de missions à terminer avec transfert de compétences à un successeur. Le donneur d'ordres ne donne pas suite à cette proposition et refuse de payer plusieurs factures à son sous-traitant qui, après une mise en demeure restée infructueuse, l'assigne alors en paiement, tandis que, par demande reconventionnelle, le donneur d'ordres, qui bénéficiera par la suite d'une procédure de sauvegarde, sollicite l'indemnisation de divers préjudices causés par la brutalité de la rupture. Les juges refusent de voir dans l'échec des pourparlers une rupture brutale, considérant que les parties n'ont tout simplement pas réussi à parvenir à un accord. En outre, si le sous-traitant a effectivement rompu la relation sans préavis, il a tout de même proposé de définir une liste de missions à terminer afin d'effectuer un transfert de compétences. Cette proposition ayant été rejetée par le donneur d'ordres, ce dernier est mal fondé à invoquer une brutalité de la rupture puisque « *aucun accord n'a été trouvé par les parties sur le mode de calcul de la durée et les modalités d'exécution d'un préavis* ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 3 février 2010

*Cass. com., 4 décembre 2012, n° 11-25964*

Secteur d'activité : prestation de service dans le domaine du traitement de déchets

Doit être cassé pour défaut de base légale, l'arrêt qui sanctionne, sur le fondement de l'article L. 442-6, une entreprise ayant pris l'initiative de rompre sans préavis un contrat, sans s'expliquer au préalable sur la durée du préavis suffisant qui aurait dû être respectée.

Décision antérieure : CA Grenoble, 1<sup>er</sup> septembre 2011

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

#### **Droit applicable**

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/17783*

Secteur d'activité : Distribution de parfums et cosmétiques de luxe au Chili pour plusieurs grandes marques

En matière de responsabilité délictuelle, la loi applicable est celle du lieu du dommage. En l'espèce, le fait générateur est constitué par la rupture du contrat international prononcée en France. Les juges précisent qu'en présence d'un délit complexe, dans lequel le lieu du fait générateur et le lieu du dommage sont distincts, il convient de rechercher le pays présentant les liens les plus étroits avec le fait dommageable, qu'ils considèrent être la France. Il convient par conséquent d'appliquer la loi française au litige. La Cour d'appel de Paris note également que les dispositions de l'article L.442-6-I, 5° C. com. constituent des dispositions de police, présentant un caractère impératif, qui régissaient donc la situation qui lui était soumise.

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 février 2008



## 1. L'existence d'une relation commerciale établie

### 1.1 La notion de relation commerciale

*CA Rouen, 26 janvier 2012, RG n° 11/03156*

Secteur d'activité : prestation d'architecture

La cour souligne « qu'il n'est pas contesté que la jurisprudence étend l'application des dispositions [de l'art. L. 442-6, I, 5°] à toute relation commerciale établie, qu'elle porte sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de services ». Dès lors, le partenariat entre une société et l'architecte, auquel elle a quasi-systématiquement recours, caractérise une relation commerciale établie, peu important l'absence de contrat-cadre formalisé et l'exercice en libéral de l'architecte.

Décision antérieure : TI Rouen, 23 mai 2011

*CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055*

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

Si les sociétés coopératives n'ont pas vocation à pratiquer le commerce, la loi ne leur interdit pas de prévoir statutairement l'achat des produits de leurs sociétaires pour assurer leur revente, ni pour faire des bénéfices. Une telle pratique est de nature à caractériser la commercialité de la relation et ainsi permettre à la société coopérative de se prévaloir de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Les juges déclarent que si, en l'espèce, une telle action n'est pas ouverte à la société coopérative, cela ne fait pas obstacle à l'action engagée, sur ce fondement, par les adhérents de la société coopérative.

Décision antérieure : Cass. com., 8 février 2011

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : contrat de transport

La société C. a créé un réseau de distribution spécialisé dans les produits surgelés. Elle a par la suite décidé de regrouper ses fournisseurs en six bassins de production au sein desquels elle a négocié avec des transporteurs au nom et pour le compte de ses fournisseurs une prestation de transport avec la société T.. C'est ainsi qu'en 2003, la société T. a été référencée comme le transporteur exclusif d'un des six bassins. Les parties ont signé neuf contrats de référencement à raison d'un contrat par semestre pendant 4 ans et 6 mois. Suite à des négociations restées infructueuses, la société C. informa, par courrier recommandé, la société T. de la cessation de leurs relations contractuelles.

Pour faire droit à la demande du liquidateur de la société T. en réparation du préjudice subi du fait de la rupture brutale des relations commerciales établies, les magistrats retiennent l'existence d'une relation commerciale entre la société T. et la société C. car, bien que la société C. négociait au nom et pour le compte de ses fournisseurs avec la société T., elle était partie au contrat de référencement qu'elle signait en son nom.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011

*CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/17299*

Secteur d'activité : courtage pour le commerce de gros de vaisselle

Une relation de courtage constitue une relation commerciale. Si toute partie à un engagement conclu pour une durée indéterminée ou participant à un courant d'affaires stable bien qu'informel est en droit d'y mettre fin, elle ne peut le faire qu'en respectant un préavis qui tient compte de la durée de la relation en référence aux usages du commerce.

Décision antérieure : T. com. Paris, 15 septembre 2011

*CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/01157*

Secteur d'activité : Approvisionnement en médicaments

Constitue une relation commerciale celle liant un pharmacien à une maison de retraite et visant l'approvisionnement de cette dernière en médicaments.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 13 décembre 2010

CA Paris, 15 novembre 2011, RG n° 11/10548

Secteur d'activité : prestations de communication financière

Les dispositions de l'article L.442-6-I, 5° C. com. s'appliquent à toutes les relations commerciales sans considération de leur nature, y compris celles concernant des prestations intellectuelles.

Décision antérieure : T. com. Paris, 17 mai 2011

## 1.2 La notion de relation établie

CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/20944

Secteur d'activité : contrat de location gérance

Un contrat de location-gérance à durée indéterminée de 9 ans caractérise une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 22 septembre 2009

CA Dijon, 19 janvier 2012, RG n° 11/00354

Secteur d'activité : exportation et distribution de vin en Estonie

Si le demandeur peut se prévaloir d'une relation de huit ans en établissant, au vu de son immatriculation au registre du commerce estonien qu'il est bien la même personne morale que la société partenaire, il ne peut prétendre faire remonter l'ancienneté de la relation à une date où celle-ci était nouée avec une personne morale distincte, « créée et animée » par un tiers.

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 14 janvier 2011

CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294

Secteur d'activité : fourniture de bijoux

Même si le revendeur fait valoir qu'il a existé une variation du volume des commandes d'une année sur l'autre, voire d'une période de l'année sur l'autre, la relation est jugée établie dès lors que les relations furent constantes et représentaient plus de 50% du chiffre d'affaires du fabricant avec un « volume d'affaires significatif ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009

CA Versailles, 31 janvier 2012, RG n° 10/08011

Secteur d'activité : Transport public de voyageur

La société cessionnaire d'une branche d'activité peut invoquer la durée de la relation entretenue avec un client antérieurement à cette acquisition, dès lors que « l'activité s'est poursuivie sans modification substantielle de ses conditions ».

Décision antérieure : T. com. Versailles, 13 octobre 2010

CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700

Secteur d'activité : concession automobile

Il importe peu, pour identifier une relation établie, que la société partenaire BMW n'ait été constituée qu'en 1972, dès lors qu'il est démontré que le revendeur passait pour ses clients des commandes de véhicules neufs BMW bien avant cette date.

La notion d'intuitu personae du contrat ne saurait limiter la durée de la relation à la date d'entrée en fonction du dernier dirigeant de la société car cela reviendrait à nier la notion de « relation commerciale établie » visée par l'art. L. 442-6, I, 5°.

Décision antérieure : T. com. Brive, 10 décembre 2010

CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01759

Secteur d'activité : approvisionnement en plants de pommes de terre

Est établie la relation de vente à périodicité annuelle, en rapport avec le cycle de production, conclue pendant 5 ans. Il ne s'agit pas de commandes ponctuelles, alors que les tonnages commandés se sont toujours maintenus à un niveau important. Peu importe également l'absence d'accord-cadre. Cette régularité permettait au producteur de prévoir raisonnablement, à défaut d'information contraire, le maintien de commande comparable pour la saison à venir.

Décision antérieure : T. com. Lorient, 5 février 2010

*CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593*

Secteur d'activité : sous-traitance de fabrication d'engin de manutention

La relation établie est continuée avec le repreneur du fonds (des salariés et actifs ainsi que de ces éléments incorporels) d'un partenaire en liquidation judiciaire, dès lors que celui-ci conclut des contrats qui « s'inscrivent dans la lignée des précédents » et qui portaient « sur exactement les mêmes matériels ou appareils ». La durée de la relation remonte alors à celle originellement initiée par le cédant.

Décision antérieure : T. com. Bourges, 15 mars 2011

*CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252*

Secteur d'activité : distribution de produit cosmétique sous licence de savoir-faire, brevet et marque

Un partenaire ne saurait invoquer le changement de personne morale pour identifier le début de la relation alors qu'il n'y a eu aucune discontinuité dans la relation et qu'une lettre-accord postérieure au changement de personne morale vise expressément l'accord initial signé « par nos sociétés ».

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 26 juillet 2010

*CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 10/15338*

Secteur d'activité : gestion de portefeuilles de marques

L'existence d'une relation commerciale établie est démontrée à l'aide d'une lettre dans laquelle l'auteur de la rupture indique à la victime avoir payé la facture qui lui était réclamée. En effet, l'auteur reconnaît par là l'existence de prestations valablement facturées à son profit et, partant, le bien fondé de la demande de la victime.

Décision antérieure : T. com. Paris, 2 juillet 2010

*T. com. Bobigny, 20 mars 2012, RG n° 2010F01075*

Secteur d'activité : prestation de nettoyage de magasins

Est établie la relation entre la société mère et le cocontractant des filiales, dès lors que les courriers recommandés relatifs à la rupture des relations avec les filiales, ainsi que de nombreuses correspondances, furent sur son papier à en-tête, qu'il en est de même du relevé fournisseur utilisant un billet à ordre pour paiement, que nombre de commandes furent envoyées par le gérant de la société mère et que les différentes lettres de résiliation le furent sous le même numéro de recommandé justifiant « qu'il existe une relation capitalistique ».

*Cass. com., 20 mars 2012, pourvoi n° 10-26.220*

Secteur d'activité : livraison et pose de constructions en kit

L'absence d'accord-cadre et de garantie de chiffre d'affaires ou d'exclusivité ne sont pas des obstacles à la reconnaissance d'une relation commerciale établie.

Décision antérieure : CA Caen, 9 septembre 2010

*CA Paris, 4 avril 2012, RG n° 10/15960*

Secteur d'activité : fourniture de mobiliers médicaux

Dans un premier temps, une société A et une société B, appartenant à un même groupe et dirigées par une même personne, établissent un courant d'affaires. Dans un second temps, la société A est sortie du groupe et cédée à une société C., l'acte de cession visant expressément la clientèle parmi les éléments cédés. La Cour estime alors que le point de départ de la relation commerciale entre la société B et la société C correspond à la signature de la convention intra-groupe signée par le dirigeant commun des sociétés A et B et non à l'acquisition de la société A par la société C. Ainsi, l'existence de la relation commerciale établie est démontrée par le fait que la société C a poursuivi avec la société B ladite relation initialement nouée avec la société A.

Décision antérieure : T. com. Bergerac, 26 mars 2010

*CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 11/02107*

Secteur d'activité : création de sites internet

Une relation établie n'implique pas que cette relation soit définie dans le cadre d'un contrat écrit. En l'espèce, nonobstant l'absence de signature d'un contrat prévoyant des missions précises par l'un des partenaires, celui-ci n'en a pas moins voulu confier d'autres missions à des conditions tarifaires préalablement convenues et annexées au contrat.

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 février 2009

*CA Nîmes, 10 mai 2012, RG n° 10/00680*

Secteur d'activité : concession de matériels agricoles

La notion de relation commerciale établie doit être appréciée comme étant économique et non juridique, nonobstant la conclusion entre les parties de plusieurs contrats successifs, ou même en l'absence de contrat écrit. La relation commerciale établie suppose toutefois que les parties qui s'en prévalent « *soient identiques entre elles ou qu'une transmission des droits encadrant cette relation commerciale entre deux parties s'étant succédées soit justifiée* ».

Décision antérieure : TGI Mende, 26 janvier 2010

*CA Paris, 25 mai 2012, RG n° 12/01867*

Secteur d'activité : travaux de maintenance informatique

Une relation commerciale établie peut se matérialiser par l'application de deux devis successifs pour la facturation des travaux effectués par l'un des partenaires pour l'autre, peu importe que l'un d'eux n'ait pas signé le second devis.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 26 mai 2011

*CA Versailles, 11 juin 2012, RG n° 11/01014*

Secteur d'activité : fourniture de prestations de communication

Bien que constituant des contrats distincts, les commandes de prestations qui se succèdent ou se chevauchent s'inscrivent dans un courant d'affaires « *cohérent continu, non aléatoire et paraissant stable* » caractérisant l'existence d'une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. com. Pontoise, 30 novembre 2010

*CA Rennes, 13 juin 2012, RG n° 11/03826*

Secteur d'activité : fourniture de produits agricoles

L'absence de contrat-cadre et la conclusion de contrats à durée déterminée successifs ne sont pas de nature à exclure l'existence d'une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T.G.I. Saint-Brieuc, 14 avril 2011

*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/08525*

Secteur d'activité : contrat de transport

La succession de contrats ponctuels peut caractériser une relation commerciale établie dès lors que la relation est significative, stable et durable. En l'espèce, les juges constatent une augmentation significative du courant d'affaires qui s'est durablement développée sur trois années et constatent aussi que les parties, dans leurs courriers, reconnaissent l'existence d'un courant d'affaires mensuel. En conséquence, le caractère établi de la relation commerciale est caractérisé et créé l'obligation pour celui qui souhaite rompre, même partiellement, la relation de respecter un délai de préavis suffisant en application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T com. Paris, 10 mars 2011

*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/10306*

Secteur d'activité : contrat d'enseigne

Les relations commerciales établies doivent être entendues comme des relations d'affaires dont il est indifférent de savoir si les parties sont en relation dans le cadre d'un contrat à durée déterminée ou d'un contrat à durée indéterminée ou même en absence de tout contrat.

En l'espèce, les juges constatent l'existence d'une telle relation en l'absence de convention écrite en retenant l'existence de relations stables.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 5 avril 2011

*Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n°11-24.301*

Secteur d'activité : contrat de concession exclusive

La durée d'une relation ne s'apprécie pas uniquement par rapport à la date à laquelle les parties sont entrées en relation contractuelle. En l'espèce, une société s'était rapprochée d'une société marocaine, en 1991, pour distribuer les produits fabriqués par cette dernière. En 2003, la société a conclu un contrat avec une société française appartenant au même groupe que la société marocaine. Par ce contrat, la société se voyait concéder l'exclusivité de

la distribution en France de ces produits. En 2008, la société française décida de rompre le contrat qui les liait moyennant un préavis de douze mois. La société distributrice assigna la société française au motif que le préavis accordé était insuffisant au regard de la durée de leur relation qui, selon elle, était de 17 ans et non de 5 ans comme le soutenait l'auteur de la rupture. La Cour, tout en constatant que les sociétés française et marocaine étaient des personnes juridiques distinctes appartenant à un même groupe, déclare que la durée de la relation est de 17 années et non de 5 car, selon le préambule du contrat, la société française avait souhaité se situer dans la continuation des relations antérieures.

Décision antérieure : CA Paris, 29 juin 2011

*Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n° 11-24.425, 11-24.627, 915*

Secteur d'activité : production de documentaires

Deux sociétés de production de programmes TV établissent un courant d'affaires significatif et croissant avec les sociétés France 2 et France 5. En 2005, les sociétés de production ont été confrontées à une absence de toute commande et ont assigné les sociétés France 2, France 5 et France Télévision aux fins de les voir condamner au titre d'une rupture brutale des relations commerciales établies. La Cour retient que la constance de la relation commerciale se déduit tant de la multiplicité des contrats conclus que de la pluralité des documentaires. De sorte que si aucun fléchissement significatif ne se constate, il y a lieu de retenir l'existence d'un courant d'affaires significatif et constant permettant légitimement au groupe de croire en la poursuite des relations.

Décision antérieure : CA Paris, 1er juillet 2011

*CA Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/02995*

Secteur d'activité : contrat de gestion de base de données

Le fait que le contrat soit à durée déterminée n'est pas exclusif de l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. En l'espèce, les magistrats constatent que le contrat annuel a été tacitement renouvelé, absence de dénonciation, et estiment que celui-ci s'est transformé en contrat à durée indéterminée. En conséquence, les magistrats déclarent que le caractère établi ne résulte pas nécessairement de la relation contractuelle, mais résulte toujours de la relation commerciale.

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 décembre 2009

*CA Montpellier, 10 juillet 2012, RG n° 11/01990*

Secteur d'activité : contrat de partenariat

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. n'a vocation à s'appliquer qu'à une relation commerciale établie, qui est une notion juridique mais économique. Dès lors, peu importe que la relation soit caractérisée par plusieurs contrats à durée déterminée si elle a perduré sans interruption dans le temps, en l'espèce 15 ans.

Décision antérieure : T. com. Montpellier, 16 mars 2011

*CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018*

Secteur d'activité : contrat de concession automobile

En 1990, la société P. a intégré un réseau automobile par la conclusion d'un contrat de concession renouvelé en 1996, pour une durée indéterminée et en 2003, pour une durée de cinq ans afin d'être en conformité avec le dispositif posé par le règlement CE 1400/2002. En septembre 2007, le concédant informa son partenaire de son souhait de ne pas renouveler le contrat à l'arrivée de son terme en octobre 2008. Le concessionnaire, en cours d'exécution du contrat, assigna le concédant en rupture brutale des relations commerciales établies sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Pour caractériser l'existence d'une relation commerciale établie, les magistrats rappellent qu'il s'agit d'une notion purement économique qui vise l'hypothèse de relations stables suivies et anciennes quelles qu'en soient les modalités juridiques. Ils constatent que les relations existaient de manière stables et continues (18 ans) et précisent qu'à la date de la rupture était sans incidence le fait que la poursuite des relations étaient conditionnées à l'agrément, par le concédant, du nouvel associé ou dirigeant.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 25 janvier 2011

*CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699*

Secteur d'activité : contrat de transport et d'installation

Un fabricant de meubles met fin à une relation de 22 ans qu'il entretenait avec un partenaire chargé de transporter les meubles et de procéder à leur installation.

La durée de la relation fut contestée par le fabricant, au motif qu'une rupture partielle intervenue quatre ans

auparavant sur la prestation de transport conduisait à estimer que l'activité d'installation n'était établie que depuis cette date. L'argument fut écarté dès lors que l'activité de montage put être antérieurement établie, pour retenir une durée de 22 ans.

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 mars 2010

*CA Douai, 18 septembre 2012, RG n° 11/05341*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

Sans qu'aucun contrat écrit ne soit formalisé, une société s'est approvisionnée en articles de bureaux auprès d'une autre durant cinq années. Les juges, bien que la relation ne soit pas contractualisée, constatent l'existence d'une relation commerciale établie ininterrompue pendant cinq années et représentant, pour le fournisseur, un courant d'affaires substantiel. Par la suite, ils estiment qu'aucun préavis écrit n'a été notifié antérieurement à la cessation des relations et déclarent donc que la rupture est brutale.

Décision antérieure : T. com. Roubaix-Tourcoing, 30 juin 2011

*CA Paris, 21 septembre 2012, RG n° 12/07229*

Secteur d'activité : contrat de licence exclusive de fabrication et de distribution

La société C. a confié en 2000 une licence exclusive de fabrication et de distribution de lunettes d'optique à la société G.. Ce contrat de licence a été renouvelé par périodes de trois années jusqu'en 2006 puis par période d'une année jusqu'à la fin de l'année 2008. En octobre 2008, la société C. informa par mail son partenaire de la cessation de leur relation au terme du contrat en cours, accordant ainsi un préavis de trois mois. La société G., estimant le préavis insuffisant, l'assigna sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Les juges déclarent que la durée de la relation (8 ans) établit l'existence d'une relation commerciale établie. Ils ajoutent que n'est pas de nature à affecter le caractère établi de la relation la clause prévoyant l'accord exprès des parties pour le renouvellement du contrat, dès lors que le renouvellement annuel du contrat initial a conféré à la relation une continuité rendant pour les partenaires de plus en plus hypothétique la mise en œuvre de cette clause au fur et à mesure de l'écoulement des années.

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 mars 2011

*CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/07877*

Secteur d'activité : Contrat de grossiste pour la commercialisation aux professionnels d'offres dans le domaine de l'électricité et du gaz

Une société qui traite avec plusieurs partenaires appartenant au même groupe ne saurait se prévaloir d'une seule et même relation commerciale établie les regroupant dès lors que les différents contrats les liant avaient des objets distincts et ne sont pas tous poursuivis ni déroulés sur des périodes communes.

Décision antérieure : T. com. Paris, 06 avril 2011

*CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/07808*

Secteur d'activité : Fourniture de carburants à un pompiste

Constitue une relation commerciale établie un approvisionnement effectué régulièrement et périodiquement, de manière continue et concernant des quantités importantes de marchandises. Le fait qu'un courant d'affaires n'ait pas été formalisé par une convention écrite ou un accord cadre ou que les deux entreprises ne soient pas liées par un lien d'exclusivité de sorte que chaque nouvelle commande aurait très bien pu être adressée à un concurrent est sans importance pour le qualifier de « *relation commerciale établie* ». Le courant d'affaires caractérisé par la fourniture de produits identiques à des conditions semblables de commandes, de paiements et de livraisons ne saurait être analysé comme une simple succession de contrats indépendants.

Décision antérieure : T. com. Salon-de-Provence, 11 mars 2011

*CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994 et 10/3282*

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt-à-porter haut-de-gamme

Les dispositions de l'article L.442-6-I, 5° régissent toute relation commerciale, y compris non contractuelle, à la condition « *qu'il s'agisse d'une relation commerciale établie, s'inscrivant dans la durée comme dans la continuité et présentant une certaine intensité* ». L'absence d'accord de distribution et le fait que la relation ait été constituée de ventes successives, indépendantes les unes des autres ne sauraient permettre d'en écarter l'application.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 juin 2009

*TGI Paris, 14 décembre 2012, RG n° 10/16174*

Secteur d'activité : distribution de chaussures de sports

Le caractère saisonnier des produits et donc des commandes ne s'opposent pas à ce qu'une relation commerciale soit établie, d'autant qu'il résultait en l'espèce des courriers entre les parties que la victime de la rupture avait pu légitimement croire à la pérennité de la relation.

## **2. L'existence d'une rupture brutale**

### **2.1 L'existence d'une rupture**

*CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530*

Secteur d'activité : convention de vente relative à une offre de produit en téléachat

Si la nature de la vente dans le cadre d'émissions de télé-achat interdit de garantir un volume de vente, la diminution considérable du volume d'affaires et l'offre d'un produit concurrent à la vente établissent une rupture quasi-totale bien avant leur dénonciation.

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 juin 2009

*CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294*

Secteur d'activité : fourniture de bijoux

Romp la relation commerciale le distributeur qui diminue brusquement et unilatéralement le chiffre d'affaires réalisé avec son fournisseur, puis le déréférence pour enfin cesser toute commande. La rupture est alors estimée intervenue au moment de la diminution significative des commandes.

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009

*Com., 31 janvier 2012, n° 10-27603*

Secteur d'activité : contrat de franchise

Romp brutalement l'accord de franchise, le franchiseur qui cède les titres de la société qui commercialise la marque sous franchise à un tiers, alors d'une part, que ladite cession, en l'absence d'accord du franchisé-cédé n'a pu entraîner cession des contrats de franchise et, d'autre part, qu'en raison du transfert de la marque à l'occasion de la cession, le contrat de franchise ne pouvait être poursuivi.

Décision antérieure : CA Paris, 6 octobre 2012

*CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700*

Secteur d'activité : concession automobile

Le courrier qui indique « *qu'en égard aux conditions difficiles d'exécution du contrat* » le concédant examinera toute autre candidature que celle de son partenaire, sans toutefois exclure l'examen de la candidature de son partenaire originel et quand bien même il informe de l'absence « *d'intention de vous proposer le renouvellement de ce contrat à son terme* » ne permet pas de renseigner son destinataire de façon claire et précise de l'absence de poursuite des relations et n'emporte pas annonce de la rupture.

Le constructeur ne saurait se retrancher derrière l'obligation d'examiner l'ensemble des candidatures pour justifier la mention de l'examen de celle de son partenaire, dès lors que cette obligation n'existe pas si la volonté de rupture repose sur des griefs fondés.

Décision antérieure : T. com. Brive, 10 décembre 2010

*CA Nîmes, 8 mars 2012, RG n° 11/00692*

Secteur d'activité : fourniture d'un grand distributeur en fruits et légumes

Le changement de politique d'achat conduisant à une baisse importante, brutale et constante de certaines commandes au fournisseur traduit une rupture partielle.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 8 mars 2012

*CA Orléans, 8 mars 2012, RG n° 11/00431*

Secteur d'activité : distribution exclusive

Romp brutalement le contrat de distribution exclusive à durée déterminée le fournisseur qui consent, avant terme,

un autre contrat de distribution exclusive au mépris des droits du premier distributeur et, de surcroît, fait preuve de mauvaise foi en affirmant de manière erronée avoir cédé son fonds de commerce au second distributeur.  
Décision antérieure : T. com. Tours, 3 décembre 2010

*CA Paris, 6 septembre 2012, RG n° 09/13041*

Secteur d'activité : contrat de prestation de services (consulting)

Constitue une lettre de rupture, un courrier qui évoque, dans des termes très flous, la possibilité d'une collaboration future dès lors que celui-ci pose, pour l'avenir, des conditions différentes qui n'ont aucune cohérence avec celles qui étaient précédemment exécutées.

Décision antérieure : T. com. Paris, 28 mai 2009

*Cass. Com, 11 septembre 2012, pourvoi n°11-14.620, 855*

Secteur d'activité : contrat de référencement

La société C. décida de ne plus approvisionner certains de ses entrepôts localisés en produits fournis par la société S.. Par la suite, la société C. décida de cesser toute relation en octroyant à son partenaire un préavis de quatre mois. La société C. arguait qu'il ne pouvait y avoir une rupture partielle et brutale de la relation car la perte du chiffre d'affaires de la société S. était minime. Les magistrats rappellent que la rupture, même partielle, est sanctionnée dès lors qu'elle est brutale.

Décision antérieure : CA Paris, 19 janvier 2011

*CA Toulouse, 12 septembre 2012, RG n° 11/00177*

Secteur d'activité : transport de marchandises

Caractérise une rupture brutale des relations commerciales établies le fait pour un fournisseur de cesser de remettre des marchandises à un transporteur.

Décision antérieure : T. com Toulouse, 5 janvier 2011

*CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699*

Secteur d'activité : contrat de transport et d'installation

Si l'annonce de l'appel d'offre peut être retenue comme formalisant la rupture, la Cour d'appel l'estime ambiguë car, durant le préavis, le fabricant indiqua au prestataire que l'emploi d'un logiciel nécessitait une clé 3G et que celui-ci s'empressa de souscrire un contrat chez un opérateur téléphonique de 24 mois pour ce faire. Ce fait anodin démontrerait toutefois que « rien ne laissait présager la cessation définitive de l'activité ». Le prestataire s'est ainsi valablement constitué une preuve à lui-même. La date de la rupture retenue est alors celle du résultat de l'appel d'offre qui conduit à préférer un concurrent.

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 mars 2010

*CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/23404*

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

Pour la Cour, engage sa responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. le prestataire qui revient brutalement sans aucun préavis sur une limite de crédit résultant de la pratique contractuelle des parties, dès lors qu'aucune autorisation écrite ne lui a été donnée par son partenaire. Cette limitation de crédit s'analyse en une rupture car elle ne permettait plus à la victime de générer une activité suffisante.

Décision antérieure : T. com. Paris, 25 novembre 2010

*TGI Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/16595*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

L'existence d'une relation commerciale établie résulte en l'espèce de la seule durée de la relation. Par suite, les magistrats constatent qu'au cours du dernier exercice le chiffre d'affaires entre le fabricant et son fournisseur a été divisé par 10, passant de 25 705 euros à 2 425 euros et en déduisent que le fabricant a rompu partiellement la relation sans faire bénéficier son partenaire d'un préavis.

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : contrat de transport

Constitue une rupture totale des relations commerciales et non seulement partielle le fait pour un transporteur d'être déréféré dès lors que le déréféré entraîne un transfert de son activité vers un autre prestataire.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011



*CA Versailles, 2 octobre 2012, RG n° 11/03641*

Secteur d'activité : contrat de distribution

Un fabricant de presses a conclu un contrat de distribution exclusive avec un distributeur. Leur relation s'est étalée sur plus de 22 années jusqu'à ce que le distributeur rencontre des difficultés économiques. Reprochant à son distributeur un chiffre d'affaires faible, le fournisseur lui retira son exclusivité. Pour constater la rupture de la relation, les magistrats déclarent que la relation commerciale se rapporte non aux achats mais à l'exclusivité de la distribution des presses et en déduisent qu'il y a lieu de constater une rupture des relations du fait du retrait par le fournisseur de l'exclusivité, peu important que le distributeur puisse toujours acquérir ses produits.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 3 mai 2011

*Cass. com., 9 octobre 2012, pourvoi n° 11-23549*

Secteur d'activité : contrat de distribution (électroménager)

Est fautive la rupture partielle qui prive le distributeur de la possibilité de revendre ses produits sur l'ensemble d'un marché. Même si les produits en cause ne représentent pas une part significative de ses commandes, la perte d'un marché ne peut être considérée comme insignifiante. Ainsi, le retrait d'un marché ou d'un secteur est fautif dès lors qu'il intervient brutalement. Les juges ne se placent donc d'un point de vue non quantitatif mais de celui de la potentialité offerte par le marché.

Décision antérieure : CA Amiens, 23 juin 2011

*CA Lyon, 18 octobre 2012, RG n° 11/00776*

Secteur d'activité : transport

Dès lors qu'existe entre les parties une relation commerciale établie, sa rupture est soumise aux conditions énoncées à l'article L. 442-6-I, 5° C. com., de sorte qu'une rupture brutale, sans préavis écrit tenant compte de la durée des relations commerciales, permettant le redéploiement vers d'autres marchés, voire la réalisation d'une partie du matériel, engage la responsabilité de son auteur, sauf si l'autre partie n'exécutait pas ses engagements ou force majeure. Peu importe le respect des formes et délais arrêtés au contrat, l'application de l'article ne pouvant être écartée au vu de stipulations contractuelles.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 14 décembre 2010

*CA Colmar, 7 novembre 2012, RG n° 09/00456*

Secteur d'activité : Importation exclusive de véhicules

La réduction par le fournisseur du secteur d'intervention du distributeur le privant d'une fraction substantielle de sa clientèle potentielle constitue une rupture brutale de la relation commerciale établie. Par ailleurs, le fait d'avoir informé à plusieurs reprises son distributeur de sa volonté de développer un réseau sur son territoire ne le dispense pas de respecter un délai de prévenance dans la mise en œuvre de sa décision, compte tenu de ses implications pour le partenaire.

Décision antérieure : TGI Saverne, 6 janvier 2009

## **2.2 L'existence d'une brutalité**

*CA Poitiers, 13 janvier 2012, RG n° 10/02711*

Secteur d'activité : mise en place et exploitation d'une station d'élevage d'alevins

Deux mises en demeure de payer des sommes injustifiées lors de la sommation et jugées par la suite infondées, et précisant qu'à défaut de paiement sous 5 jours le contrat serait résolu, caractérisent une rupture brutale et injustifiée des relations contractuelles.

Décision antérieure : T. com. Niort, 28 avril 2010

*CA Versailles, 14 février 2012, RG n° 09/02118*

Secteur d'activité : concession de vente et de service de matériel agricole

Dès lors qu'une « réelle ambigüité » est entretenue quant à la perspective d'un nouveau contrat en dépit de l'annonce d'une rupture, celle-ci ne permet pas à la société concessionnaire de procéder aux commandes « comme elle aurait pu le faire s'il lui avait été clairement annoncé qu'elle se trouvait en période de préavis », le non respect du préavis se trouve caractérisé.

Décision antérieure : T. com. Versailles, 29 juin 2007

*CA Paris, 16 février 2012, RG n° 10/24168*

Secteur d'activité : approvisionnement d'un distributeur

Constitue une rupture brutale celle réalisée « *de manière abusive par anticipation* », à savoir en contradiction avec l'annonce réalisée d'un engagement sur l'année.

Décision antérieure : T. com. Melun, 6 décembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252*

Secteur d'activité : distribution de produit cosmétique sous licence de savoir-faire, brevet et marque

Est brutale la rupture annoncée avec un préavis de 7 mois mais effective au jour de l'annonce, aucune commande n'étant postérieurement passée, ce que l'auteur de la rupture ne pouvait d'ailleurs plus faire puisque lesdites commandes auraient concerné la ligne de l'année suivante qui a été refusée.

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 26 juillet 2010

*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*

Secteur d'activité : approvisionnement en vin d'un négociant

Est brutale la fin de la relation par le refus pur et simple de donner suite à deux commandes.

Décision antérieure : TGI Libourne, 17 juin 2010

*CA Reims, 13 mars 2012, RG n° 10/02407*

Secteur d'activité : distribution de véhicules automobiles

Est jugée brutale la rupture de la relation commerciale matérialisée par la résiliation d'un contrat qui ne respecte pas le formalisme prévu par une stipulation contractuelle, en l'occurrence l'envoi d'une lettre recommandée, le respect d'un préavis de 20 mois et la prise d'effet de la rupture le dernier du vingt quatrième mois à compter de la réception de la lettre recommandée.

Décision antérieure : T. com. Troyes, 13 septembre 2010

*T. com. Bobigny, 20 mars 2012, RG n° 2010F01075*

Secteur d'activité : prestation de nettoyage de magasins

Dès lors que les différentes filiales clientes du prestataire ont cessé leur relation de 18 ans ou de 10 ans sans préavis ou avec un préavis variant entre 4 et 6 mois, la brutalité est établie.

*CA Lyon, 30 mars 2012, RG n° 10/08597*

Secteur d'activité : distribution exclusive de produits de diagnostic à usage vétérinaire

Constitue une rupture brutale de la relation commerciale établie la résiliation du contrat, intervenue le 17 octobre 2008, ni préavis, sans motif justifiant l'absence de préavis et après presque 8 années de relations commerciales alors que la date de dénonciation contractuellement permise était dépassée de quinze jours et que le contrat ne pouvait prendre fin avant le 31 décembre 2009 qu'en cas de manquement.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 septembre 2010

*Cass. com. 3 mai 2012, pourvoi n° 10-28.367*

Secteur d'activité : fourniture d'engrais

La dissolution et la liquidation précipitées de l'auteur de la rupture constituait une manœuvre délibérée destinée à lui permettre de se soustraire à ses obligations résultant des dispositions de l'article L 442-6 I, 5° C. com.. C'est donc à bon droit que la Cour d'appel a confirmé l'ordonnance du juge des référés en ce qu'elle avait ordonné la poursuite de la relation commerciale pour la campagne d'épandage 2011.

Décision antérieure : CA Paris, 13 octobre 2010

*CA Toulouse, 9 mai 2012, RG n° 10/04344*

Secteur d'activité : fourniture de produits ménagers

La rupture de la relation commerciale qui résulte de la politique commerciale du fournisseur est brutale bien qu'elle ne soit pas totale, dès lors qu'elle a entraîné une baisse de la remise consentie de 50 à 35 % et un retrait des insignes de la marque.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 20 juillet 2010

*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/10306*

Secteur d'activité : contrat d'enseigne

Pour apprécier la brutalité de la rupture, les juges recherchent la date qui révèle l'intention de rompre et non celle à laquelle les partenaires ont rencontré des difficultés dans leur relation. En l'espèce, le promoteur du réseau, reprochant à son distributeur de s'éloigner, lui a demandé, dans un premier courrier, de modifier la teneur de leur relation contractuelle en lui suggérant de rejoindre un « club partenaire » dont les membres ne bénéficient plus de la concession de marque et d'enseigne mais demeurent adhérents à la centrale d'achat et de référencement. Ce courrier restant sans réponse durant quatre mois, le promoteur mit en demeure le distributeur de déposer l'enseigne. Les magistrats estiment que la date qui doit être retenue comme étant la date de résiliation des relations doit être la date à laquelle le promoteur a mis en demeure son partenaire et non la date du premier courrier car ce dernier n'avait pas vocation à mettre un terme pur et simple à toutes relations mais seulement d'en modifier la teneur. Selon les juges, si ce courrier ne peut caractériser la rupture de la relation, il n'est pas de nature, en outre, à caractériser un préavis car il ne démontrait pas la volonté du promoteur de cesser toute relation.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 5 avril 2011

*CA Montpellier, 25 septembre 2012, RG n° 11/04449*

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

La rupture peut être brutale malgré le respect du préavis contractuel. Il importe peu que le contrat dans lequel s'inscrit la relation soit à durée déterminée ou indéterminée du moment que la relation entretenue entre les parties est stable.

Décision antérieure : TGI Narbonne, 3 mai 2011

*TGI Paris, 19 octobre 2012, RG n° 10/06815*

Secteur d'activité : fourniture de produits sous marque de distributeur

Si l'auteur de la rupture pouvait, suite à une augmentation des tarifs de son partenaire, rompre ses relations commerciales, encore devait-il le faire en respectant un préavis, ce dont il s'est abstenu, cessant brutalement toute commande.

*CA Paris, 26 octobre 2012, RG n° 10/23329*

Secteur d'activité : fourniture de matériels informatiques accompagnée de prestations de services

Le litige porte sur « l'annulation d'une commande » de matériel informatique d'un tiers fabricant et sur la mise en redondance des équipements de sécurité. Cette annulation est intervenue lorsque le client a réalisé que le matériel qui devait lui être livré ne satisfaisait pas aux conditions de la commande, notamment parce qu'il était dépourvu de la garantie fabricant. Les juges estiment cette annulation fautive dès lors que l'acheteur n'a pas informé son vendeur de la teneur des courriers échangés avec le fabricant. Ce faisant, il l'a privé de la possibilité de fournir des explications ou d'acquiescer un nouveau matériel, alors qu'il disposait encore d'un mois pour le faire. Cette résiliation fautive emporte rupture brutale.

Décision antérieure : T. com. Paris, 9 novembre 2010, RG n° 2009026792

*Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-24.570*

Secteur d'activité : distribution exclusive de machines agricoles

Pour qualifier de brutale une rupture de relation commerciale, les juges du fond doivent tenir compte de l'ancienneté de la relation et de la dépendance économique du distributeur envers son fournisseur, peu important que ce distributeur ait ensuite rapidement repris une relation commerciale avec une marque concurrente (en l'espèce, la victime de la rupture avait trois mois avant la fin du préavis sollicité la « prise d'effet de la cessation de ses relations », ayant assuré sa reconversion auprès d'un concurrent, la réparation allouée excédait par conséquent le préjudice subi).

Décision antérieure : CA Montpellier, 28 juin 2011

### **2.3 L'absence de préavis écrit**

*TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900*

Secteur d'activité : prestation d'impression d'un journal

Le courrier simple notifiant la fin des relations, même si la victime a reconnu en avoir pris connaissance, ne

respecte pas les usages professionnels et conditions générales de vente de la fédération de l'imprimerie et de la communication graphiques qui prévoit que le préavis doit être notifié par lettre recommandée avec AR. Le tribunal ne précise cependant pas s'il s'agit là d'une faute ou d'une absence de préavis.

*CA Paris, 16 février 2012, RG n° 10/24168*

Secteur d'activité : approvisionnement d'un distributeur

L'appel d'offres concernant le développement d'un seul nouveau produit ne permet pas d'annoncer une rupture dès lors qu'elle ne vise qu'un produit alors que le distributeur s'était engagé à faire participer son fournisseur « *au développement de nouveaux produits dont de nouvelles confitures* ».

Décision antérieure : T. com. Melun, 6 décembre 2010

*CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593*

Secteur d'activité : sous-traitance de fabrication d'engin de manutention

Le courrier qui annonce la rupture sans toutefois fixer la date de sa prise d'effet effective n'emporte pas début de la période de préavis, cette attitude ambivalente ayant empêché son destinataire de « *prendre les mesures adéquates pour faire face à cette situation et notamment pour rechercher de nouveaux partenaires* ».

Décision antérieure : T. com. Bourges, 15 mars 2011

*CA Paris, 7 mars 2012, RG n° 09/15757*

Secteur d'activité : distribution de produits pharmaceutique

Alors même qu'un courrier de rupture fait état de l'annonce de cette rupture lors d'une précédente rencontre, « la simple affirmation que la fin des relations avait été annoncée oralement ne permettant pas de rapporter cette preuve, le point de départ du préavis » est donc le courrier.

Décision antérieure : T. com. Créteil, 19 mai 2009

*CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 09/24566*

Secteur d'activité : fourniture de produits de cure

Le point de départ du délai préavis ne correspond non pas à la date d'envoi du courrier dans lequel le distributeur notifie à son fournisseur la fin de leur relation commerciale mais à celle de l'arrêt des commandes.

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 novembre 2009

*CA Nîmes, 10 mai 2012, RG n° 10/00680*

Secteur d'activité : concession de matériels agricoles

L'annonce orale de la rupture de la relation commerciale, sans préavis écrit en conséquence, caractérise une violation de l'article L 442-6 I, 5° C. com., nonobstant l'envoi, douze jours plus tard, d'une lettre de rupture contenant l'indication écrite d'un préavis d'une durée de 9 mois.

Décision antérieure : T.G.I. Mende, 26 janvier 2010

*CA Lyon, 8 juin 2012, RG n°10/08175*

Secteur d'activité : création de modèles de vêtements

Il y a rupture brutale de la relation commerciale établie lorsque ladite relation est rompue sans préavis écrit. Ni la prétendue annonce faite verbalement en septembre de la fin de la relation au printemps suivant, ni le ralentissement des commandes, ne sauraient pallier l'absence d'écrit.

Décision antérieure : T. com. Roanne, 22 septembre 2010

*CA Paris, 14 juin 2012, RG n° 11/11350*

Secteur d'activité : prestation de conseils en fiscalité

Eu égard la durée de la relation commerciale établie pendant cinq années, la dépendance économique de la victime de la rupture et l'absence de préavis écrit, les juges d'appel ont estimé qu'il y avait rupture brutale de la relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. com. Paris, 31 mai 2011

*CA Rouen, 12 septembre 2012, RG n° 11/03761*

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

Ne constitue pas un préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., l'information orale de la cessation des

relations commerciales. Seule la délivrance d'un préavis écrit est conforme aux dispositions du texte précité.  
Décision antérieure : T. com. Rouen, 23 mai 2011

*CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03223*

Secteur d'activité : contrat de transport

En avril 2005, deux sociétés ont conclu un accord commercial portant sur des prestations de transport à réaliser pour une durée de deux ans. Il était prévu que le contrat pouvait être annuellement reconduit après négociation préalable devant intervenir trois mois avant l'échéance. Le contrat a été renouvelé une fois. En février 2009, la société E. informa son partenaire qu'elle n'entendait pas poursuivre leur relation, du fait de l'échec des négociations. Pour constater une rupture brutale des relations commerciales établies, la Cour constate que la société E. a cessé toute relation avec le transporteur et non seulement celle spécifiée dans l'accord commercial de 2005. En conséquence, elle considère que la lettre envoyée en février 2009 ne concernait que l'activité visée par l'accord et non l'ensemble de la relation commerciale et, dès lors, constate l'absence de délivrance d'un préavis écrit, caractérisant ainsi une rupture brutale des relations commerciales de plus de dix années.

Décision antérieure : T. com. Nancy, 21 octobre 2010

*CA Lyon, 6 septembre 2012, RG n° 10/05522*

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

Une filiale du Groupe C. est en relation avec le groupe H. pour la fourniture de fils de fibre de verre depuis plus de vingt ans. En 2009, la société du Groupe H. effectua une commande et informa parallèlement la filiale du Groupe C. qu'il s'agissait de la dernière commande. Estimant que ce comportement caractérisait une rupture brutale, la filiale assigna son partenaire sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Pour la débouter, les juges de première instance retinrent qu'il ne pouvait y avoir rupture brutale dès lors que le Groupe H avait informé, dès 2005, son partenaire de son souhait de cesser progressivement leur relation. La Cour censure le jugement au motif que l'article L. 442-6-I, 5° C. com. doit trouver application en l'espèce et qu'il est établi que le Groupe H. n'a pas notifié par écrit un préavis précédent la rupture effective des relations. Dès lors, les juges déclarent qu'en l'absence de préavis écrit, la rupture ne peut être que brutale.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 20 avril 2010

*CA Aix-en-Provence, 28 juin 2012, RG n° 11/00654*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

La connaissance même ancienne des difficultés d'un cocontractant ne saurait constituer une période de préavis au regard des dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Dès lors, le partenaire en difficulté devait informer par écrit son partenaire que leur relation allait prendre fin en application du texte précité et, ce, bien que le second connaissait la situation irrémédiablement compromise du premier.

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 30 novembre 2011

## **2.4 L'imputabilité de la rupture**

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

La diminution significative du chiffre d'affaires durant l'exécution du préavis de rupture qui peut partiellement s'expliquer par la disponibilité moindre du partenaire en cours de préavis demeure imputable à l'auteur de la rupture avant la date où le juge estime cette indisponibilité démontrée, et sera « *imputable pour partie* » au cocontractant qui subit la rupture pour la période postérieure.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356*

Secteur d'activité : fabrication et fourniture de marchandise

La rupture d'un accord portant sur la fabrication de trente millions de barquettes alimentaires sous réserve d'achat ou de prise en location par le fabricant d'une machine à thermoformer appartenant au donneur d'ordre ne peut être imputée au fabricant dès lors que les circonstances dans lesquelles la machine n'a pas été reprise « *demeurent indéterminées* » et qu'il n'y a pas eu de consultation préalable à la rupture.

Décision antérieure : T. com. Orléans, 31 mars 2011

*CA Colmar, 18 avril 2012, RG n°09/04851*

Secteur d'activité : fourniture de produits alimentaires

Une relation commerciale établie a débuté en décembre 1998. Les ex-partenaires s'opposent au sujet de l'imputabilité de la rupture. Le fournisseur soutient qu'elle est le fait du distributeur qui a cessé ses commandes en décembre 2005. Le distributeur considère, quant à lui, que la rupture est le fait du fournisseur qui n'a pas honoré la commande passée à la fin du moins de mars 2006. La Cour confirme le jugement des premiers juges qui ont estimé que la rupture était imputable au distributeur au motif que ce dernier ne pouvait ignorer que son fournisseur serait dans l'impossibilité d'honorer la commande de mars 2006 compte tenu de son volume et de l'étroitesse du délai.

Décision antérieure : T. com. Strasbourg, 28 septembre 2009

*CA Nancy, 20 juin 2012, RG n° 10/01183*

Secteur d'activité : sous-traitance de travaux de confection

Si la cessation des commandes par l'entrepreneur principal pouvait s'expliquer par la déclaration du sous-traitant de la cessation volontaire de son activité en dehors de toute procédure collective et par l'absence prolongée de son salarié qui était « l'animateur de l'entreprise », ces circonstances ne le dispensaient pas de notifier un préavis.

Décision antérieure : T. com. Epinal, 16 février 2010

*CA Metz, 27 septembre 2012, RG n° 09/01441*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

Par l'envoi d'une télécopie daté du 16 décembre, la SAS M. informa la SA J. de la modification de ses conditions de vente pour l'année suivante. Estimant que la SAS M. avait subordonné le maintien de leurs relations à des conditions nouvelles moins avantageuses pour la SA J., les juges retiennent que la SAS M. est à l'initiative de la rupture. Ils constatent dès lors que le préavis de 15 jours octroyait par cette dernière est insuffisant eu égard à la durée de dix ans de la relation.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines, 18 novembre 2008

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : contrat de transport

La société C. a créé un réseau de distribution spécialisé dans les produits surgelés. Elle a par la suite décidé de regrouper ses fournisseurs en six bassins de production au sein desquels elle a négocié avec des transporteurs au nom et pour le compte de ses fournisseurs une prestation de transport avec la société T. C'est ainsi qu'en 2003, la société T. a été référencée comme le transporteur exclusif d'un des six bassins. Les parties ont signé neuf contrats de référencement à raison d'un contrat par semestre pendant 4 ans et 6 mois. Suite à des négociations restées infructueuses, la société C. informa, par courrier recommandé, la société T. de la cessation de leurs relations contractuelles.

Contrairement à ce que prétendait la société C., les magistrats estiment qu'elle est à l'initiative de la rupture. Ils constatent que la sollicitation par le transporteur d'une augmentation de ses tarifs ne peut s'analyser en une rupture du contrat au cas où il n'y serait pas fait droit car, dans le même courrier, il indiquait sa volonté de continuer à travailler avec la société C.. La société C. est donc à l'initiative de la rupture en se fondant sur sa lettre prenant acte de l'échec des négociations et de la cessation des relations.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011

*Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-26.554*

Secteur d'activité : Transport et livraison de meubles et autres objets pour le compte d'un grand magasin.

Un transporteur effectuant des livraisons pour le compte d'un grand magasin s'est vu notifier par ce dernier la fin de ses relations commerciales après lui avoir proposé une modification des prestations et tarifs. Le transporteur est débouté en appel de sa demande d'indemnisation pour rupture brutale au motif que la diminution du volume des camions mis à la disposition constituait une modification substantielle des accords antérieurement trouvés, ce qui autorisait le magasin à rompre la relation commerciale sans respecter le préavis. La Cour de cassation censure au motif que, si la modification des conditions contractuelles d'une relation peut être assimilée à une rupture de ces relations parce qu'elle est préjudiciable pour celui qui la subit, c'est à la condition qu'elle ne soit pas négociable. Le magasin ne pouvait donc pas profiter d'une demande de modification des conditions des relations commerciales pour rompre ladite relation mais devait tout au plus la refuser.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011

*CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994 et 10/3282*

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt-à-porter haut-de-gamme

Constitue une rupture brutale le fait pour le titulaire d'une marque d'indiquer à son distributeur un nouveau fournisseur qui prendrait en charge les futures commandes dès lors que ce nouvel intermédiaire s'avère injoignable malgré des relances répétées dont le titulaire de la marque a été informé. C'est ce dernier qui est par conséquent à l'initiative de la rupture, le fournisseur n'ayant en l'espèce qu'un rôle d'intermédiaire.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 juin 2009

### **3. L'absence de faute grave ou de force majeure**

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

En notifiant à son prestataire la rupture de la relation à l'issue d'un préavis de trois mois, le donneur d'ordre « *a nécessairement renoncé à se prévaloir d'une inexécution* » par celui-ci de ses obligations, qu'il ne peut plus alors invoquer dans le cadre de la procédure alors que, « *au surplus* », ladite inexécution n'est pas démontrée.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

*CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/08203*

Secteur d'activité concerné : prestation comptable et administrative par contrat à durée déterminée

Si la société chargée de tâches administrative et comptable se voit enjoint de respecter une nouvelle procédure (information du dirigeant de la société cliente avant de procéder au règlement de ses factures), elle se doit assurément de la respecter. Toutefois, le non respect à deux reprises de cette procédure ne justifie pas la rupture de la convention sans respect du préavis contractuel.

Décision antérieure : T. com. Paris, 12 mars 2010

*CA Poitiers, 13 janvier 2012, RG n° 10/02711*

Secteur d'activité : mise en place et exploitation d'une station d'élevage d'alevins

Ne démontre pas la faute de l'exploitant, le revendeur qui fait état d'une mortalité importante des alevins vendus à ses clients, alors que pour l'exploitant, la délivrance était effectuée au moment de la livraison et non de la revente.

Décision antérieure : T. com. Niort, 28 avril 2010

*CA Dijon, 19 janvier 2012, RG n° 11/00354*

Secteur d'activité : exportation et distribution de vin en Estonie

Même si la rupture est motivée par des faits objectifs et établis, à savoir l'effondrement des résultats du distributeur, sa mise en œuvre sans préavis, bien que consécutive à des remontrances, « *caractérise une rupture trop brutale* ».

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 14 janvier 2011

*TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900*

Secteur d'activité concerné : prestation d'impression d'un journal

L'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire ne peut constituer un juste motif de rupture de relation entre les parties, peu importe que le partenaire ait eu connaissance de cette information par un journal d'annonces légales.

*T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281*

Secteur d'activité : distribution en France de produits allemands

Sont écartés du débat les griefs controversés à l'encontre du distributeur dès lors que la rupture résulte de la décision du fournisseur de vouloir réorganiser sa politique de vente pour intervenir directement en France et se passer de l'intermédiaire.

*CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117*

Secteur d'activité : prestation de microfilmage à durée déterminée et engagement de chiffre d'affaires minimal

Les griefs reprochés, à savoir la persistance d'une réclamation d'une augmentation du volume des commandes et des menaces de procédure judiciaire, ne constituent pas une faute suffisante pour exclure tout préavis ou le limiter

à deux mois à l'encontre d'un contractant de 13 ans.  
Décision antérieure : T. com. Paris, 18 mai 2010

*CA Paris, 16 février 2012, RG n° 10/24168*

Secteur d'activité : approvisionnement d'un distributeur

Ne peut justifier la rupture sans préavis l'opinion du distributeur estimant le maintien de la relation impossible en raison de divulgations via un blog et par voie télévisuelle, de la part du gérant du fournisseur, des pratiques qu'il estime critiquable et réalisées par les gérants du distributeur, alors que les propos n'intéressent que les personnes physiques, qu'ils ne dénigrent nullement les produits du distributeur qui n'a, d'ailleurs, jamais exigé leur cessation.

Décision antérieure : T. com. Melun, 6 décembre 2010

*CA Paris, 16 février 2012, RG n° 11/08976*

Secteur d'activité : gestion de la communication

Ne peut justifier la rupture sans préavis le désaccord portant sur une divergence subjective quant à l'orientation donnée à une publicité dont la proposition ne fut pas retenue, alors qu'aucun grief n'avait auparavant été formulé à l'encontre du prestataire.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 31 mars 2011

*CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01759*

Secteur d'activité : approvisionnement en plants de pommes de terre

La société qui cesse brutalement ses commandes ne peut se retrancher derrière la décision de ses clients (des agriculteurs) dès lors que ceux-ci ne font que s'adapter aux choix qu'elle porte à leur connaissance. A tout le moins, il lui revenait d'en informer son cocontractant.

Décision antérieure : T. com. Lorient, 5 février 2010

*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*

Secteur d'activité : approvisionnement en vin d'un négociant

La reprise de la relation après l'annonce d'une rupture liée à une mauvaise exécution de celle-ci interdit de se prévaloir par la suite desdites inexécutions.

Décision antérieure : TGI Libourne, 17 juin 2010

*CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 09/24566*

Secteur d'activité : fourniture de produits de cure

L'auteur de la rupture ne peut obtenir la dispense de préavis sans rapporter la preuve de la violation par le partenaire de l'obligation d'exclusivité stipulée dans le contrat. Or, ni le fait qu'une sous-traitance ait été envisagée, ni le fait que la victime ait pu envisager la fin de leur relation, ni le fait que les partenaires aient été en pourparlers en vue d'une reprise du courant d'affaires, ne prouvent que la victime ait eu recours à la sous-traitance durant leur relation commerciale.

Décision antérieure: T. com. Paris, 5 novembre 2009

*Cass. com., 20 mars 2012, pourvoi n° 11-12520*

Secteur d'activité : franchise de prêt-à-porter

La résiliation à effet immédiat, dès lors qu'elle était injustifiée, était nécessairement brutale, peu important que les partenaires aient tenté, en vain, de s'entendre sur une résiliation amiable.

Décision antérieure : CA Paris, 12 janvier 2011

*CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 09/16825*

Secteur d'activité : Concession exclusive de véhicules automobiles

Après avoir rappelé que la rupture de la relation commerciale sans préavis ne se justifie que « si l'inexécution ou le manquement contractuel invoqué présente un degré de gravité tel qu'il contraint la victime de celui-ci à une rupture immédiate du lien l'unissant à son auteur », la Cour estime, en l'espèce, que le manquement contractuel commis (falsification de factures dans le but d'atteindre des seuils de dépenses publicitaires minimums qui donnent droit à une prime), qui a justifié la résiliation du contrat formalisant la relation commerciale, n'a pas d'incidence sur l'objet de ladite relation, à savoir la commercialisation de véhicules. Par conséquent, un tel



manquement contractuel ne peut pas justifier une rupture immédiate de la relation commerciale.  
Décision antérieure : T.G.I. Paris, 28 mai 2009

*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 10/04245*

Secteur d'activité : contrat de distribution sélective

Quatre fabricants de parfums appartenant au groupe LVMH, avaient résilié avec effet immédiat leurs contrats de distribution sélective avec un distributeur, au motif que ce dernier avait commercialisé leurs produits, en violation du contrat de distribution sélective. Le distributeur sélectif évincé assigne les quatre parfumeurs et demande l'annulation des procès-verbaux de constat d'huissier obtenus illégalement, la condamnation des parfumeurs à l'indemniser de son préjudice pour résiliation brutale et abusive de ses contrats de distribution sélective, et sa réintégration au réseau.

La Cour d'appel de Paris considère que les constats d'huissier ne sont pas recevables car les achats n'ont pas été effectués par l'huissier lui-même, mais par un tiers non indépendant des requérantes. La Cour ne pouvait que conclure à l'indemnisation du préjudice subi par le distributeur brutalement évincé, car aucune pièce du dossier ne permettait de caractériser l'existence d'une faute grave du distributeur et ainsi justifier la résiliation des contrats sans préavis comme le prévoit l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 février 2010

*CA Aix-en-Provence, 5 septembre 2012, RG n° 2012/313*

Secteur d'activité : contrat de transport

Ne constitue pas un manquement grave au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du C. com. le fait pour un partenaire commercial d'augmenter ses tarifs en cours de relation, dès lors qu'ils ont été acceptés par l'autre partie et qu'il renonce à appliquer le taux de freinte contesté par son partenaire.

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 17 février 2011

*CA Nîmes, 13 septembre 2012, RG n°11/01434*

Secteur d'activité : contrat d'impression

Les difficultés ponctuelles liées au travail d'imprimeur ne permettent pas sans mise en garde ou mise en demeure préalable de rompre sans préavis les relations commerciales anciennes, quand l'auteur est le principal client. Dès lors, l'importance du client requière des diligences particulières, même en présence de manquements, car à défaut il s'agira d'une « *méthode déloyale au regard de la bonne foi qui doit présider à l'exécution des contrats* ».

Décision antérieure : T. com. Aubenas, 25 février 2011

*CA Rennes, 25 septembre 2012, RG n° 10/01473*

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

Le non paiement des factures ne peut justifier une rupture des relations commerciales établies sans préavis, au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., que si la rupture a été précédée par une mise en demeure de payer restée vaine. En outre, une baisse progressive des livraisons, nécessitée par le changement de comportements des consommateurs, ne dispense pas l'auteur de la rupture de prévenir son partenaire du changement d'orientation de sa politique commerciale moyennant un délai de préavis suffisant.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 21 janvier 2010

*TGI Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/16595*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

Pour rompre une relation commerciale établie sans préavis il est nécessaire de rapporter la preuve de l'existence de fautes graves du partenaire ou d'un cas de force majeure selon l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. En l'espèce, l'auteur de la rupture ne produit aucune pièce attestant de la réalité des manquements invoqués.

*CA Paris, 10 octobre 2012, RG n° 09/22994*

Secteur d'activité : fourniture de tenues pour le personnel d'une grande enseigne du bricolage.

Engage sa responsabilité et est tenue de réparer le préjudice en découlant celui qui a rompu brutalement une relation commerciale établie sans préavis alors que l'inexécution de ses obligations par son partenaire n'avait pas un degré de gravité telle que justifiant une rupture dans ces conditions.

Décision antérieure : T. com. Créteil, 8 septembre 2009

*CA Amiens, 11 octobre 2012, RG n° 09/03160*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

En l'espèce, la relation commerciale établie dont attestent les commandes, factures et documents statistiques étant distincte et née antérieurement à la relation contractuelle liant les parties, le manquement par l'une d'elle aux obligations nées du contrat en cause ne saurait justifier une rupture sans préavis.

Décision antérieure : T. com. Beauvais, 27 novembre 2008

*Cass. com., 23 octobre 2012, pourvoi n° 11-19.383*

Secteur d'activité : distribution exclusive par internet

Afin de rejeter la demande de dommages-intérêts pour rupture brutale d'une relation commerciale établie au motif que la victime de la rupture avait eu un comportement déloyal à l'égard de l'auteur, il appartenait aux juges de vérifier la réalité de ce comportement et s'il avait été à l'origine de la rupture.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 23 février 2011

*CA Montpellier, 13 novembre 2012, RG n° 11/08770*

Secteur d'activité : relation entre un imprimeur et un éditeur

L'auteur de la rupture brutale ne saurait la justifier par un courrier postérieur à la notification de rupture faisant état d'une baisse de la qualité des produits, d'autant qu'en l'espèce, ce dernier était responsable de cette baisse puisqu'il avait sollicité que son partenaire, victime de la rupture, diminue ses coûts de production.

Décision antérieure : T. com. Béziers, 31 mai 2010

*Cass. com., 27 novembre 2012, pourvoi n° 11-14.5887*

Secteur d'activité : vente de tables à induction

Pour rejeter la demande de dommages-intérêts pour rupture brutale de relations commerciales établies, la cour d'appel avait retenu qu'il était constant entre les parties qu'un nombre non négligeable des tables à induction, faisant l'objet de la relation, était atteint de vices cachés et que le vendeur avait, après examen des tables retournées, accepté de procéder au remboursement de plusieurs dizaines d'entre elles et de dédommager son partenaire pour les frais exposés, allant jusqu'à présenter des excuses pour l'ensemble des désagréments subis. Les juges avaient alors estimé que ces manquements étaient suffisamment graves pour justifier de la part de l'acheteur une rupture sans préavis. L'arrêt est partiellement cassé au motif que les juges aurait dû rechercher si les réparations n'avaient pas retiré toute gravité aux défauts invoqués.

Décision antérieure : CA Colmar, 23 novembre 2010

#### **4. L'insuffisance du délai de préavis**

*TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900*

Secteur d'activité : prestation d'impression d'un journal

Si les usages professionnels et conditions générales de vente de la fédération de l'imprimerie et de la communication graphique prévoient un préavis fonction du chiffre d'affaires réalisé entre les parties, qui porterait en l'espèce la durée à 12 semaines, il ne s'agit que d'un préavis minimal qui ne peut être considéré comme suffisant au vu de la relation de 30 ans qui liait les parties.

De surcroît, ces usages posent un principe d'indemnisation forfaitaire en cas de défaut de préavis qui peut s'analyser en une clause pénale, laquelle n'exclut pas d'indemniser le préjudice réellement subi.

*CA Aix-en-Provence, 9 février 2012, RG n° 10/13409*

Secteur d'activité : fourniture de bâtiments modulaires

Un contrat de parrainage publicitaire est l'occasion de relation d'affaires entre les parties jusqu'à la rupture fautive du premier qui met fin aux secondes. Les juges, estimant que le parrain pouvait escompter le maintien des relations d'affaires jusqu'à « *tout le moins l'année précédant le terme ultime du contrat* » de parrainage, sa rupture anticipée occasionne une rupture brutale des relations, qui sera indemnisée au vu du chiffre d'affaires perdu sur le temps ainsi estimé au vu de la durée prévisible (le terme du contrat de parrainage) et non de la durée passée de la relation.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 30 avril 2012

*CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252*

Secteur d'activité : distribution de produit cosmétique sous licence de savoir-faire, brevet et marque  
Le fondement de l'art. L. 442-6, I, 5° C. com. conduit à estimer indifférent le fait, non seulement, que le préavis ait été conventionnellement fixé, mais encore que la durée idoine ait été proposée par l'une ou l'autre des parties, le critère étant la durée de la relation.

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 26 juillet 2010

*CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252*

Secteur d'activité : distribution de produit cosmétique sous licence de savoir-faire, brevet et marque  
S'agissant d'une distribution sous une marque qui était en fait une réunion de la marque des deux partenaires à la relation, il ne s'agit pas d'une distribution sous marque de distributeur et le délai n'est pas doublé.

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 26 juillet 2010

- ***Des relations commerciales établies d'une durée inférieure à 5 ans***

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

La baisse significative du chiffre d'affaires durant la période de préavis s'analyse en une rupture brutale partielle sans préavis écrit. L'auteur de la rupture doit alors indemniser la diminution du volume de courses pendant la durée de préavis restant à courir, soit un mois et demi.

**Le préavis suffisant pour une relation de moins de 18 mois est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

*CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530*

Secteur d'activité : convention de vente relative à une offre de produit en téléachat

Pour une relation de 3 ans et au vu de sa nature, un préavis de 3 mois est suffisant.

Préavis contractuellement prévu 3 mois (non respecté)

**Le préavis suffisant pour une relation de 3 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 juin 2009

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356*

Secteur d'activité : fabrication et fourniture de marchandise

La rupture n'ayant été précédée d'aucun préavis et au regard de la durée de la relation de moins d'un an, le préavis est fixé à deux mois.

**Le préavis suffisant pour une relation d'1 an est de 2 mois.**

Décision antérieure : T. com. Orléans, 31 mars 2011

*CA Douai, 19 janvier 2012, RG n° 10/07486*

Secteur d'activité : transport de marchandises

La rupture n'ayant été précédée d'aucun préavis et au regard de la durée de la relation de plus de trois ans, le préavis est fixé à trois mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 3 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com., Roubaix Tourcoing, 8 septembre 2010

*CA Orléans, 8 mars 2012, RG n° 11/00431*

Secteur d'activité : distribution exclusive

Compte tenu de la durée de 4 ans de la relation, de la durée du contrat de distribution exclusive restant à courir à la date de la rupture (rupture fautive anticipée du contrat) de plus de 7 mois et du fait du cycle annuel de l'activité de distributeur dans le textile, le préavis doit être d'1 an.

Préavis contractuellement prévu : 7 mois

**Le préavis suffisant pour une relation de 4 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Tours, 3 décembre 2010

*CA Reims, 13 mars 2012, RG n° 10/02407*

Secteur d'activité : distribution de véhicules automobiles

La Cour estime que le préavis de vingt-quatre mois stipulé dans le contrat matérialisant la relation commerciale est trop long eu égard la faible ancienneté de la relation, en l'occurrence moins de vingt mois. Le préavis raisonnable auquel aurait pu prétendre la victime de la rupture est fixé à six mois, puis relevé à un an car la relation commerciale en question porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeurs.

Préavis contractuellement prévu : 24 mois

**Le préavis suffisant pour une relation d'une vingtaine de mois est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Troyes, 13 septembre 2010

*CA Paris, 4 avril 2012, RG n° 09/25117*

Secteur d'activité : prestations de transport de personnes

Est jugé insuffisant le préavis d'un mois octroyé compte tenu de la durée (trois années) et de l'importance de la relation commerciale pour la victime (85 % de son activité de transport consacrée à son partenaire). Le préavis est par conséquent porté à six mois. Le départ à la retraite de la victime, intervenu après la résiliation du contrat qui matérialisait la relation commerciale, ne peut modifier cette appréciation, aucune preuve n'étant établie que ce départ était déjà planifié au moment des faits litigieux.

Préavis contractuellement prévu : 1 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 3 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T.G.I. Créteil, 30 novembre 2009

*CA Paris, 11 avril 2012, RG n° 10/20616*

Secteur d'activité : prestations d'assistance technique

Un contrat d'assistance technique emportant la mise à disposition d'un consultant est conclu le 7 septembre 2008 pour une durée de 3 mois. La prestation est renouvelée par contrats successifs aux mêmes conditions jusqu'au 30 septembre 2009. La Cour estime que l'auteur de la rupture de la relation commerciale aurait dû respecter un préavis d'un mois en raison du souhait des partenaires de matérialiser leur relation commerciale par des contrats successifs d'une durée de 3 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation d'un an est d'1 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 7 octobre 2010

*T.G.I. Paris, 11 mai 2012, RG n° 09/17922*

Secteur d'activité : fourniture de pièces automobiles

Pour une relation commerciale d'une durée de deux ans et demi, le préavis accordé de quinze jours est insuffisant. Partant, les juges fixent la durée du préavis raisonnable à cinq mois.

Préavis contractuellement prévu : quinze jours.

**Le préavis suffisant pour une relation de 2 ans et demi est de 5 mois.**

*T.G.I. Paris, 22 mai 2012, RG n°10/16538*

Secteur d'activité : fourniture de produits cosmétiques

En l'absence de préavis écrit, les juges le fixent à 2 mois dans la mesure où la relation commerciale a perduré 28 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 28 mois est de 2 mois.**

*CA Paris, 6 juin 2012, RG n° 10/15738*

Secteur d'activité : travaux d'aménagement de grandes surfaces

L'ordre de suspension des travaux donné le 7 janvier 2009 marquait la fin de la relation commerciale établie durant un an et deux mois sans même qu'un préavis n'ait été respecté et constitue, partant, une rupture brutale. Il appartenait alors à l'auteur de la rupture de respecter un préavis de six mois compte tenu des investissements importants effectués par la victime pour répondre au planning imposé, de son état de dépendance économique et du temps nécessaire pour retrouver un partenaire équivalent.

**Le préavis suffisant pour une relation de 1 an et 2 mois est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 29 juin 2010

*CA Versailles, 11 juin 2012, RG n° 11/01014*

Secteur d'activité : fourniture de prestations de communication

L'entreprise évincée aurait pu prétendre, au regard de la durée de la relation commerciale, établie pendant trois années, à un préavis de trois mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 3 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Pontoise, 30 novembre 2010

*CA Paris, 13 juin 2012, RG n° 10/24787*

Secteur d'activité : prestation de promotions publicitaires

Le préavis effectif d'un mois dont a bénéficié l'entreprise évincée est considéré comme insuffisant au regard de la durée de la relation commerciale, établie pendant quatre années et demi, de son ampleur ainsi que de la technologie applicable aux prestations. Ainsi, le préavis raisonnable auquel aurait pu prétendre la victime de la rupture est de cinq mois.

Préavis contractuellement prévu : 1 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 4 ans et demi est de 5 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 novembre 2010

*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/08525*

Secteur d'activité : contrat de transport

Pour pallier les incidences inhérentes à la rupture, son auteur aurait dû faire bénéficier son partenaire d'un préavis de six mois eu égard à la durée de leur relation, trois années en l'espèce.

**Le préavis suffisant pour une relation de 3 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 10 mars 2011

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : contrat de transport

Pour apprécier la durée suffisante du préavis, les magistrats se fondent sur la durée de la relation commerciale ainsi que sur les modalités de leur relation fondée sur des catalogues ayant chacun une durée de vie de six mois. Ils fixent à six mois la durée dont aurait dû bénéficier la société.

**Le préavis suffisant pour une relation de 4,5 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011

- ***Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 5 et 10 ans***

*CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/20944*

Secteur d'activité : contrat de location gérance

Un contrat de location gérance de 9 ans justifie un délai de préavis de 6 mois, le délai d'un mois étant manifestement insuffisant.

**Le préavis suffisant pour une relation de 9 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Meaux, 22 septembre 2009

*CA Dijon, 19 janvier 2012, RG n° 11/00354*

Secteur d'activité : exportation et distribution de vin en Estonie

Compte tenu des 8 années d'ancienneté et du chiffre d'affaires annuel de 17 755 euro, la Cour estime « *que la somme de 15 000 euros réparera l'entier préjudice causé par la rupture sans préavis* », sans toutefois évaluer le préavis raisonnable attendu.

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 14 janvier 2011

*CA Paris, 16 février 2012, RG n° 10/24168*

Secteur d'activité : approvisionnement d'un distributeur

Une relation de 7 ans appelle un préavis d'1 an.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Melun, 6 décembre 2010

*CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01759*

Secteur d'activité : approvisionnement en plants de pommes de terre

Des commandes annuelles passées durant 5 ans imposent le respect d'un délai de préavis d'un an, eu égard au cycle de production.

**Le préavis suffisant pour une relation de 5 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Lorient, 5 février 2010

*CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593*

Secteur d'activité : sous-traitance de fabrication d'engin de manutention

Pour une relation d'une dizaine d'années, et au vu de l'activité très majoritairement orientée vers le partenaire et dont il devait tenir compte, le préavis doit être fixé à une année. La Cour soulignant que « *prévoir une durée plus longue limite excessivement la possibilité pour une partie de rompre les relations contractuelles* ».

**Le préavis suffisant pour une relation de 10 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Bourges, 15 mars 2011

*CA Paris, 24 février 2012, RG n° 09/11304*

Secteur d'activité : fourniture en matériel de désincarcération

Une relation établie depuis moins de 10 ans ne peut être rompue en respectant un préavis de 3 mois alors que 12 mois étaient raisonnables.

**Le préavis suffisant pour une relation de 10 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Melun, 2 février 2009

*CA Paris, 7 mars 2012, RG n° 09/15757*

Secteur d'activité : distribution de produits pharmaceutique

Pour une relation de 10 ans, un préavis de 8 mois est suffisant, dès lors que la part de la relation dans le chiffre d'affaires est modeste et permet de se retourner vers d'autres fournisseurs. La rupture réalisée avec un préavis de 7 mois et non de 8 est donc fautive.

**Le préavis suffisant pour une relation de 10 ans est de 8 mois.**

Décision antérieure : T. com. Créteil, 19 mai 2009

*CA Paris, 31 mai 2012, RG n° 11/05516*

Secteur d'activité : sous-traitance d'appels téléphoniques

Le lancement d'un appel d'offres vaut manifestation de l'intention de ne pas poursuivre la relation commerciale dans les conditions antérieures et, partant, fait courir le délai de préavis fixé par l'auteur de la rupture, au moyen d'une lettre, à quatre mois. Pour une relation qui a duré plus de six années, ce délai est jugé insuffisant par la Cour. Il est par conséquent porté à 8 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 6 ans est de 8 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 7 mars 2011

*CA Versailles, 5 juin 2012, RG n° 10/09551*

Secteur d'activité : promotion de produits de santé

Le préavis de rupture de 6 mois fixé par le contrat matérialisant la relation commerciale est jugé insuffisant en raison de l'ancienneté de la relation (6 ans) et de la spécificité du marché concerné. Dans de telles circonstances, un délai d'une année aurait constitué un délai de préavis raisonnable et suffisant pour permettre à la victime de la rupture de réorganiser ses activités.

Préavis contractuellement prévu : 6 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 6 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 30 novembre 2010

*CA Lyon, 8 juin 2012, RG n° 10/08175*

Secteur d'activité : création de modèles de vêtements

L'ancienneté de la relation commerciale (cinq années) et le caractère saisonnier de l'activité justifiait le respect d'un préavis de six mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 5 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Roanne, 22 septembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 14 juin 2012, RG n° 10/22962*

Secteur d'activité : prestations de gestion de déplacements professionnels

Constitue une rupture brutale de la relation commerciale établie la résiliation, en violation du préavis contractuel, d'un contrat de partenariat formalisant la relation commerciale. Les juges d'appel estiment que l'indemnisation doit être limitée à une période de 3 mois, soit la durée du préavis contractuel non respecté, compte tenu du fait que la relation commerciale s'est nouée sur une durée d'un peu moins de neuf ans.

Préavis contractuellement prévu : 3 mois (non respecté)

**Le préavis suffisant pour une relation de 9 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Salon-de-Provence, 20 février 2009

*CA Caen, 21 juin 2012, RG n° 10/03517*

Secteur d'activité : contrat de transport de marchandises

Un fournisseur a confié, durant plusieurs années, le transport de l'essentiel de ses marchandises à deux sociétés. Après sept années de relation, le fournisseur informa, par l'envoi d'une télécopie, ses partenaires de la cessation de leurs relations moyennant un préavis de sept semaines et demi. Les sociétés de transport assignèrent le fournisseur en rupture brutale des relations commerciales établies. Pour infirmer le jugement de première instance, les magistrats retiennent que la suffisance du préavis doit s'apprécier eu égard à la durée de la relation, au volume et à la part du chiffre d'affaires réalisé avec l'auteur de la rupture. Les juges prennent soin de rappeler que le préavis doit permettre aux partenaires de se réorganiser et de retrouver de nouveaux donneurs d'ordres. En l'espèce, la Cour estime la durée du préavis suffisant à trois mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Coutances, 22 octobre 2010

*TGI Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/16595*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

Les juges rappellent que pour pouvoir rompre une relation commerciale établie sans préavis, il est nécessaire de rapporter la preuve de l'existence de fautes graves du partenaire ou d'un cas de force majeure selon l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Les juges estiment qu'il ne pouvait rompre la relation commerciale établie sans accorder un délai de préavis qu'ils estiment à six mois au regard de la durée de la relation, cinq années.

**Le préavis suffisant pour une relation de 5 ans est de 6 mois.**

*CA Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/02995*

Secteur d'activité : contrat de gestion de base de données

En l'espèce, le délai de préavis dont aurait dû bénéficier la victime est de trois mois, apprécié au regard de la durée de la relation (7 ans) et du préavis contractuellement fixé.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 décembre 2009

*CA Paris, 28 juin 2012, RG n° 11/01272*

Secteur d'activité : contrat de location de véhicule avec chauffeur

Si le préavis doit être fixé en tenant compte de la durée de la relation, il doit aussi prendre en considération la situation de dépendance économique du partenaire. En l'espèce les magistrats estiment que pour une relation de plus de cinq années, la durée du préavis suffisant doit normalement être fixée à six mois. Mais constatant l'existence d'une dépendance économique, l'auteur de la rupture étant l'unique client de la société, et en application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. ils portent le délai de préavis à douze mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 5 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Lyon, 5 janvier 2011

*CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276*

Secteur d'activité : contrat de sous-traitance de transport

La Cour, pour sanctionner la rupture brutale de la relation commerciale établie, déclare que la loi LOTI ne pose qu'un cadre supplétif. Dès lors, en contractualisant leur relation, les parties ont renoncé au contrat-cadre type prévu par cette loi et l'article L. 442-6-I, 5° C. com. trouve pleinement à s'appliquer. Faisant application de ce texte, les magistrats estiment que pour une relation ayant perduré plus de sept années, le préavis dont aurait dû

bénéficier le sous traitant est de dix huit mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2011

*CA Aix-en-Provence, 5 septembre 2012, RG n° 2012/313*

Secteur d'activité : contrat de transport

Les magistrats retiennent que l'auteur de la rupture ne peut invoquer une faute grave de son partenaire pour justifier une rupture sans préavis et estiment donc qu'il aurait dû respecter un préavis de trois mois pour une relation ayant une ancienneté de plus de huit ans.

**Le préavis suffisant pour une relation de 8 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 17 février 2011

*CA Toulouse, 12 septembre 2012, RG n° 11/00177*

Secteur d'activité : transport de marchandises

Pour apprécier la durée du préavis dont aurait dû bénéficier un transporteur, les juges se fondent sur la durée et la spécificité de la relation ainsi que sur la part du chiffre d'affaires réalisée avec l'auteur de la rupture. En l'espèce, pour une durée de cinq années et une part du chiffre d'affaires de 12%, le transporteur aurait dû bénéficier d'un préavis de quatre mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 5 ans est de 4 mois.**

Décision antérieure : T. com Toulouse, 5 janvier 2011

*CA Paris, 21 septembre 2012, RG n° 12/07229*

Secteur d'activité : contrat de licence exclusive de fabrication et de distribution

Les juges estiment que le préavis de trois mois accordé par la société C. est manifestement insuffisant au regard de la durée de la relation et considèrent que le préavis aurait dû être d'un an afin de permettre à la société G. de rechercher de nouveaux partenaires de marque, de mettre en place et de fabriquer de nouveaux produits, et de réaliser des opérations nécessaires à leur distribution et leur vente.

**Le préavis suffisant pour une relation de 8 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 mars 2011

*CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/01157*

Secteur d'activité : Approvisionnement en médicaments

Les parties sont libres de mettre fin à leurs relations, sans qu'il ne soit justifié d'aucun motif, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée suffisante. S'agissant d'une lettre notifiant la résiliation, le préavis court à compter de sa réception et non de son expédition et doit, par ailleurs, être exécuté loyalement, une chute brutale du chiffre d'affaires réalisé serait susceptible de révéler le contraire.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Marseille, 13 décembre 2010

*CA Paris, 21 novembre 2012, RG n° 10/08275*

Secteur d'activité : Relation entre la centrale de référencement d'un réseau de franchisés spécialisés dans les installations de chauffage et un fournisseur sélectionné

Les juges estiment qu'au regard de la durée, huit années, de la relation, le préavis suffisant dont aurait dû bénéficier la victime est de six mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 8 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 16 février 2010

*CA Caen, 20 décembre 2012, RG n° 10/03517*

Secteur d'activité : transport de marchandises

Les juges estiment qu'au regard de la durée, sept années, de la relation le préavis suffisant dont aurait dû bénéficier la victime est de trois mois et non de sept semaines et demi.

**Le préavis suffisant pour une relation de 7 ans est de 3 mois.**

Décision antérieure : T. com. Coutances, 22 octobre 2010



- **Des relations commerciales établies d'une durée comprise entre 10 et 20 ans**

*CA Poitiers, 13 janvier 2012, RG n° 10/02711*

Secteur d'activité : mise en place et exploitation d'une station d'élevage d'alevins

Si la relation a duré 20 ans, seule la clause de préavis, fixant celui-ci à 12 mois, est visée afin d'estimer que le préavis aurait dû être d'1 an.

Préavis contractuellement prévu : 1 an (non respecté)

**Le préavis suffisant pour une relation de 20 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Niort, 28 avril 2010

*CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294*

Secteur d'activité : fourniture de bijoux

Pour une relation de 13 ans, et au regard de son importance quantitative, le préavis doit être de 2 ans.

**Le préavis suffisant pour une relation de 13 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009

*CA Versailles, 31 janvier 2012, RG n° 10/08011*

Secteur d'activité : Transport public de voyageur

Pour une relation de 10 ans, le préavis est évalué à 1 an.

**Le préavis suffisant pour une relation de 10 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Versailles, 13 octobre 2010

*T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281*

Secteur d'activité : distribution en France de produits allemands

Compte tenu de la durée de 20 ans de la relation, dans un domaine de pointe avec des personnels ayant une formation spécifique de haut niveau, le délai de préavis aurait dû être de 2 ans et non de 8 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 20 ans est de 2 ans.**

*CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117*

Secteur d'activité : prestation de microfilmage à durée déterminée et engagement de chiffre d'affaires minimal

Une relation de 13 ans appelle un préavis de 1 an et non de 2 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 13 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 mai 2010

*CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556*

Secteur d'activité : fourniture de vêtements sous marque de distributeur

Pour une relation de 15 ans, le préavis accordé de deux saisons, soit une année est insuffisant. Au vu de l'ancienneté de la relation, de l'état de dépendance économique et d'une fabrication sous marque de distributeur, le préavis aurait dû être de 2 ans soit quatre saisons.

**Le préavis suffisant pour une relation de 15 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 15 juin 2009

*CA Aix-en-Provence, 8 mars 2012, n° 10/16252*

Secteur d'activité : distribution de produit cosmétique sous licence de savoir-faire, brevet et marque

Une relation de 11 ans appelle un préavis de 12 mois, compte tenu de la saisonnalité des produits, des investissements réalisés pour développer un produit conforme aux normes européennes, de la part de marché de l'activité, des difficultés pour développer un marché de remplacement après avoir perdu un partenaire qui se présente lui-même comme un acteur majeur de ce marché.

**Le préavis suffisant pour une relation de 11 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Aix-en-Provence, 26 juillet 2010

*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*

Secteur d'activité : approvisionnement en vin d'un négociant

Alors que la relation est de 10 ans, il doit être tenu compte de son évolution qui avait conduit à la réduction de moitié du volume d'affaires peu avant la rupture pour évaluer le préavis à 6 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 10 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : TGI Libourne, 17 juin 2010

*CA Saint-Denis de la Réunion, 19 mars 2012, RG n° 11/00770*

Secteur d'activité : fourniture d'engrais

Un préavis de 17 mois aurait dû être accordé compte tenu de la durée de la relation (17 ans).

**Le préavis suffisant pour une relation de 17 ans est de 17 mois.**

Décision antérieure : T. com. Saint-Denis de la Réunion, 7 mars 2011

*T. com. Bobigny, 20 mars 2012, RG n° 2010F01075*

Secteur d'activité : prestation de nettoyage de magasins

Pour des relations de 18 ans ou de 10 ans entre le prestataire et des filiales d'un même groupe, la rupture sans préavis pour les unes ou avec un préavis variant entre 4 et 6 mois pour les autres est brutale. Le tribunal ne se prononce pas sur le préavis qui aurait dû être respecté.

*CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 10/05010*

Secteur d'activité : distribution sélective de prêt-à-porter

Le distributeur est à l'origine de la rupture de la relation commerciale établie qui le liait à un distributeur depuis six années sans qu'aucun préavis écrit ne soit intervenu. Compte tenu de la nature de la relation, de sa durée (15 ans) ainsi que du délai nécessaire pour pallier les conséquences de la rupture, la Cour fixe la durée du préavis suffisant à six mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 15 ans est de 6 mois.**

Décision antérieure : T. com. Créteil, 16 février 2010

*CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 10/21704*

Secteur d'activité : fourniture de pièces pour matériel électronique

L'arrêt de toute commande pendant trois mois et sans notification écrite d'un quelconque préavis constitue une rupture brutale de la relation commerciale établie. Eu égard l'ancienneté de la relation commerciale (16 ans), son intensité (le chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise évincée avec l'auteur de la rupture est de l'ordre de 30 % pour les quatre années ayant précédées la rupture) et le secteur d'activité concerné, un préavis d'une durée d'un an aurait dû être consenti.

**Le préavis suffisant pour une relation de 16 ans est d'1 an.**

Décision antérieure : T. com. Evry, 14 octobre 2010

*CA Toulouse, 23 mai 2012, RG n° 10/05591*

Secteur d'activité : fourniture de produits de chimie

Est jugé insuffisant le préavis de 10 mois et demi fixé par l'auteur de la rupture dans une lettre de notification de la rupture. La Cour a alors estimé que l'ancienneté « *exceptionnelle* » de la relation, d'une durée d'au moins 25 ans, justifiait un préavis de deux ans, sans avoir à prendre en compte les recommandations du syndicat de la branche d'activité en question.

**Le préavis suffisant pour une relation d'au moins 25 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 23 septembre 2010

*CA Paris, 8 juin 2012, RG n° 09/25150*

Secteur d'activité : prestations d'assurance

En raison de la régularité et l'ancienneté de la relation commerciale (11 ans), un préavis d'une durée de 2 mois est insuffisant. La Cour d'appel confirme la décision des premiers juges qui ont fixé la durée du préavis raisonnable à hauteur de quatorze mois.

Préavis contractuellement prévu : 2 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 11 ans est de 14 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 2 décembre 2009

*CA Montpellier, 10 juillet 2012, RG n° 11/01990*

Secteur d'activité : contrat de partenariat

Les juges estiment qu'au regard de la durée, quinze années, et de l'intensité, 30% de son chiffre d'affaires global,

de la relation, le préavis suffisant dont aurait dû bénéficier la victime est de 18 mois et non de 6 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 15 ans est de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Montpellier, 16 mars 2011

*CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018*

Secteur d'activité : contrat de concession automobile

Le règlement CE 1400/2002, applicable en l'espèce, conditionne l'exemption à la stipulation d'un préavis de six mois en cas de non renouvellement du contrat ou de deux ans, pouvant être porté à un an, lorsqu'une réorganisation est nécessaire, en cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée. Ils précisent, toutefois, que ce règlement n'a pas vocation à suppléer, écarter ou compléter les dispositions d'ordre public interne de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Dès lors, les durées minimales qu'il prévoit ne résultent ni des usages du commerce ni d'accords professionnels et ne peuvent y être assimilées pour apprécier la durée du préavis minimale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. En conséquence et au regard des différents éléments apportés, ils estiment que le préavis d'un an accordé par le concédant était insuffisant et le portent à dix huit mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 18 ans est de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 25 janvier 2011

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/17783*

Secteur d'activité : distribution de parfums et cosmétiques de luxe

S'agissant d'une relation commerciale établie de 12 ans représentant une part du chiffre d'affaires importante et en progression constante, il convenait de respecter un préavis de 18 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 12 ans est de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 février 2008, RG n° 2004025675

- ***Des relations commerciales établies d'une durée supérieure à 20 ans***

*TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900*

Secteur d'activité : prestation d'impression d'un journal

Pour une relation de 30 ans, d'une « *stabilité exceptionnelle* » et au vu de sa part modeste mais néanmoins non négligeable (entre 10 et 19% du chiffre d'affaires), le préavis aurait dû être de 9 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 30 ans est de 9 mois.**

*CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700*

Secteur d'activité : concession automobile

Au vu de l'ancienneté de la relation (plus de 30 ans) et de l'état de dépendance du partenaire (plus de 60 % du chiffre d'affaires et plus de 50% de sa marge brute), le délai de préavis aurait dû être de 24 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 30 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Brive, 10 décembre 2010

*CA Toulouse, 29 février 2012, RG n° 09/00989*

Secteur d'activité concerné : convention d'approvisionnement en textile pour automobile

Une relation de 22 ans appelle un préavis de 8 mois, au regard de « *l'environnement économique de l'activité* », du contexte de mono-clientèle, du contexte économique tel la crise automobile et du respect partiel d'un préavis.

**Le préavis suffisant pour une relation de 22 ans est de 8 mois.**

Décision antérieure : T. com. Foix, 16 février 2009

*CA Nîmes, 8 mars 2012, RG n° 11/00692*

Secteur d'activité : fourniture d'un grand distributeur en fruits et légumes

Une relation de 37 ans, en raison du caractère partiel de la rupture, du caractère saisonnier et annuel de la commercialisation des fruits et légumes frais, appelle le respect d'un préavis d'1 an.

**Le préavis suffisant pour une relation de 37 ans est de 1 an.**

Décision antérieure : T. com. Avignon, 8 mars 2012

*CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 09/24566*

Secteur d'activité : fourniture de produits de cure

La Cour fixe la durée du préavis que le distributeur aurait dû respecter à 12 mois. Cette durée est relevée à 24 mois car la relation portait sur la fourniture de produits sous marque de distributeur. Pour déterminer la durée du préavis, la Cour a pris en considération la nature de la relation commerciale (d'une relation d'exclusivité réciproque), sa durée (39 ans) et son intensité (le fournisseur réalisait 82 % de son chiffre d'affaires avec le distributeur).

**Le préavis suffisant pour une relation de 39 ans est de 1 an.**

Décision antérieure : T. com. Paris, 5 novembre 2009

*T. com. Paris, 19 mars 2012, RG n° 2010076982*

Secteur d'activité : distribution sélective de montres de luxe

Il apparaît que le préavis de 6 mois accordé par le contrat de distribution sélective matérialisant la relation commerciale est insuffisant compte tenu de l'ancienneté de la relation (le distributeur vendait les montres de la marque du concédant depuis 1957 et le contrat de distribution sélective conclu en 2000 a été résilié en 2010), de l'importance du chiffre d'affaires du distributeur réalisé avec le concédant (entre 23 et 30 %), du poids des investissements réalisés dans l'intérêt de ce dernier (mise en place d'un atelier de service après-vente dédié aux produits du concédant et embauche d'un horloger formé à leur réparation) et de la spécificité du marché de l'horlogerie de luxe tenant au leadership mondial du concédant et rendant difficile la mise en place d'une solution de substitution. Il est par conséquent porté à 18 mois par le tribunal.

Préavis contractuellement prévu : 6 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 50 ans est de 18 mois.**

*CA Nîmes, 10 mai 2012, RG n° 10/00680*

Secteur d'activité : concession de matériels agricoles

Pour déterminer le préavis suffisant, il convient de tenir compte de la situation des partenaires dans le domaine concerné (la commercialisation de matériel agricole dans une partie du département de la Lozère), du caractère exclusif de cette relation commerciale en raison de l'existence d'une clause de non-concurrence due par le concessionnaire et de sa durée (44 années). Ainsi, la Cour a estimé que le préavis de 9 mois était insuffisant et que 24 mois était nécessaire.

**Le préavis suffisant pour une relation de 44 ans est de 24 mois.**

Décision antérieure : T.G.I. Mende, 26 janvier 2010

*CA Versailles, 12 juin 2012, RG n° 10/03892*

Secteur d'activité : fourniture de jouets

Eu égard à l'ancienneté de la relation commerciale, établie depuis une vingtaine d'années, des spécificités particulières du marché du jouet connues des deux partenaires, en l'occurrence les dates des principaux salons professionnels et des demandes en vue des référencements, le préavis de 9 mois accordé est jugé insuffisant pour permettre à la victime de la rupture de trouver, pour les sélections de Noël 2008, des solutions de substitution. Le délai est par conséquent porté à 16 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 20 ans est de 16 mois.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 19 janvier 2010

*CA Lyon, 6 septembre 2012, RG n° 10/05522*

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

Pour apprécier la durée du préavis, les magistrats prennent en considération la durée de la relation, son intensité accrue en présence d'une quasi exclusivité ainsi que le degré de technicité des produits. En l'espèce, ils apprécient, au regard de l'ensemble de ces éléments, à un an la durée du préavis suffisant.

**Le préavis suffisant pour une relation de 20 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : T. com. Lyon, 20 avril 2010

*Cass. Com, 11 septembre 2012, pourvoi n°11-14.620, 855*

Secteur d'activité : contrat de référencement

Les juges estiment que pour une relation commerciale établie sur une période de plus de trente années et dont la part de chiffre d'affaires était toujours restée modeste, le délai de préavis aurait dû être d'une année et non de

quatre mois. Pour apprécier la durée du préavis, la Cour prend en considération, en outre, de la durée de la relation, les difficultés qu'avaient rencontrées les parties dans la négociation de leurs contrats qui, selon elle, étaient de nature à affecter la pérennité de la relation.

**Le préavis suffisant pour une relation de 30 ans est de 12 mois.**

Décision antérieure : CA Paris, 19 janvier 2011

*CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699*

Secteur d'activité : contrat de transport et d'installation

Un fabricant de meubles met fin à une relation de 22 ans qu'il entretenait avec un partenaire chargé de transporter les meubles et de procéder à leur installation.

Pour apprécier la durée du préavis, les juges soulignent que si le fabricant se présentait comme un apporteur d'affaires sans commission, il veillait au respect de son image de marque par son partenaire, en imposant le respect d'une grille tarifaire impérative, une façon de travailler précise et un contrôle du travail, alors que les dates de montage que le prestataire devait respecter étaient convenues directement entre le fabricant et son client. Ces éléments permettent d'établir une dépendance économique du prestataire, même en l'absence d'exclusivité, dès lors que ce dernier ne pouvait satisfaire de tels impératifs tout en travaillant pour la concurrence. Cette « *situation aggravante* » conduit à réévaluer le préavis qui aurait dû être respecté, de 18 mois, selon les premiers juges, à 24 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 22 ans est de 24 mois.**

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 mars 2010

*CA Versailles, 2 octobre 2012, RG n° 11/03641*

Secteur d'activité : contrat de distribution

Les juges estiment le délai dont aurait dû bénéficier le distributeur à 18 mois au regard de la durée de la relation commerciale (22 ans) et sanctionne, par conséquent, le fournisseur qui n'a accordé qu'un délai de 3 mois.

**Le préavis suffisant pour une relation de 22 ans est de 18 mois.**

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 3 mai 2011

*CA Montpellier, 13 novembre 2012, RG n° 11/08770*

Secteur d'activité : Relation entre un imprimeur et un éditeur

Pour sortir d'une relation commerciale établie d'une durée de 37 années, un préavis de deux ans était nécessaire.

**Le préavis suffisant pour une relation de 37 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Béziers, 31 mai 2010

*CA Toulouse, 12 décembre 2012, RG n° 11/02819*

Secteur d'activité : transports d'agrégats à l'aide d'un tracteur mis à disposition exclusive

Engage sa responsabilité au titre de la rupture brutale des relations commerciales établies la société qui, ayant eu recours aux services d'un transporteur depuis 38 ans, met fin à cette relation sans donner un préavis écrit. Peu importe qu'un changement de fournisseur et de calcul de prix de vente intégrant le transport soit à l'origine de cette décision, eu égard à la très longue durée de la relation. L'indemnisation doit être déterminée en considération du seul résultat d'exploitation sans intégrer le coût de rémunération du gérant.

**Le préavis suffisant pour une relation de 38 ans est de 2 ans.**

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 12 mai 2011

## **5. L'évaluation du préjudice**

### **5.1 La perte de la marge brute que la victime pouvait escompter**

#### **5.1.1 Application du mode classique de calcul**

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

*CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530*

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356*

*TGI Paris, 25 janvier 2012, RG n° 11/01900*

*T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281*  
*CA Aix-en-Provence, 9 février 2012, RG n° 10/13409*  
*CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593*  
*CA Toulouse, 29 février 2012, RG n° 09/00989*  
*CA Bordeaux, 8 mars 2012, n° 10/06656*  
*CA Reims, 13 mars 2012, RG n° 10/02407*  
*T.G.I. Paris, 11 mai 2012, RG n° 09/17922*  
*CA Paris, 12 mai 2012, RG n° 10/05010*  
*CA Paris, 16 mai 2012, RG n° 10/21704*  
*T.G.I. Paris, 22 mai 2012, RG n°10/16538*  
*CA Toulouse, 23 mai 2012, RG n°10/05591*  
*CA Versailles, 5 juin 2012, RG n°10/09551*  
*CA Paris, 6 juin 2012, RG n° 10/15738*  
*CA Paris, 8 juin 2012, RG n° 09/25150*  
*CA Versailles, 12 juin 2012, RG n° 10/03892*  
*CA Paris, 14 juin 2012, RG n° 11/11350*  
*CA Aix-en-Provence, 14 juin 2012, RG n° 10/22962*  
*CA Nancy, 20 juin 2012, RG n° 10/01183*  
*CA Amiens, 21 juin 2012, RG n°11/01055*  
*CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055*  
*CA Caen, 21 juin 2012, RG n° 10/03517*  
*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/08525*  
*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 11/10306*  
*CA Paris, 27 juin 2012, RG n° 10/04245*  
*CA Aix-en-Provence, 28 juin 2012, RG n° 11/00654*  
*CA Paris, 28 juin 2012, RG n° 11/01272*  
*CA Montpellier, 10 juillet 2012, RG n° 11/01990*  
*CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276*  
*CA Versailles, 4 septembre 2012, RG n° 11/01018*  
*CA Aix-en-Provence, 5 septembre 2012, RG n° 2012/313*  
*CA Lyon, 6 septembre 2012, RG n° 10/05522*  
*CA Paris, 6 septembre 2012, RG n° 09/13041*  
*CA Rennes, 11 septembre 2012, RG n° 11/03638*  
*CA Toulouse, 11 septembre 2012, RG n° 11/00420*  
*Cass. Com., 11 septembre 2012, pourvoi n°11-14.620, 855*  
*CA Paris, 12 septembre 2012, RG n° 10/04096*  
*CA Rouen, 12 septembre 2012, RG n° 11/03761*  
*CA Toulouse, 12 septembre 2012, RG n° 11/00177*  
*CA Nîmes, 13 septembre 2012, RG n°11/01434*  
*CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699*  
*CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/23404*  
*CA Paris, 21 septembre 2012, RG n° 12/07229*  
*CA Montpellier, 25 septembre 2012, RG n° 11/04449*  
*CA Rennes, 25 septembre 2012, RG n° 10/01473*  
*Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n°11-24.301*  
*Cass. com., 25 septembre 2012, pourvoi n° 11-24.425, 11-24.627, 915*  
*TGI Paris, 27 septembre 2012, RG n° 10/16595*  
*CA Metz, 27 septembre 2012, RG n° 09/01441*  
*CA Versailles, 2 octobre 2012, RG n° 11/03641*  
*CA Nancy, 3 octobre 2012, RG n° 10/03223*  
*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*  
*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/17783*  
*CA Paris, 10 octobre 2012, RG n° 09/22994*  
*CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/17299*  
*CA Paris, 11 octobre 2012, RG n° 11/07877*

CA Amiens, 11 octobre 2012, RG n° 09/03160  
CA Paris, 18 octobre 2012, RG n° 10/16252  
CA Lyon, 18 octobre 2012, RG n° 11/00776  
TGI Paris, 19 octobre 2012, RG n° 10/06815  
CA Aix-en-Provence, 25 octobre 2012, RG n° 11/07808  
CA Paris, 26 octobre 2012, RG n° 10/23329  
CA Versailles, 30 octobre 2012, RG n° 11/03125  
Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-24.570  
CA Colmar, 7 novembre 2012, RG n° 09/00456  
CA Montpellier, 13 novembre 2012, RG n° 11/08770  
CA Paris, 14 novembre 2012, RG n° 09/18994 et 10/3282  
CA Paris, 15 novembre 2011, RG n° 11/10548  
CA Paris, 06 décembre 2012, RG n° 10/13678  
CA Toulouse, 12 décembre 2012, RG n° 11/02819  
TGI Paris, 14 décembre 2012, RG n° 10/16174  
CA Caen, 20 décembre 2012, RG n° 10/03517

### Précisions

CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294

Secteur d'activité : fourniture de bijoux

Doit être censurée la décision ne retenant pas le mode classique de calcul car « le préjudice doit être fixé au regard de la marge brute moyenne et non du chiffre d'affaires ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009

CA Versailles, 14 février 2012, RG n° 09/02118

Secteur d'activité : concession de vente et de service de matériel agricole

Alors que l'auteur de la rupture conteste la référence à la marge brute car la cessation de l'activité conduit le partenaire à ne pas supporter certains frais, la Cour d'appel souligne que cette référence demeure opportune, dès lors que l'activité est brutalement ralentie et que, dans le même temps, le partenaire continue de supporter les mêmes charges et que certains éléments de son équipement se sont trouvés temporairement sous employés. Elle estime encore qu'il convient de prendre en considération la constante progression de la marge du créancier de l'indemnisation.

Décision antérieure : T. com. Versailles, 29 juin 2007

CA Saint-Denis de la Réunion, 19 mars 2012, RG n° 11/00770

Secteur d'activité : fourniture d'engrais

La Cour condamne le fournisseur à réparer le préjudice résultant du caractère abusif de la rupture et correspondant à la marge brute qui aurait pu être réalisée « durant la période d'insuffisance de préavis ». Cette dernière est estimée à 40 % du chiffre d'affaires moyen pour les trois années précédant la rupture, eu égard au secteur d'activité concerné.

Décision antérieure : T. com. Saint-Denis de la Réunion, 7 mars 2011

CA Paris, 4 avril 2012, RG n° 09/25117

Secteur d'activité : prestations de transport de personnes

L'indemnité qui tend à réparer le préjudice subi correspond à la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires qui aurait dû être perçue si un préavis conforme aux usages avait été consenti. Pour l'activité de transport, cette marge brute correspond au chiffre d'affaires auquel il faut soustraire les frais d'essence.

Décision antérieure : T.G.I. Créteil, 30 novembre 2009

CA Versailles, 11 juin 2012, RG n° 11/01014

Secteur d'activité : fourniture de prestations de communication

L'indemnisation doit être fixée par référence à la perte subie, non pas du chiffre d'affaires, mais de la marge bénéficiaire qui aurait pu être réalisée. Pour ce faire, il est tenu compte du chiffre d'affaires mensuel moyen sur les deux dernières années dont il est justifié, ramené aux trois mois de préavis, et des charges externes et internes

normalement exposées pour sa réalisation.

Décision antérieure : T. com. Pontoise, 30 novembre 2010

*CA Lyon, 6 septembre 2012, RG n° 10/05522*

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

Seule la brutalité de la rupture doit être indemnisée sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Le préjudice initial s'apprécie au regard de la perte de marge brute qu'aurait réalisé la victime si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant. D'autres préjudices peuvent être invoqués, notamment un préjudice économique complémentaire, s'ils trouvent leur cause dans la brutalité et non dans la rupture elle-même.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 20 avril 2010

*CA Toulouse, 11 septembre 2012, RG n° 11/00420*

Secteur d'activité : accord de partenariat

La résiliation par anticipation d'un contrat à durée déterminée, sans qu'elle puisse être justifiée par des manquements suffisamment graves de la part du cocontractant, tombe nécessairement dans le champ d'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. Prenant acte de la brutalité de la rupture du fait de l'absence de tout préavis écrit, les juges apprécient le préjudice au regard du gain manqué et de la perte éprouvée. L'évaluation du dommage s'apprécie au regard de la marge bénéficiaire brute que la société victime aurait été en droit d'escompter si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 24 janvier 2011

*CA Paris, 12 septembre 2012, RG n° 10/04096*

Secteur d'activité : contrat de distribution

Le préjudice qui découle d'une rupture brutale de relations commerciales établies est constitué de la perte subie ou du gain dont la victime a été privée. L'indemnité qui tend à réparer ce type de préjudice correspond à la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires qui aurait dû être perçue si un préavis conforme aux usages du commerce avait été consenti.

Décision antérieure : T. com. Paris, 16 février 2010

*CA Douai, 18 septembre 2012, RG n° 11/05341*

Secteur d'activité : contrat de fourniture

Bien que constatant la brutalité de la rupture au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., les magistrats refusent de l'indemniser au motif que le chiffre d'affaires réalisé par le fournisseur consécutivement à la rupture brutale est supérieur à celui antérieur à celle-ci, de sorte qu'aucune perte de marge brute n'est démontrée.

Décision antérieure : T. com. Roubaix-Tourcoing, 30 juin 2011

*CA Paris, 19 septembre 2012, RG n° 10/23404*

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

Le préjudice résultant de la brutalité de la rupture consiste non dans la perte du chiffre d'affaires mais dans la perte de marge brute qui aurait pu être réalisée sur le gain manqué.

Décision antérieure : T. com. Paris, 25 novembre 2010

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : contrat de transport

En matière de contrat de transport, le préjudice subi par la victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies s'apprécie au regard de la marge brute qu'elle aurait réalisé si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant. La marge brute ne s'apprécie qu'au regard de l'activité effective du transporteur et doit prendre en compte le coût du carburant s'agissant d'un produit consommé par le transporteur pour réaliser sa prestation.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011

*CA Paris, 06 décembre 2012, RG n° 10/13678*

Secteur d'activité : Contrat de partenariat et des prestations de services entre une enseigne de la grande distribution et un vendeur de meubles et luminaires.

Le préjudice réparable aux termes de l'article L.442-6-1, 5° C. com. est celui causé par la rupture brutale et en premier lieu le gain manqué pendant la période de préavis.

Décision antérieure : T. com. Evry, 19 mai 2010



### 5.1.2 Application d'un autre mode de calcul

*CA Dijon, 19 janvier 2012, RG n° 11/00354*

Secteur d'activité : exportation et distribution de vin en Estonie

Compte tenu des 8 années d'ancienneté et du chiffre d'affaires annuel de 17 755 euro, la Cour estime « *que la somme de 15 000 euros réparera l'entier préjudice causé par la rupture sans préavis* », sans toutefois évaluer le préavis raisonnable attendu au vu de la durée de la relation.

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 14 janvier 2011

*CA Douai, 19 janvier 2012, RG n° 10/07486*

Secteur d'activité : transport de marchandises

L'indemnisation de 7950 euro correspond au montant du chiffre d'affaires réalisé sur la période de préavis défaillante.

Décision antérieure : T. com., Roubaix Tourcoing, 8 septembre 2010

*CA Aix-en-Provence, 26 janvier 2012, RG n° 10/15336*

Secteur d'activité : transport de marchandise

S'il revient à la victime de la brutalité de démontrer son préjudice, il importe peu que son chiffre d'affaires n'ait pas chuté dès lors que le résultat d'exploitation a chuté sur la même période « *notamment en l'état du nécessaire remboursement de trois camions acquis [...] et qu'elle ne conteste pas avoir partiellement rentabilisé [...] qu'il lui sera donc alloué, à titre de dommage et intérêts une somme de 15 0000 euros*».

Décision antérieure : arrêt sur renvoi de cassation, Cass. com., 11 mai 2010

*CA Rouen, 26 janvier 2012, RG n° 11/03156*

Secteur d'activité : prestation d'architecture

Allouant la somme de 3 000 euros en réparation du préjudice, au vu de la durée des relations commerciales et des circonstances inexpliquées de la rupture, sans toutefois préciser ni la durée de la relation ni la marge brute réalisée par la victime de la rupture.

Décision antérieure : TI Rouen, 23 mai 2011

*CA Rennes, 21 février 2012, RG n° 10/01759*

Secteur d'activité : approvisionnement en plants de pommes de terre

L'indemnisation de la brutalité de la rupture d'une relation fondée sur des commandes annuelles est calculée d'après le volume de la commande attendue (elle-même établie au vu du tonnage des années antérieures), diminué forfaitairement car cette « *perte a pu être partiellement compensée par d'autres débouchés* », parce que l'intégralité des frais de production n'aurait pas pu être évité par un préavis suffisant et parce que la baisse du chiffre d'affaires de la victime n'est pas équivalente à l'indemnité réclamée. L'indemnisation est donc évaluée à 60 000 euros.

Décision antérieure : T. com. Lorient, 5 février 2010

*CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556*

Secteur d'activité : fourniture de vêtements sous marque de distributeur

La victime étant en situation de dépendance économique et fabricant le produit sous marque de distributeur, le préjudice à prendre en compte consiste en une perte de chance de réaliser avec succès une restructuration pour laquelle des démarches avaient été initiées mais pour laquelle elle n'a pas disposé de temps suffisant. Ce préjudice est fixé à 96 000 euros.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 15 juin 2009

*T. com. Bobigny, 20 mars 2012, RG n° 2010F01075*

Secteur d'activité : prestation de nettoyage de magasins

Pour des relations de 18 ans ou de 10 ans entre le prestataire et des filiales d'un même groupe, la rupture sans préavis pour les unes ou avec un préavis variant entre 4 et 6 mois pour les autres est brutale. Le tribunal ne se prononce pas sur le préavis qui aurait dû être respecté mais évalue directement le préjudice à 20 000 euros.

CA Lyon, 8 juin 2012, RG n° 10/08175

Secteur d'activité : création de modèles de vêtements

Le préjudice subi par la victime de la rupture brutale correspond à la perte de chiffre d'affaires sur la collection hiver 2009-2010 en raison du caractère saisonnier de l'activité. Il n'y a donc pas lieu d'ajouter une perte de chiffre d'affaires sur la durée d'insuffisance du préavis résultant de la moyenne du chiffre d'affaires des deux saisons car cela ferait « *double emploi* ».

Décision antérieure : T. com. Roanne, 22 septembre 2010

CA Rennes, 11 septembre 2012, RG n° 11/03638

Secteur d'activité : contrat d'approvisionnement

Le préjudice indemnisable par l'auteur d'une rupture brutale doit correspondre à l'activité que les parties avaient elles-mêmes prévue pour l'exercice suivant la rupture effective des relations.

Décision antérieure : T. com. Nantes, 28 avril 2011

Cass. com., 18 décembre 2012, pourvoi n° 11-17.872

Secteur d'activité : approvisionnement exclusif

Un distributeur de systèmes de vidéosurveillance a conclu un contrat d'approvisionnement exclusif d'une durée de trois ans avec tacite reconduction. Le fournisseur lui a notifié la résiliation du contrat puis l'a fait assigner en paiement de factures impayées. Le distributeur mis en redressement judiciaire, le représentant des créanciers a recherché la responsabilité du fournisseur pour rupture brutale d'une relation commerciale établie. Le fournisseur reproche à la cour d'appel d'avoir rejeté sa demande de compensation entre sa créance et les dommages-intérêts auxquels il a été condamné pour rupture brutale. L'arrêt est confirmé, faute de connexité entre les deux dettes, la créance du fournisseur découlant d'un contrat d'approvisionnement exclusif, celle du distributeur découlant d'une faute quasi-délictuelle.

Décision antérieure : CA Montpellier, 8 février 2011

## **5.2 Le manque à gagner pendant la durée de préavis dont la victime pouvait espérer bénéficier**

CA Paris, 18 janvier 2012, RG n° 09/20944

Secteur d'activité : contrat de location gérance

Le préjudice consécutif à la rupture brutale d'un contrat de location-gérance consiste en la perte de la redevance sur la période de préavis défaillante.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 22 septembre 2009

CA Paris, 13 juin 2012, RG n° 10/24787

Secteur d'activité : prestation de promotions publicitaires

Le jugement des premiers juges est confirmé sur la somme allouée, soit 5.000 € au titre du « *manque à gagner résultant de l'absence de commercialisation de ses produits sur les sites Orange.fr et Voilà.fr* ». En effet, le tribunal s'est prononcé par des motifs pertinents, non contestés par le responsable, en se fondant sur les modalités de calcul présentées par la victime de la rupture et sur la base d'une durée de quatre mois correspondant à la durée de préavis non accordée retenu par la Cour.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 novembre 2010

CA Toulouse, 20 juin 2012, RG n° 08/04847

Secteur d'activité : sous-traitance de services de réparation de véhicules automobiles

La victime de la rupture brutale doit être indemnisée pour le manque à gagner subi du fait de la remise de 30 % consentie par le sous-traitant sur la prestation sous-traitée portant sur un volume restant de 109 véhicules au jour de la rupture. La Cour évalue ce préjudice à 31.621,80 €

Décision antérieure : T. com. Foix, 21 juillet 2008

## **5.3 La perte de chance**

Com., 31 janvier 2012, n° 10-27603

Secteur d'activité : contrat de franchise

Alors que le moyen reproche une contrariété des motivations de l'indemnisation allouée en appel, les juges ayant qualifié le préjudice subi d'une perte de chance d'obtention des bénéficiaires sur la période de préavis défaillante sans

toutefois appliquer un abattement eu égard à l'aléa affectant la réalisation de la chance perdue, la Cour de cassation rejette le moyen comme tendant à remettre en cause l'appréciation souveraine du montant du préjudice par les juges du fond.

Décision antérieure : CA Paris, 6 octobre 2012

*CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556*

Secteur d'activité : fourniture de vêtements sous marque de distributeur

Le préjudice à prendre en compte consiste en une perte de chance de réaliser avec succès une restructuration (la victime étant en situation de dépendance économique et fabricant le produit sous marque de distributeur), pour laquelle des démarches avaient été initiées, mais pour laquelle elle n'a pas disposé de temps suffisant. Ce préjudice est fixé à 96 000 euros.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 15 juin 2009

#### **5.4 La perte du chiffre d'affaires**

*CA Poitiers, 13 janvier 2012, RG n° 10/02711*

Secteur d'activité : mise en place et exploitation d'une station d'élevage d'alevins

L'indemnisation correspond à la moyenne des résultats nets comptables des trois dernières années.

Décision antérieure : T. com. Niort, 28 avril 2010

*CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117*

Secteur d'activité : prestation de microfilmage à durée déterminée et engagement de chiffre d'affaires minimal

Le préjudice subi correspond au chiffre d'affaires du dernier contrat après déduction des charges non exposées sur les matières première non consommées (5% puisque l'essentiel de l'activité était composée de charges fixes).

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 mai 2010

*CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699*

Secteur d'activité : contrat de transport et d'installation

S'agissant d'une activité de prestation de service, les juges estiment que la « *marge brute se confond avec le chiffre d'affaires* » et appliquent alors la moyenne mensuelle dudit chiffre sur les 23 mois de préavis défailants. Ils précisent qu'il n'y a pas lieu d'allouer une indemnisation supplémentaire au titre de la dépendance car celle-ci est déjà prise en compte comme « *facteur aggravant* » de la rupture afin d'établir la durée du préavis.

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 mars 2010

*CA Besançon, 28 novembre 2012, RG n° 11/00702*

Secteur d'activité : fourniture de matériel médical

La victime de la rupture brutale ne saurait obtenir de son auteur l'indemnisation de la perte de son fonds de commerce dès lors que les motifs avancés par celui-ci pour rompre les relations ne sont pas illégitimes et qu'elle ne démontre pas son incapacité à se réorganiser avec d'autres fournisseurs.

Décision antérieure : T. com. Besançon

#### **5.6 Les investissements réalisés par la victime**

*CA Toulouse, 20 juin 2012, RG n° 08/04847*

Secteur d'activité : sous-traitance de services de réparation de véhicules automobiles

Des dommages et intérêts à hauteur de 5.000 € sont alloués à la victime de la rupture en réparation du préjudice correspondant au « *surcoût de production* ». En effet, l'existence de surcharges de coût qui ne sont pas apparues dans les comptes sociaux suite à cette rupture signifie que des prestations ont été effectuées par l'artisan au-delà de ses heures hebdomadaires de travail afin de pouvoir honorer ses commandes, conformément aux attestations versées aux débats qui indiquent que l'artisan a dû travailler les week-ends sur la période considérée.

Décision antérieure : T. com. Foix, 21 juillet 2008

*CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055*

Secteur d'activité : fourniture d'équipements et de produits agricoles

Le préjudice découlant du caractère brutal de la rupture doit inclure le « *surcoût d'amortissement* » qui correspond

aux investissements non encore amortis spécifiquement engagés pour satisfaire un besoin explicite du partenaire commercial. Pour l'achat d'équipements d'un montant total de 203.610 € amortissable sur 10 ans et pour lequel il restait en 2004 deux années à courir pour assurer un complet amortissement, l'expert judiciaire a fourni à la Cour les éléments permettant de chiffrer le « *surcoût d'amortissement* » pour l'année 2004 à la somme de 11.050 €  
Décision antérieure : T.G.I. Senlis, 18 décembre 2007

### **5.7 Les stocks**

*CA Paris, 11 janvier 2012, RG n° 10/10530*

Secteur d'activité : convention de vente relative à une offre de produit en téléachat

Doit être refusée l'indemnisation du stock d'étiquettes non utilisé du fait de la rupture, car si le préavis indemnisé avait été respecté, les étiquettes auraient été apposées aux frais de la victime alors que l'acquisition de ce stock avait pour objet de lui permettre de faire face à ses obligations contractuelles, sans aucun engagement de reprise par le cocontractant.

De même ne peut prospérer la demande relative à l'indemnisation d'un abus de droit dans la rupture, les circonstances invoquées au soutien de cette prétention étant celles caractérisant la brutalité et ne sauraient justifier une double indemnisation.

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 juin 2009

*CA Orléans, 12 janvier 2012, RG n° 11/01356*

Secteur d'activité : fabrication et fourniture de marchandise

La relation rompue imposant un certain niveau de stock alors que la brutalité de la rupture interdit leur écoulement, il convient de réparer ce préjudice complémentaire « *par le partage du stock par moitié* ».

Décision antérieure : T. com. Orléans, 31 mars 2011

*T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281*

Secteur d'activité : distribution en France de produits allemands

Est refusée la demande de reprise du stock de marchandise, non seulement en raison de l'absence de preuve comptable identifiant les stocks et leur évolution, mais encore en ce qu'il est « *de jurisprudence constante* » que les dommages-intérêts fondés sur l'art. L. 442-6, I, 5° C. com. soient accordés toutes causes de préjudices confondues. Un même raisonnement permet d'écarter la demande d'indemnisation liée à la nécessité de se séparer d'un salarié.

*CA Versailles, 14 février 2012, RG n° 09/02118*

Secteur d'activité : concession de vente et de service de matériel agricole

Refuse l'indemnisation du stock résiduel car il n'est pas constaté qu'il se rapporte exclusivement à la relation rompue et il n'est pas démontré qu'il ne pourrait être cédé. Est également déboutée la demande en indemnisation des investissements en matériel dès lors que l'impossibilité de l'exploiter est une conséquence de la rupture et non de sa brutalité, alors que leur sous utilisation temporaire est déjà prise en compte au titre de la perte de marge. De même, ne saurait aboutir l'indemnisation d'un préjudice de détérioration de « *son image de sérieux* », celle-ci n'étant pas prouvée.

Décision antérieure : T. com. Versailles, 29 juin 2007

*CA Orléans, 8 mars 2012, RG n° 11/00431*

Secteur d'activité : distribution exclusive

Dès lors que le distributeur exclusif ne pouvait plus vendre ses stocks car il se heurtait aux droits du nouveau distributeur exclusif (droits nés d'un contrat emportant violation de son exclusivité) alors que la clientèle avait été avisée du changement de distributeur exclusif, le fournisseur doit rembourser les stocks invendus.

Décision antérieure : T. com. Tours, 3 décembre 2010

### **5.8 Le préjudice d'image et la désorganisation**

*CA Lyon, 6 janvier 2012, RG n° 10/08024*

Secteur d'activité : sous-traitance de transport de colis

Outre le préjudice matériel lié à la diminution du volume des courses attribuées par le donneur d'ordre, l'auteur de

la rupture doit encore indemniser un « *préjudice moral consistant en réalité dans la désorganisation qui en est résultée* », le tout pour une « somme globale de 14 000 euros ».

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 octobre 2010

*CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593*

Secteur d'activité : sous-traitance de fabrication d'engin de manutention

Parce que la brutalité de la rupture occasionne des difficultés d'approvisionnements nouveaux et font apparaître la victime comme « *une entreprise fragilisée, dont les clients potentiels peuvent craindre que celles-ci ne lui permettent pas de respecter ses engagements de l'avenir* », une atteinte à l'image peut être constatée et sera indemnisée, « s'agissant d'une société de taille moyenne non cotée en bourse » à hauteur de 50 000 euros.

Quand bien même la rupture, même non brutale, aurait en toute hypothèse occasionné un déménagement des équipements, la brutalité cause un préjudice spécifique consistant en la perte d'une chance de déménager et de mettre fin à la convention d'occupation de manière non précitée. Ce préjudice sera indemnisé par l'allocation de 25 000 euros pour le déménagement précipité, et 50 000 euros pour les loyers.

De même, si le licenciement du personnel aurait été une conséquence inéluctable de la rupture, la brutalité occasionne la perte d'une chance de pouvoir organiser la restructuration sociale pendant le préavis dû. La réparation est fixée à 100 000 euros.

Enfin, les investissements effectués et non rentabilisés seront également indemnisés à hauteur de 200 000 euros.

Décision antérieure : T. com. Bourges, 15 mars 2011

*CA Lyon, 30 mars 2012, RG n° 10/08597*

Secteur d'activité : distribution exclusive de produits de diagnostic à usage vétérinaire

Outre la perte de marge pendant la période où le contrat d'exclusivité aurait dû se poursuivre, la victime de la rupture subit un préjudice correspondant à l'atteinte portée à sa réputation commerciale car elle a dû cesser de distribuer les produits de son distributeur exclusif sans avoir pu préparer ses clients.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 7 septembre 2010

*CA Paris, 13 juin 2012, RG n° 10/24787*

Secteur d'activité : prestation de promotions publicitaires

Compte tenu du volume de l'activité de la victime de la rupture brutale sur la seule zone européenne ainsi que de la notoriété de sa marque, la Cour fixe à 75.000 euros le préjudice lié à la perte de visibilité de la marque pendant la durée du préavis non accordé.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 novembre 2010

*CA Amiens, 21 juin 2012, RG n° 11/01055*

Secteur d'activité : fourniture de produits agricoles

La Cour confirme le jugement de première instance qui condamne l'auteur de la rupture au paiement de 1.000 euros au titre de la réparation du « *préjudice moral de désorganisation* ».

Décision antérieure : T.G.I. Senlis, 18 décembre 2007

*CA Versailles, 26 juillet 2012, RG n° 11/05276*

Secteur d'activité : contrat de sous-traitance de transport

Seuls les préjudices résultant de la brutalité et non de la rupture elle-même peuvent être indemnisés. En l'espèce, le préjudice est évalué au regard de la perte de la marge brute qu'aurait réalisé la victime si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant mais aussi au regard des coûts générés par les procédures de licenciement qu'a du mettre en place la victime car ils sont directement liés à la brutalité de la rupture, la victime n'ayant pas pu trouver de nouveaux partenaires et ainsi éviter ces procédures en réorganisant son activité.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2011

*CA Paris, 4 octobre 2012, RG n° 11/12684*

Secteur d'activité : transport de marchandises

La victime de la rupture brutale d'une relation commerciale établie, à l'initiative d'une marque prestigieuse, après plus de douze années de collaboration, subit nécessairement un préjudice, cette décision étant de nature à créer une suspicion auprès de ses clients et à porter atteinte à son image et à sa réputation. Ce préjudice moral devra par conséquent être réparé par l'octroi de dommages-intérêts.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 juin 2011

### 5.9 Autres

CA Paris, 26 janvier 2012, RG n° 09/10294

Secteur d'activité : fourniture de bijoux

Outre l'indemnisation de la perte de marge brute moyenne, la Cour admet l'indemnisation des pertes sur la revente du métal or, dès lors que le revendeur avait imposé au fabricant de s'approvisionner auprès d'un certain fournisseur et ne pouvait fixer son prix de revente. La Cour souligne que « *cette perte n'est en rien contradictoire avec la marge brute, cette dernière étant fondée sur la valeur du travail réalisé [par le fabricant], lequel ne dépend pas des achats et revente du métal or* ». Ce préjudice « *ne peut être que celui d'une perte de chance de réaliser des opérations dans de meilleures conditions* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 20 mars 2009

CA Paris, 8 février 2012, RG n° 10/11117

Secteur d'activité : prestation de microfilmage à durée déterminée et engagement de chiffre d'affaires minimal

Les licenciements économiques, la perte d'une clientèle et l'abandon du projet d'acquisition d'une autre société ne peuvent être indemnisés dès lors qu'il n'est pas démontré que ces demandes se rattachent à la brutalité de la rupture.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 mai 2010

CA Limoges, 9 février 2012, RG n° 10/01700

Secteur d'activité : concession automobile

Outre l'indemnisation de la perte de marge brute sur la vente des véhicules neufs, cette dernière « *induit nécessairement une diminution des recettes au titre de l'activité après vente* » qu'il convient de réparer par une indemnisation supplémentaire.

Décision antérieure : T. com. Brive, 10 décembre 2010

CA Versailles, 14 février 2012, RG n° 09/02118

Secteur d'activité : concession de vente et de service de matériel agricole

Si le « *préjudice doit être indemnisé tel qu'il existe réellement par référence à la marge effectivement perdue* », il convient encore de tenir « *compte de la marge réalisée pendant la période de préavis, quand bien même celle-ci provient de la reprise d'une activité commerciale avec un nouveau partenaire* ».

Décision antérieure : T. com. Versailles, 29 juin 2007

CA Toulouse, 29 février 2012, RG n° 09/00989

Secteur d'activité : convention d'approvisionnement en textile pour automobile

Outre l'indemnisation, sur la base du manque à gagner et de l'inexécution de l'engagement de production jusqu'au terme du contrat, il convient d'indemniser le préjudice résultant de la rupture de la relation bien antérieure à la date de conclusion du dernier contrat.

Décision antérieure : T. com. Foix, 16 février 2009

CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556

Secteur d'activité : fourniture de vêtements sous marque de distributeur

N'entre pas dans l'évaluation du préjudice le dépôt de bilan de la victime de la rupture dès lors qu'aucun lien de causalité ne le rattache à la brutalité de la rupture.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 15 juin 2009

CA Nîmes, 8 mars 2012, RG n° 11/00692

Secteur d'activité : fourniture d'un grand distributeur en fruits et légumes

Dès lors qu'en l'absence de brutalité, l'encaissement de la somme supplémentaire que la victime aurait pu escompter n'aurait pas permis d'éviter l'ouverture de la procédure collective ni de redresser l'entreprise devenue insolvable de façon structurelle, cette procédure ne peut être imputée à l'auteur de la rupture.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 8 mars 2012

CA Paris, 14 mars 2012, RG n° 09/24566

Secteur d'activité : fourniture de produits de cure

La Cour rappelle que le fournisseur victime de la rupture ne peut obtenir réparation pour les licenciements économiques liés à la rupture, « *aucun lien de causalité n'étant établi entre ce préjudice, né de la rupture, et la brutalité de la rupture, seule source d'indemnisation* ».

Décision antérieure: T. com. Paris, 5 novembre 2009

#### **6. L'existence d'un état de dépendance économique**

CA Toulouse, 6 mars 2012, RG n° 09/03556

Secteur d'activité : fourniture de vêtements sous marque de distributeur

Le fournisseur, en acceptant sa situation de dépendance et en ne diversifiant pas ses productions, a accepté un risque qui doit être pris en compte dans l'évaluation de son préjudice.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 15 juin 2009

CA Bourges, 23 février 2012, RG n° 11/00593

Secteur d'activité : sous-traitance de fabrication d'engin de manutention

Pour évaluer le préavis raisonnable d'une relation d'une dizaine d'années, la Cour souligne que l'activité de la victime était très majoritairement orientée vers le partenaire (plus de 70 % du chiffre d'affaires), et que l'auteur de la rupture devait en tenir compte.

Décision antérieure : T. com. Bourges, 15 mars 2011

CA Paris, 13 septembre 2012, RG n° 10/07699

Secteur d'activité : contrat de transport et d'installation

S'agissant d'une activité de prestation de service, les juges estiment que la « *marge brute se confond avec le chiffre d'affaires* » et appliquent alors la moyenne mensuelle dudit chiffre sur les 23 mois de préavis défailants. Ils précisent qu'il n'y a pas lieu d'allouer une indemnisation supplémentaire au titre de la dépendance car celle-ci est déjà prise en compte comme « *facteur aggravant* » de la rupture afin d'établir la durée du préavis.

Décision antérieure : T. com. Lille, 18 mars 2010

CA Paris, 18 octobre 2012, RG n° 10/16252

Secteur d'activité : contrat de sous-traitance pour la fabrication d'enceintes

Même si la rupture est particulièrement préjudiciable à raison d'une situation de dépendance économique et de l'étroitesse du secteur, le fournisseur peut seulement obtenir réparation du préjudice né de la brutalité et non celui découlant de la rupture elle-même.

Décision antérieure : T. com. Evry, 01 juillet 2010

CA Versailles, 30 octobre 2012, RG n° 11/03125

Secteur d'activité : Prestations de conditionnement de marchandises

Le préjudice est celui entraîné par le caractère brutal de la rupture et non celui découlant de la rupture elle-même. En l'espèce, la victime ne saurait obtenir réparation de son impossibilité à se reconverter et à trouver de nouveaux clients, cette situation étant imputable à la rupture elle-même, qui n'est pas intrinsèquement fautive, et non à ses conditions. Afin de rechercher la durée raisonnable ou suffisante du préavis, il convient de se fonder sur les circonstances de fait entourant la relation commerciale rompue. Le respect d'un tel préavis a pour objet de permettre à la victime d'organiser sa reconversion.

Décision antérieure : T. com. Nanterre

Cass. com., 6 novembre 2012, pourvoi n° 11-24.570

Secteur d'activité : distribution exclusive de machines agricoles

Afin de qualifier de brutale une rupture de relation commerciale, les juges du fond doivent à la fois tenir compte de l'ancienneté de la relation et de la dépendance économique du distributeur envers son fournisseur.

Décision antérieure : CA Montpellier, 28 juin 2011

## ARTICLE L. 442-6-I, 6° C. COM.

### TIERCE COMPLICITE A LA VIOLATION DE L'INTERDICTION DE REVENTE HORS RESEAU

#### I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 7

- Cour de cassation : 2
- Cours d'appel : 5

#### II. Bilan

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

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

Aucune intervention du Ministre.

#### Observations générales

Le succès d'une demande fondée sur la violation de la prohibition de revente hors réseau régie par l'article L. 442-6-I 6° C. com., suppose que soient établies la licéité et l'étanchéité du réseau, ainsi que sa connaissance par celui qui y porte atteinte directement ou indirectement.

Tout opérateur est susceptible de se voir imputer la violation d'un réseau, même s'il s'agit d'un intermédiaire qui aurait favorisé l'accomplissement de ces actes, sauf à ce que ces derniers émanent non de professionnels commerçants mais de simples particuliers ou que l'intermédiaire puisse se prévaloir du régime d'exonération de responsabilité applicable aux hébergeurs issu de la loi du 21 juin 2004.

Les faits qui peuvent être sanctionnés caractérisent souvent également des actes de concurrence déloyale et de parasitisme, bien que certaines décisions distinguent, au moins formellement, la violation de l'exclusivité et la concurrence déloyale.

L'évaluation de la réparation du préjudice repose sur l'atteinte portée à l'image du réseau et sa désorganisation, ou encore sur l'atteinte à leur cohésion interne.

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

*CA Rennes, ch. 2, 22 mars 2012, n° 10/05492*

*CA Nancy, ch. com. 2, 25 avril 2012, n° 10/01695*

*Cass. com., 3 mai 2012, pourvoi n° 11-10508*

*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 30 mai 2012, n° 09/15255*

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 11 octobre 2012, n° 2012/395*

*CA Colmar, ch. civ. 1, section A, 31 octobre 2012, n° 12/03657*

*Cass. com., 18 décembre 2012, pourvoi n° 11-27342*

#### **Analyse des décisions**

*CA Rennes, ch. 2, 22 mars 2012, n° 10/05492*

Secteur d'activité : Distribution sélective de parfums.

Sur renvoi d'un arrêt de la Cour de cassation, les juges ont eu à apprécier des faits de commercialisation de



parfums par une solderie, distributeur non agréé, sans autorisation de la société détenant la marque renommée. Il est ainsi relevé, reprenant la décision antérieure des premiers juges, que le revendeur s'est approvisionné dans des conditions anormales, qu'il a mis en vente des produits sans être soumis aux contraintes des distributeurs agréés, tout en bénéficiant de la valeur publicitaire de la marque utilisée comme « marque d'appel ». Il a donc violé le réseau de distribution sélective en le désorganisant et en portant atteinte à sa cohésion.  
Décision antérieure : Renvoi de Cass. com., 20 janvier 2009.

*CA Nancy, ch. com. 2, 25 avril 2012, n° 10/01695*

Secteur d'activité : Concession exclusive de motocyclettes.

Un concessionnaire exclusif reproche à un revendeur indépendant de violer l'interdiction de revente hors réseau du fait de la commercialisation de produits couverts par l'exclusivité. La décision relève qu'au vu des conditions de l'approvisionnement auprès d'un importateur, l'importation parallèle n'est pas en soi prohibée. En effet, le revendeur n'avait pas à vérifier les conditions dans lesquelles son propre vendeur avait acquis les véhicules. Il est en outre rappelé que le contrat de concession exclusive n'interdit pas les ventes passives. Et le seul fait de refuser à un autre commerçant de révéler ses sources d'approvisionnement ne constitue pas en soi la preuve de la mauvaise foi de l'importateur parallèle puisque le distributeur agréé a la possibilité de saisir le juge pour voir ordonner la production des justificatifs d'achat.

Décision antérieure : T. com. Nancy, 28 mai 2010, n° 08/004003.

*Cass. com., 3 mai 2012, pourvoi n° 11-10508*

Secteur d'activité : Distribution sélective de parfums.

Des produits couverts par des accords de distribution sélective sont revendus par le biais de sites aux enchères en ligne. Afin de voir engagée la responsabilité des sites prestataires en raison du manquement à leur obligation de s'assurer que leur activité ne générerait pas des actes illicites portant atteinte aux réseaux de distribution sélective, la Cour considère qu'ils n'ont pas la simple qualité d'hébergeur mais qu'ils ont joué un rôle actif, propre à les priver du régime exonératoire issu de la loi du 21 juin 2004 « pour la confiance dans l'économie numérique ».

Concernant la participation à la violation de l'interdiction de revente hors réseau, il y a lieu de distinguer selon que les ventes sont accomplies par de simples particuliers ou par un professionnel du commerce. Dans le premier cas, l'infraction ne saurait être constituée et ce, peu important que les sites prestataires aient laissé perdurer ces ventes sans prendre de mesures effectives et tout en percevant des commissions.

Décision antérieure : CA Paris, Pôle 5, ch. 2, 3 septembre 2010, n° 08/12822.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 30 mai 2012, n° 09/15255*

Secteur d'activité : Réseau de radiotéléphonie publique numérique.

La commercialisation de produits et abonnements téléphoniques est effectuée soit directement par la société détenant la marque nationale, soit par différents canaux de vente indépendants spécialisés dans la distribution de ce type de produits. Ces derniers se voient concéder l'usage de la marque et de l'enseigne.

La société propriétaire de la marque résilie les contrats de concession en raison du non-respect des quotas contractuels par son partenaire. Ce dernier se prévaut alors des dispositions de l'article L 442-6-I 6° C. com., du fait notamment d'actions de démarchage national à destination de ses clients, qui seraient la cause de la non atteinte des objectifs commerciaux. Les juges relèvent néanmoins qu'aucune exclusivité ne lui a été consentie. Dès lors, il ne peut être reproché à la société détenant la marque de diffuser certains de ses propres services. L'absence d'exclusivité exclut ainsi l'applicabilité du texte en cause.

Décision antérieure : T. com. Paris, ch. 19, 4 juin 2009, n° 2004004038.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 11 octobre 2012, n° 2012/395*

Secteur d'activité : Distribution sélective de produits pharmaceutiques.

Un promoteur de réseau de distribution sélective de produits cosmétiques reproche à un revendeur non agréé de commercialiser des produits de ses marques.

Sur la seule question de l'interdiction de la revente hors réseau, les juges admettent la sanction de la distribution des produits via internet par un « pure player » non agréé. Il est précisé que cette condamnation vaut, même si la société concernée est commissionnaire d'un distributeur agréé et donc non extérieure au réseau.

Décision antérieure : Renvoi de Cass. com., 21 juin 2011, pourvoi n° 09-70304.

*CA Colmar, ch. civ. 1, section A, 31 octobre 2012, n° 12/03657*

Secteur d'activité : Distribution sélective de véhicules haut de gamme.

Suite au refus de livraison de véhicules de son propre fournisseur résultant d'une injonction du promoteur d'un réseau de distribution sélective, un revendeur se voit reprocher de participer à la violation de l'interdiction de vendre hors de celui-ci. Le promoteur, constatant des anomalies, demande la cessation des livraisons à son revendeur, afin de reprendre les véhicules pour les faire écouler par d'autres membres du réseau, sans qu'il puisse être invoqué une quelconque tolérance ou un accord tacite de celle-ci. Concernant l'infraction elle-même, les juges relèvent que le revendeur savait que le réseau était en principe étanche et que la commercialisation auprès d'intermédiaires non agréés était prohibée. Ce revendeur connaissait donc les risques d'une opposition aux livraisons et d'une condamnation, surtout au vu des volumes commandés.

Décision antérieure : TGI Mulhouse, 3 juillet 2012.

*Cass. com., 18 décembre 2012, pourvoi n° 11-27342*

Secteur d'activité : Concession de vin.

Un commerçant en gros se voit concéder la distribution de vin, mais seulement pour certains acheteurs, à l'exception de la grande distribution. En vendant toutefois à des grandes surfaces, il s'est vu opposer la rupture des relations commerciales et reprocher la violation de l'interdiction de revente hors réseau. Le débat portait alors sur la licéité du réseau, seule susceptible d'emporter condamnation. Or les juges estiment que l'exclusion « a priori » des commerçants de la grande distribution emporte l'illicéité du réseau.

Décision antérieure : CA Lyon, ch. 3 A, 30 septembre 2011, n° 09/07108.

## ARTICLE L. 442-6-I, 7° C. COM.

### **SOUSSION A DES CONDITIONS DE REGLEMENT MANIFESTEMENT ABUSIVES OU QUI NE RESPECTENT PAS LE PLAFOND FIXE AU NEUVIEME ALINEA DE L'ARTICLE L. 441-6**

#### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 2**

- Cours d'appel : 2

#### **II. Bilan**

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 0**

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

**Aucune intervention du Ministre.**

#### **Observations générales**

Le contentieux relatif à la soumission d'un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives a été faible en 2012.

Il n'a été question que de deux modes de règlements consistant en des paiements par prélèvement automatique et des paiements d'avance des marchandises. Sur le premier, les juges relèvent que cette pratique tend à se généraliser et qu'elle est conforme aux bonnes pratiques et usages commerciaux. Le second grief est rejeté car il ne peut être allégué alors que plusieurs factures n'avaient pas été réglées de manière fautive et que le paiement immédiat trouvait une contrepartie sous forme d'escompte.

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

*CA Toulouse, ch. 2, section 2, 10 janvier 2012, n° 10/01200*

*CA Montpellier, ch. 2, 20 mars 2012, n° 11/02977*

#### **Analyse des décisions**

*CA Toulouse, ch. 2, section 2, 10 janvier 2012, n° 10/01200*

Secteur d'activité : Affranchissement.

Un contrat liant une société d'avocats à la Poste impose le règlement des factures par prélèvement automatique. La société souhaite acquitter ces versements par chèque, ce que la Poste refuse. Elle invoque alors l'article L 442-6-I 2° C. com. tel qu'issu de la loi du 4 août 2008. Les juges retiennent qu'en dépit de la situation de monopole de la Poste, la contrainte imposée est minime pour le client en ce qu'elle ne résulte que de dysfonctionnements éventuels. Ils la comparent aux avantages octroyés consistant en un différé de paiement mensuel et une remise de 1% sur le coût des affranchissements.

Décision antérieure : TGI Toulouse, 1<sup>er</sup> décembre 2009, n° 07/03867.

*CA Montpellier, ch. 2, 20 mars 2012, n° 11/02977*

Secteur d'activité : Approvisionnement exclusif de copeaux de bois.

Un contrat-cadre est conclu entre un fabricant et un intermédiaire pour l'achat et la vente portant sur l'approvisionnement exclusif des produits contractuels. À la suite de difficultés d'approvisionnement dues aux circonstances climatiques notamment, l'acheteur ne règle plus les factures, en dépit de multiples mises en demeure.

Il prétend, entre autres, que son cocontractant lui a imposé un paiement d'avance des marchandises, ce qui constituerait un mode de règlement manifestement abusif au regard des bonnes pratiques et usages commerciaux. Les juges rejettent ce grief aux motifs qu'il était redevable de plusieurs factures impayées qu'il ne proposait même pas de régler et qu'il ne pouvait être manifestement abusif pour le fabricant de demander à son client de s'acquitter avant toute livraison des nouvelles marchandises commandées, sachant qu'un escompte de 3% était contractuellement prévu en cas de paiement immédiat.

Décision antérieure : T. com. Perpignan, 14 décembre 2010, n° 2009/2330.

## ARTICLE L. 442-6-I, 8° C. COM.

### RETOUR DE MARCHANDISES OU PENALITES D'OFFICE

#### I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 1

- Cour d'appel : 1

#### II. Bilan

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

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

Aucune intervention du Ministre

#### Observations générales

Dans la continuité des rapports précédents, l'article L 442-6-I 8° C. com. ne suscite que peu de contentieux. Une seule décision en 2012 est à relever, bien que le texte soit écarté pour une question d'application de la loi dans le temps et que le moyen fondé sur ce texte ait été soulevé de façon très subsidiaire.

#### **Référence de la décision étudiée**

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

#### **Analyse de la décision**

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

Secteur concerné : Fourniture de produits de bijouterie ; Production de télé-achat.

Une société fabricante de bijoux conteste le paiement d'une facture portant sur diverses remises dont bénéficie l'acheteur. Elle se prévaut, entre autres, de l'article L 442-6-I-8° C. com. au motif que son client ne comptabilise pas ses pièces comptables mais les bons de retour, facture d'office des remises quantitatives (nulle par ailleurs sur le fondement de l'article L 442-6-II) selon un pallier de chiffre d'affaires, et s'octroie des avoirs systématiques. Les juges rejettent cependant cette demande car le texte n'était pas encore entré en vigueur au moment de la souscription du contrat.

Décision antérieure : T. com. Antibes, 24 septembre 2010, n° 2010/3137.

## ARTICLE L. 442-6-I, 9° C. COM.

### NON COMMUNICATION DE CONDITIONS GENERALES

#### **I. Nombre de décisions**

**Nombre total de décisions rendues : 1**

- Cour d'appel : 1

#### **II. Bilan**

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

**Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 0**

**Aucune intervention du Ministre**

#### **Observations générales**

Une seule décision est à relever en 2012 sur le défaut de communication des conditions générales à un partenaire qui en fait la demande, telles que régies par l'article L 441-6 C. com.. Le texte dispose que l'auteur de cette faute civile engage sa responsabilité. Il est nécessaire néanmoins que soit constaté un préjudice réel, ce qui n'est pas le cas si le contrat n'a pas été conclu, qu'aucune prestation n'a été réalisée et que le client s'est tourné vers un autre prestataire.

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

*CA Paris, Pôle 5, ch. 11, 12 octobre 2012, n° 10/24822*

#### **Analyse des décisions**

*CA Paris, Pôle 5, ch. 11, 12 octobre 2012, n° 10/24822*

Secteur d'activité : Mise à disposition de véhicules ; Géo-localisation sur internet.

Une société fait appel à un prestataire afin de souscrire un contrat de location de services de géo-localisation sur le réseau internet. Alors que le prestataire lui reproche l'absence de paiement des factures, elle nie être engagée par un quelconque contrat. Elle estime, en effet que, restant dans l'attente de l'envoi des conditions générales du service par le prestataire et face à l'inertie de celui-ci, elle a choisi de se tourner vers une autre entreprise. Elle considère ainsi que le renvoi d'un devis dépourvu de la mention des frais HT ne correspond pas à une commande ferme et définitive, en l'absence notamment de réception du contrat définitif réclamé. Aucun préjudice financier en lien direct avec les manquements du prestataire n'est en revanche établi puisque le client, en renvoyant le devis, avait choisi de reporter la mise en place des services.

Décision antérieure : T. com. Paris, ch. 9, 29 octobre 2010, n° 2010019216.

## ARTICLE L. 442-6-II C. COM.

### NULLITE D'OFFICE DES CLAUSES OU CONTRATS

#### I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Cours d'appel : 2

#### II. Bilan

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

Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 0

Aucune intervention du Ministre

#### Observations générales

Les pratiques restrictives posées au premier paragraphe de l'article L 442-6 concentrent la grande majorité du contentieux, ce qui a pour conséquence un faible recours à la nullité prononcée d'office de certaines clauses ou contrats fondée sur le deuxième paragraphe de ce même article.

Deux décisions en font toutefois application, qui concernent l'imposition du paiement d'un droit d'accès au référencement potentiellement réalisé lors de la conclusion du contrat et justifié par aucune prestation réelle, ainsi que l'obtention de remises rétroactives exigibles en fin d'année et d'une remise quantitative.

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

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 24 mai 2012, n° 09/10725*

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

#### **Analyse des décisions**

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 24 mai 2012, n° 09/10725*

Secteur d'activité : Approvisionnement de denrées alimentaires surgelées destinées à la restauration collective.

Une centrale d'achat confie l'approvisionnement d'un certain type de produits à une société qui estime que le versement à la première d'une somme d'un million d'euros contractuellement prévue constitue un droit d'accès au référencement relevant de l'article L 442-6-II-b C. com. dont elle demande la restitution.

Selon la centrale, le paiement litigieux se justifie au regard de trois types de services qu'elle rend et, notamment, de la transmission de son savoir-faire. Mais les juges considèrent que celui-ci a été transféré dans le cadre de l'appel d'offres à l'ensemble des entreprises sélectionnées pour y répondre et qu'il ne s'agit alors pas d'un transfert de compétence, mais plutôt d'exigences et de contraintes imposées à ses fournisseurs. La rémunération est, à cet égard, injustifiée.

Par ailleurs, la décision relève qu'aucune justification du paiement ne peut résulter de la « priorité donnée au fournisseur », en l'absence d'exclusivité accordée. Il en est de même de la somme réclamée au titre du « caractère exceptionnel du partenariat », dont la réalité n'est pas établie.

Les juges ajoutent qu'une commission de 8,5% du montant des ventes est prévue afin de couvrir *toutes* ces prestations, ce qui représente déjà un montant non négligeable, ainsi que des remises accordées aux affiliés à la charge du fournisseur.

La cour conclut que le versement de la somme d'un million d'euros ne peut constituer qu'un droit illicite d'accès au référencement préalable à toute commande car facturé au jour de la signature du contrat. Les stipulations y

afférentes doivent être annulées, peu important les modalités d'émission des factures, la date de facturation effective ou de règlement du droit d'accès. Il est inutile de faire état de commandes passées, alors que le texte sanctionne la « possibilité » d'obtenir le paiement de ce droit qui a été imposé lors de la rédaction du contrat, un million d'euros étant déjà payés au titre de la coopération commerciale. Cette somme ne peut non plus constituer un acompte si les factures n'en font pas mention et s'il n'est pas précisé à quelle exécution partielle il se rapporterait.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 avril 2009, n° 2007065101.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 20 décembre 2012, n° 10/18506*

Secteur concerné : Fourniture de produits de bijouterie ; Production de télé-achat.

Une société fabricante de bijoux conteste le paiement d'une facture portant sur diverses remises dont bénéficie l'acheteur. Elle se prévaut, entre autres, de l'article L 442-6-II-a C. com. sur la nullité des clauses prévoyant le bénéfice pour le client de remises rétroactives. En effet, le contrat prévoit des remises de fin d'année de 4% à l'acheteur et une remise quantitative. Ces clauses doivent donc être annulées de ce chef.

Décision antérieure : T. com. Antibes, 24 septembre 2010, n° 2010/3137.



## ARTICLE L. 442-6-III et D. 442-3 C. COM.

### COMPETENCE, ACTION DU MINISTRE DE L'ECONOMIE

#### I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 46

- Cour de cassation : 3
- Cours d'appel : 38
- 1<sup>ère</sup> instance : 5

#### II. Bilan (réalisé suivant la table des matières)

##### Observations générales

Le décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009, ayant ajouté un article D 442-3 au Code de commerce, concentre le contentieux relatif aux questions de compétence, en fixant la liste des juridictions spécialisées auxquelles le législateur a exclusivement attribué les litiges fondés sur l'article L 442-6 C. com.

La grande majorité de décisions est rendue à l'occasion de litiges portant à titre principal sur l'article L 442-6-I 5° C. com.

En outre, il est question de l'articulation de cette compétence exclusive des huit juridictions spécialisées et de la cour d'appel de Paris avec les clauses compromissaires et attributives de compétence territoriale, ainsi que de l'application dans le temps de cette nouvelle loi de procédure d'ordre public.

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

CA Paris, Pôle 1, ch. 2, 18 janvier 2012, n° 11/06398  
CA Nancy, ch. com. 2, 25 janvier 2012, n° 11/01322  
T. com. Chambéry, 1er février 2012, n° 2011F00809  
T. com. Pontoise, 2 février 2012, n° 2009F00281  
T. com. Bobigny, 2 février 2012, n° 2011F01604  
CA Aix-en-Provence, ch. 8 A, 2 février 2012, n° 11/12002  
CA Aix-en-Provence, ch. 2, 8 février 2012, n° 11/06586  
CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 16 février 2012, n° 11/08976  
CA Douai, ch. 2, section 1, 23 février 2012, n° 11/07967  
CA Versailles, ch. 12, 20 mars 2012, n° 11/00473  
CA Versailles, ch. 12, 20 mars 2012, n° 11/07365  
CA Lyon, ch. 3 A, 6 avril 2012, n° 11/08861  
T. com. Marseille, 7 mai 2012, n° 2011F02038  
CA Aix-en-Provence, ch. 2, 16 mai 2012, n° 11/17281  
CA Bordeaux, ch. civ. 2, 23 mai 2012, n° 11/07867  
T. com. Créteil, ch. 5, 23 mai 2012, n° 2011F00205  
CA Lyon, ch. civ. 1 A, 29 mai 2012, n° 12/01204  
CA Rennes, ch. com. 3, 5 juin 2012, n° 11/03266  
Cass. com., 12 juin 2012, n° 11-18852  
CA Aix-en-Provence, ch. 2, 13 juin 2012, n° 11/22339  
CA Douai, ch. 2, section 1, 14 juin 2012, n° 11/05231  
CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 27 juin 2012, n° 10/04855  
CA Paris, Pôle 1, ch. 1, 3 juillet 2012, n° 12/00953  
CA Douai, ch. 2, section 2, 3 juillet 2012, n° 11/07640

CA Riom, ch. com., 11 juillet 2012, n° 12/00025  
CA Versailles, ch. 12, 24 juillet 2012, n° 11/01136  
CA Amiens, ch. 1, section 1, 6 septembre 2012, n° 10/00392  
CA Rennes, ch. com. 3, 11 septembre 2012, n° 11/08997  
CA Douai, ch.2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832  
CA Bordeaux, ch. civ. 5, 26 septembre 2012, n° 11/4021  
CA Douai, ch. 2, section 1, 27 septembre 2012, n° 11/02489  
CA Lyon, ch. 3 A, 28 septembre 2012, n° 11/07382  
CA Aix-en-Provence, ch. 2, 4 octobre 2012, n° 12/06201  
CA Aix-en-Provence, ch. 8 A, 4 octobre 2012, n° 12/09144  
CA Grenoble, ch. com., 4 octobre 2012, n° 12/02110  
CA Nancy, ch. com. 2, 17 octobre 2012, n° 12/00940  
CA Douai, ch. 2, section 1, 24 octobre 2012, n° 12/00162  
CA Versailles, ch. 12, 6 novembre 2012, n° 11/02728  
CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 8 novembre 2012, n° 12/17103  
CA Versailles, ch. 12, 13 novembre 2012, n° 11/04161  
CA Douai, ch. 2, section 2, 27 novembre 2012, n° 12/00899  
Cass. com., 4 décembre 2012, n° 11-21743  
CA Paris, Pôle 1, ch. 3, 11 décembre 2012, n° 12/15608  
CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 13 décembre 2012, n° 10/25266  
CA Versailles, 18 décembre 2012, n° 11/06241  
Cass. civ. 1, 19 décembre 2012, pourvoi n° 11-20401

## **Analyse des décisions**

### **Table des matières :**

#### **I. La compétence exclusive des juridictions spécialisées**

#### **II. L'articulation de la compétence exclusive et de la clause attributive de compétence territoriale**

#### **III. L'articulation de la compétence exclusive et de la clause compromissoire**

#### **IV. La clause de médiation préalable**

#### **V. La compétence d'attribution matérielle des juridictions commerciales pour connaître de l'article L. 442-6**

#### **C. com.**

#### **VI. L'intervention du Ministre en charge de l'économie**

### **I. La compétence exclusive des juridictions spécialisées**

**Nombre total de décisions rendues : 27**

- Cour de cassation : 2
- Cours d'appel : 24
- 1<sup>ère</sup> instance : 1

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 23**

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

### Synthèse des décisions concernées :

L'article D 442-3 C. com., tel qu'issu du décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009, et renvoyant à l'annexe 4-2-1 dudit Code, dresse une liste de huit juridictions de première instance et donne à la seule cour d'appel de Paris compétence exclusive et d'ordre public pour connaître des appels des décisions de ces juridictions spécialisées. Cette compétence exclusive trouve également à s'appliquer si, en vertu de la Convention de Lugano révisée du 30 octobre 2007 ou de l'article 5-3 du règlement « Bruxelles I » n° 44/2001 du 22 décembre 2000, les juridictions françaises sont désignées par application des règles de droit international privé.

Concernant l'application de la loi nouvelle, les lois de procédure sont en principe d'application immédiate aux instances en cours. Par dérogation, l'article 8 du décret permet à la juridiction primitivement saisie de rendre une décision sur le fond, si la procédure est antérieure à l'entrée en vigueur du texte, soit le 1<sup>er</sup> décembre 2009. De plus, la première instance et l'appel sont des procédures distinctes ; il faut donc se placer différemment pour chacune d'elle, en fonction de la date d'entrée en vigueur du décret.

Sur l'objet de la demande, celle-ci doit porter à titre principal et de façon explicite sur une pratique visée à l'article L 442-6 C. com., ce qui a pour conséquence d'attirer devant ces juridictions spécialisées l'intégralité du litige, que ce soit les demandes accessoires ou les appels incidents, en conformité avec la règle de la connexité des demandes.

Au regard du régime procédural, cette règle institue une sanction qui consiste non pas en une exception d'incompétence, mais en une fin de non-recevoir qui doit donc être soulevée d'office par le juge. Il est alors nécessaire pour les plaignants d'effectuer un nouveau recours, puisque privée de tout pouvoir juridictionnel, la juridiction incompétence ne peut renvoyer l'affaire, ni apprécier la recevabilité de l'appel interjeté.

*T. com. Bobigny, 2 février 2012, n° 2011F01604*

Secteur d'activité : Transport.

L'article L 442-6-I 5° C. com. est invoqué au titre d'une rupture brutale des relations établies. Les juges relèvent leur incompétence au profit du tribunal exclusivement compétent, sur le fondement de l'article L 442-6-III alinéa 5 renvoyant à la liste des tribunaux spécialisés issue du décret.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 16 février 2012, n° 11/08976*

Secteur d'activité : Mutualité ; Services de communication.

La décision rappelle la compétence exclusive et nationale de la cour d'appel de Paris pour connaître des demandes fondées sur l'article L 442-6-I 5° C. com., pour l'application duquel le tribunal compétent est celui du lieu du dommage à raison du caractère délictuel de l'action.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 31 mars 2011, n° 2010-00207.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 23 février 2012, n° 11/07967*

Secteur d'activité : Assurances.

Les juges considèrent que les décisions de première instance et d'appel sont distinctes, notamment en ce qu'elles sont introduites devant des juridictions et par des actes différents. Le jugement de première instance statuant sur la rupture brutale des relations établies est le résultat d'instances introduites avant l'entrée en vigueur du décret du 11 novembre 2009.

La cour d'appel a quant à elle été saisie postérieurement à l'entrée en vigueur dudit décret. Le litige, à savoir l'action principale et son accessoire (un appel en garantie) est par conséquent de la compétence exclusive de la cour d'appel de Paris.

Décision antérieure : T. com. Douai, 2 novembre 2011, n° 11/01777.

*CA Versailles, ch. 12, 20 mars 2012, n° 11/07365*

Secteur d'activité : Services de promotion d'image.

Une exception d'incompétence est soulevée d'office par le tribunal à l'occasion d'une action en réparation fondée sur la brutalité de la rupture de relations commerciales établies. Une partie s'y oppose en invoquant la connexité des demandes tendant l'une au paiement de factures, l'autre à la réparation du préjudice conformément à l'article L 442-6-I 5° C. com. Les juges se réfèrent alors à l'article L 442-6-III alinéa 5 renvoyant à la spécialisation des juridictions posée à l'article D 442-3, pour décider de la compétence exclusive du Tribunal de commerce de Paris. Ils ajoutent que cette compétence exclusive est impérative, ce qui a pour effet de rendre incompétent à juger au fond le tribunal initialement saisi.

En outre, la règle selon laquelle l'accessoire suit le principal emporte que la connexité des demandes impose de

soumettre à la juridiction spécialisée l'intégralité du litige.  
Décision antérieure : T. com. Nanterre, 21 septembre 2011.

*CA Versailles, ch. 12, 20 mars 2012, n° 11/00473*

Secteur d'activité : Inconnu.

Une société de droit italien rompt les relations commerciales la liant avec son client qui recherche alors sa responsabilité en vertu de l'article L 442-6-I 5° C. com. Les juges relèvent leur incompétence sur le fondement de l'article D 442-4, tel qu'issu du décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009, l'action étant engagée par assignation du 5 mars 2010. Il attribue dès lors compétence exclusive, territoriale et matérielle, en première instance au tribunal de commerce de Paris, et en appel à la cour d'appel de Paris.

Décision antérieure : T. com. Pontoise, 9 novembre 2010, n° 10/F437.

*CA Lyon, ch. 3 A, 6 avril 2012, n° 11/08861*

Secteur d'activité : Produits industriels destinés au secteur de la manutention ferroviaire, aéronautique et automobile.

Un contrat de fourniture de produits industriels étant rompu par le client, est soulevée une question de compétence lorsqu'est en jeu l'article L 442-6-I 5° C. com.

Les juges relèvent qu'en vertu de l'article D 442-3, le tribunal saisi est seul compétent pour le ressort de diverses cours d'appel pour connaître de l'application de l'article L 442-6. Il en est ainsi également de la cour d'appel de Paris.

En outre, l'objection relative au pouvoir de la juridiction de juger d'un recours formé devant elle (concernant plus précisément l'absence d'appel dans le délai d'un mois à compter de la signification du jugement) ne concerne pas sa compétence mais le respect des règles d'ordre public régissant l'exercice de ce recours et donc sa recevabilité. Il s'agit alors d'une fin de non-recevoir qui peut être relevée en tout état de cause, et non d'une exception d'incompétence.

Décision antérieure : T. com. Lyon, Ordonnance de mise en état du 13 décembre 2011, n° 11.4780.

*CA Rennes, ch. com. 3, 5 juin 2012, n° 11/03266*

Secteur d'activité : Distribution d'appareils auditifs.

En raison de la mise en place d'un nouveau réseau de distribution en Europe, un fournisseur avise son partenaire de la cessation de ses approvisionnements et de la rupture des contrats conclus antérieurement.

Les juges constatent que l'article L 442-6 C. com. attribue compétence aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret pour statuer sur les litiges relatifs à son application. Ils ajoutent que l'article D 442-3 du même Code désigne la cour d'appel de Paris pour connaître de l'appel des décisions rendues par les juridictions spécialisées.

Ces dispositions sont alors applicables à la procédure en cause, introduite par assignation du 7 septembre 2010.

Cette fin de non-recevoir a, par ailleurs, un caractère d'ordre public, de sorte qu'il incombe aux juges, sur le fondement de l'article 125 C. proc. civ., de la relever d'office.

Enfin, s'agissant d'une fin de non-recevoir, et non d'une exception d'incompétence, il est nécessaire d'intenter un nouveau recours devant la juridiction valablement compétente, et non seulement de solliciter le renvoi de l'affaire, l'article 97 C. proc. civ. n'étant pas applicable.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 14 avril 2011.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 14 juin 2012, n° 11/05231*

Secteur d'activité : Automobile.

Au titre de la spécialisation des juridictions issue du décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009, le tribunal de commerce de Lille est compétent pour connaître des dispositions de l'article L 442-6-I 5° C. com. Il en est ainsi également de la cour d'appel de Paris. La cour d'appel de Douai n'a alors pas compétence pour statuer sur l'appel interjeté. Elle n'a pas davantage compétence pour statuer sur le bien-fondé de l'appel puisqu'elle est dépourvue de tout pouvoir juridictionnel à l'égard du litige qui lui est soumis. Partant, ce défaut de pouvoir constitue une fin de non-recevoir, ce qui entraîne pour la société appelante l'obligation de saisir la cour d'appel de Paris en soutenant la recevabilité de son appel, basée selon elle sur le fait que la signification qui lui a été faite du jugement déféré mentionnait la cour d'appel de Douai et non la cour d'appel de Paris.

Décision antérieure : T. com. Lille, 19 mai 2011, n° 10/3139.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 27 juin 2012, n° 10/04855*

Secteur d'activité : Transport de marchandises.

Un jugement de première instance déboute le client d'un transporteur de sa demande fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com.

Le premier allègue en appel l'incompétence de la cour d'appel de Paris au profit de celle d'Aix-en-Provence, puisque l'article 2 du décret du 11 novembre 2009 relatif à la compétence exclusive n'était entré en vigueur, selon l'article 8 dudit décret, que le premier jour du mois suivant sa publication, soit le 1<sup>er</sup> décembre 2009. La présente procédure a été engagée devant le Tribunal de première instance le 7 janvier 2009.

Mais les lois de procédure étant applicables immédiatement aux instances en cours, le décret trouve à s'appliquer, l'appel ayant été interjeté le 5 mars 2010.

La décision des juges du fond ne saurait donc fixer la compétence de la cour d'appel d'Aix car le nouveau décret modifie, non pas la compétence de ceux-ci, mais la compétence de la cour d'appel d'Aix elle-même, en lui retirant la connaissance des appels contre les décisions rendues par ces juges.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 15 décembre 2009, n° 2009F00084.

*CA Douai, ch. 2, section 2, 3 juillet 2012, n° 11/07640*

Secteur d'activité : Assurances et prévoyance.

Conformément à l'article 911 C. proc. civ., le conseiller de la mise en état est déclaré compétent pour juger de la recevabilité d'un appel et trancher à cette occasion toute question ayant trait à la recevabilité de l'appel.

En outre, l'article L 442-6 III C. com. instaure des juridictions spécialisées et l'article D 442-3, applicable aux instances introduites à compter du 1<sup>er</sup> décembre 2009, donne à la cour d'appel de Paris la compétence exclusive pour connaître des litiges relevant de l'article L 442-6.

L'appel est considéré comme recevable car, bien que l'assignation ne se réfère pas à une compétence spéciale du Tribunal de commerce de Lille, les demandes sont fondées sur l'article L 442-6-I 5°. De plus, l'acte de signification du jugement comporte la mention selon laquelle pour l'exercice d'un recours, le client doit charger un avoué près la cour d'appel de Paris des formalités nécessaires. L'affaire doit par conséquent être renvoyée devant la cour d'appel de Paris.

Décision antérieure : T. com. Lille, 15 septembre 2011

*CA Versailles, ch. 12, 24 juillet 2012, n° 11/01136*

Secteur d'activité : Automobiles.

Un contrat de concession exclusive est rompu par un promoteur de réseau en raison de diverses fautes reprochées à son concessionnaire. Il refuse par la suite également de lui donner son agrément en vue d'être concessionnaire exclusif.

Les juges relèvent que, d'après l'article D 442-3 C. com., la juridiction compétente pour connaître de l'application de l'article L 442-6, pour les affaires relevant du ressort de la cour d'appel de Versailles, est le tribunal de commerce de Paris.

Une disposition transitoire du décret du 11 novembre 2009 prévoit toutefois que la juridiction primitivement saisie demeure compétente pour statuer sur les procédures introduites antérieurement à sa date d'entrée en vigueur.

La société demanderesse a ainsi vu son action principale fondée sur la demande d'agrément déboutée irrévocablement. Restait une action incidente de son partenaire en liquidation des comptes entre les parties.

Les juges considèrent en outre qu'il peut être statué séparément sur deux actions et que, même si la seconde présentait avec le litige en cours un lien de connexité suffisant, qui serait de nature à permettre qu'elle soit présentée sous forme de simple demande incidente par conclusions et non par assignation, la demande fondée sur la rupture brutale correspond à une demande nouvelle ; elle est alors distincte du litige dont le tribunal demeurerait jusqu'alors saisi. Engagée postérieurement à l'entrée en vigueur du décret, elle relève de la compétence exclusive et d'ordre public du tribunal de Paris.

Décision antérieure : T. com. Versailles, 19 janvier 2011, n° 2007F5159.

*CA Amiens, ch. 1, section 1, 6 septembre 2012, n° 10/00392*

Secteur d'activité : Automobiles.

Les juges rappellent les dispositions de l'article D 442-3 C. com. en matière de compétence spécialisée des huit juridictions de premier degré et de la cour d'appel de Paris.

L'article 8 du décret du 11 novembre 2009 prévoit que la juridiction primitivement saisie demeure compétente pour statuer sur les procédures introduites antérieurement au 1<sup>er</sup> décembre 2009.

Il ne précise cependant pas la cour compétente pour connaître des appels des décisions rendues en matière de pratiques restrictives de concurrence par les tribunaux de commerce qui n'ont pas été depuis lors institués

juridictions spécialisées (Amiens en l'espèce).

Dès lors, par application des dispositions d'ordre public de l'article R 311-3 C. org. jud., la cour d'appel connaît des jugements des juridictions situées dans son ressort, sauf dispositions particulières qui font défaut en l'espèce.

Décision antérieure : T. com. Amiens, 29 décembre 2009.

*CA Rennes, ch. com. 3, 11 septembre 2012, n° 11/08997*

Secteur d'activité : Produits frigorifiques.

Lors d'une demande fondée sur la rupture brutale des relations commerciales établies, la société demanderesse au contredit se voit opposer par les juges deux séries d'arguments :

En premier lieu, sa renonciation implicite mais certaine à demander le bénéfice de la clause attributive de compétence, dans la mesure où la juridiction consulaire saisie pouvait alors connaître du litige, de sorte qu'il n'y a pas lieu de se prononcer sur la validité et la régularité de la clause.

En second lieu, sa renonciation à se placer sur le terrain contractuel pour former sa demande de réparation. Dès lors, conformément à la Convention de Lugano, la demande est engagée devant le tribunal du lieu où le fait reproché a directement causé le dommage, c'est-à-dire celui du lieu du préjudice. Visant certes dans le dispositif de son assignation les articles 1134 du Code civil et L 442-6-I 5° C. com., la société a cependant nécessairement soustrait le litige du champ contractuel.

Relevant l'existence des juridictions spécialisées en matière de pratiques restrictives de concurrence, les juges considèrent qu'un contredit doit également être formé devant la cour d'appel qui a le pouvoir de connaître l'appel de la décision rendue sur le fond. Il est alors irrecevable s'il est formé devant la cour d'appel de Rennes et non celle de Paris.

Décision antérieure : T. com. Rennes, 15 décembre 2011.

*CA Douai, ch.2, section 1, 13 septembre 2012, n° 12/02832*

Secteur d'activité : Assurances.

En vertu de l'article D 442-3 C. com., il est d'ordre public que la compétence exclusive des huit tribunaux spécialisés trouve application (telle qu'elle résulte du décret n°2009-1384 du 11 novembre 2009), dès lors que le moyen tiré de l'article L442-6-I 1° C. com. est soulevé à titre principal.

Décision antérieure : T. com. Lille, 15 mars 2012, n° 2001/02737.

*CA Bordeaux, ch. civ. 5, 26 septembre 2012, n° 11/4021*

Secteur d'activité : Distribution sélective de produits cosmétiques.

La cour d'appel de Paris a compétence exclusive, en vertu de l'article D 442-3, pour statuer sur les appels formés contre les décisions rendues par les tribunaux de commerce en application des dispositions de l'article L 442-6-I 6° C. com. La cour d'appel de Bordeaux est donc incompétente ; il est alors inopérant de demander que l'appel soit déclaré irrecevable puisque cette dernière ne dispose pas du pouvoir de statuer sur le recours.

Décision antérieure : T. com. Bordeaux, 14 juin 2011, n° 2011R00483.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 27 septembre 2012, n° 11/02489*

Secteur d'activité : Fourniture de sapins de Noël à la grande distribution.

Soulevant d'office le problème de la recevabilité de l'appel, les juges relèvent que l'article D 442-3 C. com. dispose que pour l'application de l'article L 442-6-I 5°, huit juridictions commerciales sont compétentes pour en connaître, avec pour degré d'appel la cour de Paris. De plus, le décret du 11 novembre 2009 a prévu, dans ses dispositions transitoires, que la juridiction primitivement saisie le demeure pour les procédures antérieures.

Néanmoins, les procédures de première instance et d'appel sont distinctes puisqu'elles sont introduites devant des juridictions différentes et par des actes différents. La cour d'appel en l'espèce a été saisie postérieurement à l'entrée en vigueur du décret donnant compétence exclusive à la cour d'appel de Paris. Il s'ensuit que la première est incompétente pour statuer sur l'appel interjeté et qu'elle est dépourvue de tout pouvoir juridictionnel à l'égard du litige qui lui est soumis.

Décision antérieure : T. com. Lille, 3 mars 2011, n° 2009/05540.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 4 octobre 2012, n° 12/06201*

Secteur d'activité : Mutuelles.

Si le tribunal de première instance n'a pas été saisi d'une action fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com., mais d'une action en concurrence déloyale et parasitaire, et que l'évocation de la « brutalité de la rupture des relations contractuelles » dans l'assignation est faite très accessoirement, non pour fonder l'action, mais pour illustrer le comportement du cocontractant, alors le litige n'a pas à être soumis aux juridictions spécialisées. Il a ainsi pu être

réglé par un accord transactionnel ayant pour objet au minimum de régler le différend pouvant naître du « non-respect de la période de préavis », ce qui écarte l'application de la clause attributive de compétence pour la rupture elle-même.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 15 mars 2012, n° 11/1868.

*CA Grenoble, ch. com., 4 octobre 2012, n° 12/02110*

Secteur d'activité : Matériels destinés aux professionnels des espaces verts.

Lors de la cessation d'un contrat conclu entre un distributeur français et son fournisseur suisse, un conflit de juridictions surgit. Celui-ci doit être régi par la Convention de Lugano du 30 octobre 2007, dont les termes de l'article 5 sont similaires à ceux du règlement CE du 22 décembre 2000 concernant le lieu où peut être attraite une personne domiciliée sur le territoire d'un Etat lié à la Convention, selon que le litige porte sur la matière contractuelle ou délictuelle.

Les juges considèrent qu'il est de principe en droit international privé que le juge saisi ne se réfère pas au droit interne applicable au fond pour déterminer s'il est en présence d'un litige « en matière contractuelle ». Il en va cependant différemment lorsqu'il est demandé au juge français saisi d'appliquer les dispositions engageant la responsabilité délictuelle de son auteur et relevant de l'ordre public économique constitutives de lois de police, dont relève l'article L 442-6-I 5° C. com.

Dans cette hypothèse, le litige ne relève alors pas de la matière contractuelle, en sorte que la compétence juridictionnelle doit être déterminée par référence au lieu où le fait dommageable s'est produit ou risque de se produire. Le principe ici est que l'on vise à la fois le lieu où le dommage est subi et le lieu de l'évènement causal. Si le lieu où le dommage survient ne doit pas être défini de façon extensive comme tout lieu où peuvent être ressenties les conséquences préjudiciables du fait générateur de la responsabilité, localisé en l'espèce au siège social du fournisseur où a été prise la décision de rompre la relation, le préjudice économique qui en est résulté est nécessairement survenu en France où la victime prétendue de la rupture exerce son activité et où la perte de chiffre d'affaires a été subie. Le fournisseur pouvait alors être attiré devant les juridictions de l'Etat où est établi le siège social de la société française.

Décision antérieure : T. com. Vienne, 26 avril 2012, n° 2012J57.

*CA Douai, ch. 2, section 1, 24 octobre 2012, n° 12/00162*

Secteur d'activité : Importation de produits alimentaires.

Les juges relèvent que l'article D 442-3 C. com. donne compétence au tribunal de Lille notamment, pour connaître des litiges en matière de pratiques restrictives de concurrence prévues par l'article L 442-6-I 5° et à la cour d'appel de Paris pour connaître des appels. La cour d'appel de Douai, saisie postérieurement à l'entrée en vigueur du décret du 11 novembre 2009, doit être déclarée incompétente.

Ils ajoutent que l'article 96 C. proc. civ. n'est pas applicable dans la mesure où il ne s'agit pas d'une décision d'incompétence, mais d'une fin de non-recevoir pour défaut de pouvoir juridictionnel de la juridiction saisie. Il n'y a donc pas lieu à renvoi de l'affaire devant la cour d'appel de Paris, mais un nouveau recours doit être effectué par les plaignants.

Décision antérieure : T. com. Lille, 22 novembre 2011.

*CA Versailles, ch. 12, 6 novembre 2012, n° 11/02728*

Secteur d'activité : Distribution de signaux vidéos numériques.

Le décret du 11 novembre 2009 ayant créé l'article D.442-3 C. com. qui organise des règles de compétence particulières pour connaître de l'application de l'article L.442-6 dudit code est entré en vigueur le 1er décembre 2009. Il dispose en son article 8 que la juridiction primitivement saisie demeure compétente pour statuer sur les procédures introduites antérieurement à la date d'entrée en vigueur du décret.

Cette disposition transitoire s'appliquant nécessairement aux seuls litiges concernés par cette réforme, la juridiction primitivement saisie s'entend tout aussi nécessairement de la juridiction d'ores et déjà saisie, antérieurement au 1er décembre 2009, d'un litige ayant pour objet l'application de l'article L.442-6 C. com.

Le tribunal de commerce de Nanterre a également été saisi par le prestataire d'une action sur le fondement de l'article L.442-6 C. com., mais exclusivement par le biais d'une demande additionnelle.

Dès lors, ce tribunal ne peut être considéré comme ayant été primitivement saisi avant le 1er décembre 2009, alors qu'antérieurement à cette demande nouvelle formée par conclusions et non par assignation, il n'était saisi que d'un litige clairement distinct portant exclusivement sur le paiement de factures.

Il convient en conséquence de faire application de l'article D.442.3 C. com. qui a pour conséquence, quelle que soit la juridiction spécialisée compétente en première instance, de priver toute autre cour d'appel que celle de Paris du pouvoir pour statuer sur des actions fondées sur les dispositions de l'article L.442-6 C. com.

La compétence du tribunal de première instance ne peut plus être discutée à ce stade de la procédure compte tenu des dispositions de l'article 92 C. proc. civ., ni par conséquent la compétence de la cour de Versailles en qualité de juridiction d'appel naturelle de ce tribunal. Néanmoins, cette cour ne peut se trouver de nouveau investie du pouvoir de statuer au motif que le tribunal de commerce de Nanterre aurait jugé comme juridiction de droit commun, et que la violation ainsi commise des dispositions de l'alinéa 1 de l'article D.442-3 ne pourrait être relevée en cause d'appel.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 23 mars 2011, n° 2010F00331.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 8 novembre 2012, n° 12/17103*

Secteur d'activité : Prestations de services de voyages.

Il ne peut être soutenu qu'un désistement ne peut être considéré comme fondé sur l'incompétence de la cour d'appel initialement saisie en raison de la compétence exclusive de la cour de Paris issue de la demande d'application de l'article L 442-6-I 5°, dès lors que les conclusions devant le conseiller de la mise en état ne comprennent aucune réserve relative à un appel qui serait parallèlement interjeté devant la cour d'appel de Paris, et que cet appel est postérieur à l'ordonnance constatant ledit désistement. L'appel doit alors être déclaré irrecevable car le conseiller a constaté l'extinction de l'instance et la renonciation à exercer des voies de recours.

Décision antérieure : Ordonnance Paris, 6 septembre 2012, n° 12/01061.

*CA Versailles, ch. 12, 13 novembre 2012, n° 11/04161*

Secteur d'activité : Hébergement et services de téléphonie et internet pour les professionnels.

La compétence de la cour d'appel de Paris pour statuer sur les appels principal et incident (demandant des dommages et intérêts pour l'inexécution fautive des obligations contractuelles pour l'un, et la réparation de la rupture brutale des relations pour l'autre) est exclusive dès lors que le litige tranché en première instance relève, pour partie, de l'article L 442-6-I 5° et que les demandes réciproques des parties se rapportent à un même contrat ou groupe de contrats, et ne peuvent être traitées séparément en raison de leur connexité.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 12 avril 2011, n° 2010F1016.

*CA Douai, ch. 2, section 2, 27 novembre 2012, n° 12/00899*

Secteur d'activité : Optique.

L'invocation de l'article L 442-6-I 5° C. com. emporte application de l'article D 442-3 et compétence exclusive d'ordre public des juridictions spécialisées. Ces règles issues du décret s'appliquent également au juge des référés et constituent des fins de non-recevoir devant être relevées d'office en raison de leur caractère d'ordre public.

Décision antérieure : T. com. Lille, 19 janvier 2012, n° 2011/05754.

*CA Paris, Pôle 1, ch. 3, 11 décembre 2012, n° 12/15608*

Secteur d'activité : Distribution de matériel agricole.

Un fabricant rompt les relations commerciales qu'il entretient avec l'un de ses distributeurs exclusifs. Ce dernier invoque alors l'article L. 442-6-I 5° C. com. afin de voir constater l'insuffisance du préavis. L'incompétence du tribunal initialement saisi est soulevée en réponse. Les juges considèrent ainsi que la responsabilité issue de la rupture brutale des relations commerciales établies est de nature délictuelle, ce qui entraîne l'application, en matière délictuelle, de l'article 46 C. proc. civ.. En l'espèce, le fait dommageable s'est produit et le dommage a été subi au lieu où s'exerce l'activité de l'entreprise, là où peuvent être mesurées les conséquences économiques et financières de la rupture. Il s'agit alors du siège social de la société victime, implanté dans le département de la Somme. Dès lors, le tribunal de Lille est compétent en application de l'article D. 442-3 C. com.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 juin 2012, n° 2011/30545.

*CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 13 décembre 2012, n° 10/25266*

Secteur d'activité : Produits médicaux.

Rappelant les dispositions du décret du 11 novembre 2009, les juges considèrent que le tribunal de commerce de Lyon est devenu une juridiction spécialisée, à la date où le jugement a été rendu, peu important la date de l'introduction de l'instance. Le décret est ainsi une loi d'organisation judiciaire et les compétences spéciales sont d'ordre public.

En outre, les voies de recours dont un jugement peut faire l'objet sont régies par la loi applicable au jour de ce jugement au fond et non la saisine du tribunal, puisque les lois de procédure sont d'application immédiate aux instances en cours, ce qui n'emporte pas pour autant d'effet rétroactif du texte.

Il est ajouté que la vocation de l'article 8 en ce qu'il pose des dispositions transitoires est simplement de maintenir la compétence des juridictions qui ne seront plus habilitées à connaître des litiges relevant de l'article L 442-6.



La cour d'appel de Paris est donc valablement saisie sur recours, postérieur à l'entrée en vigueur du décret, contre le jugement du tribunal de Lyon, même si l'acte de signification du jugement comporte une mention erronée en ce qu'il dit que l'appel doit être porté devant la cour de Lyon.  
Décision antérieure : T. com. Lyon 5 octobre 2010.

*CA Versailles, 18 décembre 2012, n° 11/06241*

Secteur d'activité : Ressources humaines.

Une fin de non-recevoir frappe l'absence de recours devant la cour d'appel de Paris, en vue de l'application de l'article L 442-6 C. com. Une assignation en date du 30 décembre 2009 devant une autre cour n'est donc pas valable.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 29 juin 2011, n° 10/F1351.

*Cass. civ. 1, 19 décembre 2012, pourvoi n° 11-20401*

Secteur d'activité : Transport de marchandises.

Un contrat de transport est conclu entre une société de droit autrichien et une entreprise française.

Les juges relèvent que si un dommage consécutif à la rupture de la relation commerciale se situe en France, alors le tribunal territorialement compétent est celui du ressort dans lequel est situé le siège de l'entreprise victime. Il est ainsi fait application de l'article 5-3 du règlement Bruxelles I n° 44/2001.

Les dispositions de l'article D 442-3 C. com., entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> décembre 2009, ne sont quant à elles pas applicables puisque l'assignation a été délivrée antérieurement.

Décision antérieure : CA Montpellier, 21 juin 2011.

## **II. L'articulation de la compétence exclusive et de la clause attributive de compétence territoriale**

**Nombre total de décisions rendues : 12**

- Cour de cassation : 0
- Cours d'appel : 7
- 1<sup>ère</sup> instance : 5

**Nombre de décisions admettant l'application de l'article** (application de l'art. D. 442-3 et éviction de la clause) : 8

**Nombre de décisions écartant l'application de l'article** (inapplication de l'art. D. 442-3 et admission de la clause) : 3 (application de la clause en raison de l'entrée en vigueur postérieure du décret)

**Autres : 1**

### **Synthèse des décisions concernées :**

Dès lors qu'est soulevé à titre principal un moyen fondé sur l'article L 442-6 C. com., la compétence exclusive des juridictions visées à l'article D 442-3 trouve à s'appliquer. Il n'est alors pas possible de déroger conventionnellement à ces règles d'ordre public par une clause attributive de compétence territoriale. Ainsi, en cas de contrariété entre ces règles de compétence et la clause, celle-ci sera écartée. Il en va de même en matière de responsabilité délictuelle, au titre, notamment, de la réparation d'une rupture brutale des relations commerciales établies.

La clause peut toutefois trouver à s'appliquer, à condition que l'instance soit engagée antérieurement à l'entrée en vigueur du décret (1<sup>er</sup> décembre 2009).

Les juges rappellent qu'en droit européen, la clause attributive de compétence territoriale ne peut donner compétence exclusive à la juridiction de l'Etat désigné que si le différend découle directement ou indirectement du contrat, que la demande soit fondée sur le caractère quasi-délictuel ou délictuel de l'action important peu (art. 23-1 du règlement « Bruxelles I » n° 44/2001). Il en va différemment en droit interne, où les règles de droit commun s'appliquent en cas d'action délictuelle.

*CA Nancy, ch. com. 2, 25 janvier 2012, n° 11/01322*

Secteur d'activité : Franchise de lavage automobile.

Un contrat de franchise contient une clause attributive de compétence territoriale applicable en cas de difficultés survenant pour l'interprétation, l'exécution, ou par suite de la résiliation de la convention. La décision relève que l'article D 442-3 C. com. fixe la liste de juridictions spécialisées auxquelles le législateur a exclusivement attribué les litiges fondés sur l'article L 442-6.

La clause de compétence territoriale ne peut donc pas s'appliquer en raison du caractère d'ordre public de l'attribution de compétence exclusive. La clause de compétence ne peut davantage trouver application, puisque les infractions visées par l'article L 442-6 relèvent de la responsabilité civile délictuelle.

Décision antérieure : Contredit devant le T. com. Nancy, 16 mai 2011, suivant un jugement du 2 mai 2011, n° 10/2993.

*T. com. Chambéry, 1<sup>er</sup> février 2012, n° 2011F00809*

Secteur d'activité : Commerce de véhicules.

Les dispositions de l'article L 442-6-I 5° C. com étant d'ordre public, elles rendent inopposable la clause attributive de compétence territoriale insérée au contrat signé par les parties.

*T. com. Pontoise, 2 février 2012, RG n° 2009F00281*

Secteur d'activité : Distribution en France de produits allemands.

A défaut de clause attributive de compétence valable, l'art. 2.1 du règlement Bruxelles I fonde la compétence de la juridiction du lieu du fait dommageable, en l'occurrence la France, dès lors que la victime de la brutalité est le distributeur français. C'est alors la Loi française qui trouve à s'appliquer, puisque l'art. L. 442-6, I, 5° C. com. est une règle de protection de l'ordre public économique et qu'il est reconnu à ce titre comme loi de police.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 8 février 2012, n° 11/06586*

Secteur d'activité : Grande distribution.

Une clause attributive de compétence qui vise tout litige résultant de l'exécution ou de l'inexécution des accords commerciaux, même lorsqu'elle est mise en œuvre à l'occasion d'une action de nature quasi-délictuelle ou délictuelle fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com., doit recevoir application sans que cela ne contredise les nouvelles règles de compétence spéciale d'attribution du contentieux fondé sur l'article L 442-6-I 5°. En effet, le décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009 est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> décembre de la même année. L'instance en l'espèce a été engagée le 27 novembre 2009. Il convient alors de se placer au moment de la délivrance de l'assignation et non à celui de la remise au greffe de la copie de l'assignation. La clause produit par conséquent son plein effet.

Décision antérieure : T. com. Nice, 24 mars 2011, n° 2009F01050.

*T. com. Marseille, 7 mai 2012, n° 2011F02038*

Secteur d'activité : Ingénierie et bureau d'études.

Si le litige ne porte pas sur la rupture de contrat mais sur la rupture brutale d'une relation commerciale, soit un fondement délictuel, le tribunal compétent est celui du lieu du dommage et non celui résultant de la clause attributive de compétence territoriale.

*CA Aix-en-Provence, ch. 2, 16 mai 2012, n° 11/17281*

Secteur d'activité : Prêt-à-porter.

La responsabilité engagée par l'auteur d'une rupture brutale d'une relation commerciale établie est de nature délictuelle, le demandeur peut donc saisir à son choix, soit le tribunal du lieu où le défendeur a son domicile, soit celui du lieu du fait dommageable, soit encore celui dans le ressort duquel le dommage a été subi.

Dès lors, en dépit d'une clause attributive de compétence territoriale, les juridictions compétentes pour connaître de l'application de l'article L 442-6 C. com. sont fixées par le décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009. La juridiction saisie en l'espèce est donc compétente.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 19 septembre 2011, n° 2010F04612.

*T. com. Créteil, ch. 5, 23 mai 2012, n° 2011F00205*

Secteur d'activité : Distribution de produits alimentaires aux professionnels de la restauration.

Le décret n° 2009-1384 du 11 novembre 2009 relatif à la spécialisation des juridictions en matière de pratiques restrictives de concurrence, en l'occurrence la rupture brutale de relation commerciale établie, prévoit que le Tribunal de commerce Paris (en l'espèce) est compétent pour connaître, en application de l'article L 442-6, des

procédures applicables aux personnes qui sont commerçants ou artisans.

Cette compétence exclusive rend alors inapplicable toute clause y dérogeant, telle que la clause attributive de compétence du contrat rompu concerné.

Une bonne administration de la justice nécessite, en outre, de reconnaître à la juridiction spécialisée la faculté de juger l'intégralité des moyens de droit soulevés, qu'il s'agisse de l'application des articles 1134, 1147 du Code civil et/ou de l'article L 442-6 C. com.

Enfin, l'assignation a été signifiée postérieurement à l'entrée en vigueur du décret.

*CA Lyon, ch. civ. 1 A, 29 mai 2012, n° 12/01204*

Secteur d'activité : Accessoires de maison ; Transport.

À la suite de la rupture d'une convention, le tribunal de première instance se déclare incompétent en raison d'une clause attributive de compétence figurant dans les conditions générales de vente du transporteur. Le Tribunal valablement compétent déboute ensuite ce dernier de sa demande fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com.

La cour d'appel considère alors que le conseiller de la mise en état est, lorsqu'il est désigné et jusqu'à son dessaisissement, seul compétent pour déclarer l'appel irrecevable et statuer à cette occasion sur toute question ayant trait à la recevabilité de l'appel.

Puis, elle relève qu'en application des articles L 442-6 et D 442-3 C. com., la juridiction compétente pour connaître des décisions en cette matière est la cour d'appel de Paris. Elle ajoute que le fait que la juridiction de première instance n'était pas une des huit juridictions spécialisées est indifférent, dès lors que celle-ci n'est restée saisie du litige que par l'effet d'une disposition expresse du décret n°2009-1384 du 11 novembre 2009.

Décision antérieure : T. com. Villefranche-Tarare, 26 janvier 2012, n° 2010J160.

*CA Paris, Pôle 1, ch. 1, 3 juillet 2012, n° 12/00953*

Secteur d'activité : Distribution de gros appareils ménagers.

Un contrat de fourniture de produits d'une certaine marque contient une clause d'élection de for au profit des juridictions anglaises, ce qui concerne la compétence d'attribution territoriale notamment.

En application de l'article 23.1 du règlement « Bruxelles I », la clause de compétence doit être rédigée par écrit, ce qui n'est pas contesté en l'espèce. Elle a en outre été acceptée par les parties et s'applique à tout litige découlant de la rupture de leurs relations contractuelles, donc à celui résultant d'une rupture brutale d'une relation commerciale établie relevant de l'article L 442-6-I 5° C. com. Il importe peu en effet que l'action fondée sur ce texte engage la responsabilité quasi-délictuelle de son auteur.

Par ailleurs, les dispositions de l'article 5-3 du règlement n'ont pas vocation à s'appliquer, puisque l'article 23.1 instaure une compétence exclusive au profit de la juridiction de l'Etat désigné, soit les juridictions anglaises. Il empêche également l'application des règles procédurales françaises (sur la connexité du litige, la pluralité de demandeurs ou l'indivisibilité du litige).

Décision antérieure : T. com. Evry, 14 décembre 2011, n° 2011F00221.

*CA Lyon, ch. 3 A, 28 septembre 2012, n° 11/07382*

Secteur d'activité : Transport routier de marchandises.

La décision souligne que l'article L 442-6-I 5° C. com. dispose que les litiges relatifs à l'application dudit article sont attribués à des juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret, en vertu de l'article D 442-3. Cette compétence est alors exclusive.

Il est à relever que si la société, dans son acte introductif d'instance, ne citait pas expressément l'article L 442-6-I 5° C. com, elle faisait néanmoins état d'une « rupture immédiate, soudaine, brutale ».

Dès lors qu'est invoquée la rupture brutale des relations commerciales établies, il y a lieu d'appliquer l'article D 442-3 et de l'annexe 4-2-1 C. com. et il est indifférent à ce titre que d'autres demandes aient été formulées qui pourraient justifier la compétence territoriale d'une autre juridiction.

En outre, les parties ne peuvent déroger conventionnellement à cette règle de la compétence exclusive par une clause attributive de compétence territoriale présente au contrat, qui, au surplus, ne visait pas les litiges relatifs à la rupture du contrat. S'ajoute une interdépendance de deux contrats et, partant, un lien de connexité entre les litiges nés de l'exécution et de la résiliation, ce qui justifie qu'ils soient jugés ensemble.

Par ailleurs, l'action au titre de la rupture brutale est de nature délictuelle ; le demandeur peut alors choisir de saisir, outre la juridiction du lieu où demeure le défendeur, celle du lieu du fait dommageable ou celle dans le ressort de laquelle le dommage a été subi. En l'espèce, le tribunal de commerce de Lyon est donc compétent.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 12 octobre 2011, n° 2010J2046.

*CA Aix-en-Provence, ch. 8 A, 4 octobre 2012, n° 12/09144*

Secteur d'activité : Ingénierie.

La compétence exclusive de la cour d'appel de Paris résultant de l'article D 442-3 C. com. s'étend à toutes les décisions rendues par les tribunaux régionaux, et donc une décision sur la compétence relève également de sa compétence exclusive. Il n'y a alors pas à prendre position sur l'application de l'une ou l'autre des clauses attributives de compétence figurant dans les contrats-cadre et dans la transaction.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 7 mai 2012, n° 2011F2038.

*CA Nancy, ch. com. 2, 17 octobre 2012, n° 12/00940*

Secteur d'activité : Matériels industriels.

Un contrat de distribution exclusive est conclu entre deux sociétés ayant respectivement leur siège en France et en Allemagne, le règlement n° 44/2001 du 22 décembre 2000 étant alors applicable. Le distributeur français agit en rupture abusive de la relation commerciale et en non-respect par le cocontractant de l'exclusivité qui lui a été consentie.

Alors que le distributeur français se prévaut de l'article 5.3 du règlement qui prévoit la compétence du tribunal du lieu du fait dommageable applicable en matière délictuelle ou quasi-délictuelle, le fournisseur allemand invoque une clause contractuelle attributive de compétence au profit des juridictions allemandes visant « les différends découlant directement ou indirectement du contrat ».

Même si la demande du distributeur français fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com. est une action en responsabilité non contractuelle mais délictuelle et que la clause litigieuse ne vise pas expressément la rupture des relations commerciales, le différend découle à tout le moins indirectement du contrat. La rédaction de la clause est donc large mais n'est pas imprécise. Et les juges soulignent qu'il n'y a pas d'inapplicabilité de principe d'une telle clause en matière de responsabilité délictuelle.

Les juges concluent que la clause s'applique et que la juridiction française est incompétente.

Décision antérieure : T. com. Nancy, 12 mars 2012, n° 11/380.

### **III. L'articulation de la compétence exclusive et de la clause compromissoire**

#### **Synthèse des décisions concernées :**

Les juges n'ont pas eu l'occasion en 2012 de se positionner sur l'articulation de la compétence exclusive des juridictions spécialisées et de l'application subséquente ou non d'une clause compromissoire lors d'un litige portant sur l'une des pratiques visées par l'article L 442-6-I C. com. La seule décision sur ce point traite d'une question propre au droit des procédures collectives, celle de l'intérêt à agir du commissaire à l'exécution du plan en cas de rupture brutale des relations commerciales.

Quant à l'application de la clause compromissoire elle-même, les solutions sont classiques, tant du point de vue de son opposabilité, que de son applicabilité qui n'exige pas de distinguer entre la nature délictuelle ou contractuelle de l'action.

#### **Nombre total de décisions rendues : 3**

- Cours d'appel : 3

*CA Paris, Pôle 1, ch. 2, 18 janvier 2012, n° 11/06398*

Secteur d'activité : Distribution exclusive de produits cosmétiques.

À l'occasion de la rupture brutale d'un contrat international de concession exclusive, le promoteur d'un réseau invoque la clause compromissoire insérée au contrat, et soulève l'incompétence du tribunal de commerce de Paris, ainsi que le principe « compétence-compétence », permettant au seul arbitre de statuer sur l'existence et la validité de la convention d'arbitrage.

Les juges décident que l'intermédiaire du concessionnaire, subissant un préjudice consécutif à la résiliation du contrat principal de distribution, ne peut arguer de l'absence d'acceptation à l'ensemble des conditions du contrat de distribution auquel il est intervenu. Il a par conséquent accepté la clause compromissoire insérée à ce contrat, ce qui emporte rejet du contredit.

Décision antérieure : T. com. Paris, 15 mars 2011, n° 2009042183.

*CA Aix-en-Provence, ch. 8 A, 2 février 2012, n° 11/12002*

Secteur d'activité : Distribution exclusive de bateaux.

À l'occasion du plan de sauvegarde d'un distributeur exclusif, le fabricant résilie les contrats de distribution en application de la clause de résiliation issue de la convention. Est ainsi invoquée l'application de l'article L 442-6-I 5° C. com.

Une clause compromissoire est insérée dans les contrats de partenariat, laquelle est frappée de contredit par le commissaire à l'exécution du plan au profit de la compétence du tribunal de la procédure collective.

Faute d'intérêt à agir, les juges déclarent irrecevable sa demande et n'analysent dès lors ni la clause compromissoire, ni la compétence exclusive des juridictions spécialisées.

Décision antérieure : T. com. Cannes, 16 juin 2011, n° 2010F534.

*CA Riom, ch. com., 11 juillet 2012, n° 12/00025*

Secteur d'activité : Ingénierie automobile.

Un contrat de coopération technique et commerciale contient une clause compromissoire envoyant la cause devant le tribunal arbitral de Genève, postérieurement désigné.

L'un des contractants soulève l'inapplicabilité de cette clause en raison du caractère délictuel de l'action en responsabilité.

Mais les juges se réfèrent à une solution portant sur un cas similaire de la première chambre civile de la Cour de cassation du 8 juillet 2010 : la clause compromissoire visant tout litige ou différend né du contrat ou en relation avec celui-ci n'est pas manifestement inapplicable dans le cadre d'une action fondée sur l'article L 442-6-I 5° C. com. Il est nécessaire alors que la demande présente un lien avec le contrat, ce qui est le cas en l'espèce puisqu'elle se rapportait aux conditions dans lesquelles il y avait été mis fin et aux conséquences en ayant résulté.

Enfin, la nature délictuelle ou contractuelle de l'action n'est déterminante que pour une clause attributive de compétence territoriale ou la compétence issue de la Convention de Lugano et non pour une clause compromissoire.

Décision antérieure : T. com. Clermont-Ferrand, 17 novembre 2011.

#### **IV. La clause de médiation préalable**

**Nombre total de décisions rendues : 1**

- Cour de cassation : 1

*Cass. com., 12 juin 2012, n° 11-18852*

Secteur d'activité : Grande distribution.

Des relations commerciales entre une enseigne de la grande distribution et l'un de ses fournisseurs débutent en 2002 et sont rompues par la première. Le dernier contrat de référencement est conclu en 2006 et contient, à la différence des autres conventions, une clause de conciliation préalable pour tout différend portant sur « la fin pour quelque cause que ce soit » du contrat. Les juges considèrent qu'il n'y a pas lieu de se positionner sur une éventuelle fin de non-recevoir tirée de cette clause, ni sur la nature de la responsabilité en jeu, dès lors que l'action est fondée sur l'article L. 442-6-I 5° C. com. et que le litige porte sur la rupture de relations commerciales établies depuis 2002. Les premiers juges n'ont ainsi pas méconnu la loi des parties en écartant cette clause de conciliation dont l'application est limitée aux différends issus précisément de la seule fin du contrat signé en 2006.

Décision antérieure : CA Paris, 7 avril 2011.

#### **V. La compétence d'attribution matérielle des juridictions commerciales pour connaître de l'article L. 442-6 C. com.**

**Nombre total de décisions rendues : 1**

- Cour d'appel : 1

*CA Bordeaux, ch. civ. 2, 23 mai 2012, n° 11/07867*

Secteur d'activité : Courtage en assurances.

Le fait qu'un gérant de SARL ne soit pas personnellement commerçant ne peut le soustraire à la juridiction commerciale, dès lors que les faits allégués qui lui sont reprochés se rattachent par un lien direct à la gestion de la société, ce qui était le cas en l'espèce s'agissant de la rupture brutale de relations commerciales établies.

Décision antérieure : T. com. Bordeaux, 2 décembre 2011, n° 2011F0503.

## **VI. L'intervention du Ministre en charge de l'économie**

**Nombre total de décisions rendues : 1**

- Cour de cassation : 1

*Cass. com., 4 décembre 2012, n° 11-21743*

Secteur d'activité : Grande distribution.

Est partie à l'instance le Ministre de l'économie qui exerce le droit propre que lui confère l'article L 442-6 III C. com., et qui demande en première instance, par voie de conclusions déposées au visa de l'article L 470-5 du même Code, la condamnation du grand distributeur au paiement d'une amende civile pour ne pas avoir respecté les dispositions de l'article L 442-6-I 5° C. com. Il peut donc, par la voie de l'appel incident, demander à la cour d'appel de réformer le jugement en ce qu'il avait rejeté ses demandes.

Décision antérieure : CA Paris, 16 juin 2011.