

PRESENTATION GENERALE

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

Elle prolonge les études réalisées pour la période du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2010, et porte sur les décisions rendues entre le 1^{er} janvier 2011 et le 31 décembre 2011 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.

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

- Article L. 441-3 C. com. : Facturation
- Article L. 441-6 C. com. : Communication des conditions de vente et pénalités de retard
- Article L. 441-7 C. com. et L. 441-6 (ancien) C. com. : Coopération commerciale et services distincts
- Article L. 442-2 C. com. : Revente à un prix inférieur au prix d'achat effectif
- Article L. 442-5 C. com. : Imposition du prix de revente
- Ancien article L. 442-6-I, 1^o C. com. : Pratiques discriminatoires
- Article L. 442-6-I, 1^o 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
- Ancien article L. 442-6-I, 2^o, a) C. com. : Avantage disproportionné
- Ancien article L. 442-6-I, 2^o, b) C. com. : Abus de dépendance, de puissance d'achat ou de vente
- Article L. 442-6-I, 2^o C. com. : Soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif
- Article L. 442-6-I, 3^o C. com. : Obtention d'un avantage condition préalable à la passation de commande sans engagement écrit
- Article L. 442-6-I, 4^o C. com. : Menace de rupture brutale
- Article L. 442-6-I, 5^o C. com. : Rupture brutale des relations commerciales établies
- Article L. 442-6-I, 6^o C. com. : Violation d'exclusivité
- Article L. 442-6-I, 7^o C. com. : Soumission à des conditions de règlement manifestement abusives ou qui ne respectent pas le plafond fixé au 9^{ème} alinéa de l'article L. 441-6
- Article L. 442-6-I, 8^o C. com. : Retour de marchandises ou pénalités d'office
- Article L. 442-6-I, 9^o C. com. : Non communication de conditions générales
- Article L. 442-6-II C. com. : Nullité des clauses ou des contrats prévoyant des pratiques restrictives
- Article L. 442-6-III C. com. : Action tendant à la sanction des pratiques discriminatoires et abusives

L'ensemble de ces recensions révèle trois 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 :

¹ Ont contribué à la présente étude, sous la direction du Professeur Nicolas Ferrier, Maxime Alby, Aurélie Brès, Mathias David-Calas, Nicolas Eréséo, Julien Faure, Didier Ferrier, Aurore Fournier et Clémence Mouly-Guillemaud, ainsi que les étudiants du Master Recherche Droit de la distribution et des contrats d'affaires (Christophe Abdelkader, Margaux Buffat, Sybille Chaudouet, Benjamin De Cazenave, Axelle Feray, Carole Guillot, Morgan Hardy, Laetitia Jarrosson, Audrey Larzul, Alizée Martin, Raphaël Michaud, Renata Nunes Condé, Camille Oscunegaray).

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

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.

- La seconde tendance est le net accroissement de l'application de certaines dispositions : Art. L. 441-6 sur les pénalités de retard [22] ; Art. L. 442-6-I, 2° sur le déséquilibre significatif [15 dont 5 à l'initiative du ministre] ; Art. L. 442-6-I, 2°, a) sur l'obtention d'avantage disproportionné [8 dont 4 à l'initiative du ministre].

L'impulsion donnée par les interventions du ministre sur le fondement de ces textes, d'une part, peut expliquer qu'ils deviennent des arguments très sollicités à l'occasion de rupture de relations et, d'autre part, pourrait leur permettre de connaître une fortune analogue à celle du dispositif de l'article L. 442-6-I, 5°.

- La troisième tendance est, en effet, dans la continuité des précédents constats, la très forte application du dispositif de l'article L. 442-6-I, 5° sur la rupture brutale de relations [231]. 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. On peut se demander si l'application extensive de nombreux textes, que l'on vient de relever n'est pas de nature à remettre en cause le principe même de spécialisation des juridictions dans ce domaine.

ARTICLE L. 441-3 C. COM. FACTURATION

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 7

- Une décision rendue par la Cour de cassation
- Nombre de décisions de cour d'appel : 6

II. Bilan

Nombre de décisions relevant le respect de l'article : 5

Nombre de décisions caractérisant l'irrespect de l'article : 2

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 2011, une décision seulement illustre cette tendance de fond. Les magistrats stigmatisent l'emploi de libellés excessivement vagues pour décrire des services de coopération commerciale dont le caractère fictif a été retenu (CA Paris, 24 mars 2011).

Les autres décisions s'éloignent de cette tendance et confirment ce qui n'était qu'une intuition lors du précédent rapport : l'article L. 441-3 C. com. est de plus en plus fréquemment excipé à des fins dilatoires ou plus largement par des débiteurs cherchant à échapper au paiement de leur dette.

Les magistrats refusent de conforter ces manœuvres, soulignant que l'éventuel irrespect de l'article L. 441-3 C. com. n'a aucune incidence, ni sur la validité de l'obligation litigieuse, ni sur la légitimité des démarches de recouvrement entreprises par le créancier (CA Versailles, 12 oct. 2011), à plus forte raison lorsque l'irrégularité est soulevée tardivement (CA Versailles, 8 sept. 2011).

Il est également rappelé que l'irrégularité d'une facture ne saurait soutenir une action en nullité du contrat conclu entre le créancier et le débiteur (CA Rennes, 7 janv. 2011, au sujet d'une vente et CA Paris, 26 oct. 2011, au sujet d'un contrat de coopération commerciale).

En outre, si une facture peut conserver une certaine valeur probante alors même qu'elle est irrégulière (CA Rennes, 7 janv. 2011), elle n'autorise aucune conclusion quant aux réductions de prix qui y sont mentionnées, celles-ci pouvant demeurer conditionnelles alors même que l'article L. 441-3 C. com. ne prescrit que la mention des réductions acquises (Cass. com., 6 sept. 2011).

Secteurs d'activités concernés

CA Rennes, 7 janv. 2011, RG 09/07883

Acquisition par une société en formation de bombes lacrymogènes et d'émetteurs-récepteurs

CA Paris, 24 mars 2011, RG 10/02616

Fournisseur de bijoux en relation avec une centrale d'achats

Cass. com., 6 sept. 2011, pourvoi n° 10-17963

Relation entre un concessionnaire automobile et son fournisseur

CA Versailles, 8 sept. 2011, RG 10/01762

Acquisition de divers matériel et pièces détachées (garage de réparation)

CA Versailles, 12 oct. 2011, RG 10/06985

Secteur libéral (prestations d'architecte)

CA Paris, 26 oct. 2011, RG 09/06713

Secteur de la franchise (commercialisation de fleurs)

CA Paris, 28 oct. 2011, RG 11/01931

Sous-traitance dans le secteur de la construction

Références des décisions étudiées

CA Rennes, 7 janv. 2011, RG 09/07883

CA Paris, 24 mars 2011, RG 10/02616

Cass. com., 6 sept. 2011, pourvoi n° 10-17963

CA Versailles, 8 sept. 2011, RG 10/01762

CA Versailles, 12 oct. 2011, RG 10/06985

CA Paris, 26 oct. 2011, RG 09/06713

CA Paris, 28 oct. 2011, RG 11/01931

Analyse des décisions

CA Rennes, 7 janv. 2011, RG 09/07883

« Le non respect des prescriptions de l'article L. 441-3 du Code de commerce n'est pas sanctionné par la nullité de la vente en considération de laquelle la facture a été émise mais par une amende », « la facture en cause, même irrégulière au sens de l'article précité, conserve sa valeur probante que conforte l'établissement d'un chèque du montant de la facture ».

Décision antérieure : T. com. Rennes, ord. réf. 20 oct. 2009.

CA Paris, 24 mars 2011, RG 10/02616

Une société exerçant une activité de fabrication de bijoux entretenait des relations commerciales régulières avec un groupe du secteur de la grande distribution. Dans un contexte relevant de la fausse coopération commerciale, les magistrats rappellent que « la facture de coopération commerciale doit comporter la dénomination exacte et le prix des services rendus. Cela implique que le contrat de coopération commerciale permette d'identifier avec précision la nature exacte des services rendus ainsi que les dates de réalisation de ces services afin de pouvoir établir la correspondance entre le contrat et la facture ». Or, en l'espèce, les factures produites par les parties ne respectaient nullement les exigences de l'article 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/service et répartition auprès des magasins' ». En conséquence, le groupe de la grande distribution a été condamné à restituer les sommes indument perçues faute pour lui d'apporter la preuve de la réalité des services facturés.

Décision antérieure : T. com. Evry, 3 févr. 2010.

Cass. com., 6 sept. 2011, n° 10-17963

« L'article L. 441-3 du code de commerce, qui dispose que la facture doit mentionner toute réduction de prix acquise à la date de la vente, n'interdit pas d'y faire également figurer une remise conditionnelle ». En conséquence, la simple présence d'une remise sur une facture ne saurait, en elle-même, avoir une quelconque incidence sur les droits du créancier.

Décision antérieure : CA Poitiers, 11 déc. 2009.

CA Versailles, 8 sept. 2011, RG 10/01762

« Les dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce sur la facturation et les mentions qui doivent y figurer s'imposent indistinctement au vendeur et à l'acheteur ». En conséquence, ce dernier n'est pas fondé à invoquer l'absence de certaines mentions obligatoires puisqu'il n'avait émis aucune critique au moment des mises en demeure adressées par le vendeur et n'avait pas davantage saisi la voie pénale qui lui était offerte par l'article précité.

Décision antérieure : TGI Pontoise, 26 janv. 2010.

CA Versailles, 12 oct. 2011, RG 10/06985

Deux architectes réclamaient le paiement d'honoraires à deux sociétés qui avaient commandé des travaux d'étude sur la construction d'un centre commercial. En réponse à un des débiteurs qui, pour en refuser le paiement, excipait l'irrégularité des factures litigieuses, les énoncent que « *la méconnaissance du formalisme de l'article L. 441-3 du code de commerce invoquée [par le débiteur] est sans portée sur son obligation au paiement* ».

Décision antérieure : T. com. Nanterre, ord. réf. 20 juill. 2010.

CA Paris, 26 oct. 2011, RG 09/06713

Confrontés à une demande d'annulation d'un contrat de coopération commerciale que le demandeur souhaitait fonder sur l'article L. 441-3 C. com., les magistrats retiennent « *que l'irrégularité des factures émises au cours du contrat, qui sont nécessairement postérieures à la date de conclusion de celui-ci, ne saurait avoir aucune incidence sur l'appréciation par la cour de la demande en nullité du contrat dès lors que c'est au moment de la formation du contrat qu'il convient de se placer pour apprécier cette demande en nullité et non postérieurement* ».

Décision antérieure : TGI Paris, 27 janv. 2009.

CA Paris, 28 oct. 2011, RG 11/01931

Une entreprise de construction avait agi en référé pour obtenir à titre provisionnel le paiement de divers travaux. Les conseillers ont relevé que, contrairement aux prescriptions de l'article L. 441-3 du Code de commerce, les factures litigieuses ne comportaient « *aucune précision quant au prix unitaire et à la quantité de travaux exécutés correspondant au montant facturé* », de sorte que la créance litigieuse ne pouvait être considérée comme « *une obligation non contestable* ».

Décision antérieure : T. com. Bobigny, ord. réf. 18 janv. 2011.

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

I) Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 22

- Cour de cassation : 2
- Cour d'appel : 17
- 1^{ère} instance : 3

II) Bilan

Nombre de décisions admettant l'application de l'article : 19

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

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

L'ensemble des décisions concerne les conditions d'application des pénalités de retard, prévues par l'article L. 441-6 C. com. Reprenant la solution de principe de la Cour de cassation (Cass. com. 3 mars 2009), la jurisprudence dominante 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. Néanmoins, certains juges continuent de rejeter l'application de ces pénalités dès lors qu'elles n'ont pas fait l'objet d'une disposition conventionnelle liant les parties (TGI Paris 4 avril 2011).

L'application d'un taux d'intérêt supérieur à celui prévu par l'article L. 441-6 C. com. doit faire l'objet d'un écrit entre elles (Cass. com. 25 octobre 2011).

Au regard des décisions rendues, il apparaît que le point de départ du calcul des pénalités de retard correspond à la date d'exigibilité des factures, même si certaines solutions se réfèrent encore à la date de la mise en demeure ou à celle de l'assignation (CA Douai 18 octobre 2011). En outre, la détermination du taux d'intérêt applicable aux pénalités est une question récurrente derrière laquelle se pose celle, plus large, de l'application dans le temps de l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008. Dans la majorité des décisions, en l'absence de stipulation d'un taux conventionnel, les magistrats retiennent l'application du taux d'intérêt alors en vigueur à la date de naissance de la créance litigieuse. Mais, de manière plus marginale, certains considèrent que ledit article est applicable à des faits antérieurs à son entrée en vigueur et appliquent alors le taux d'intérêt légal désormais consacré (CA Douai 22 septembre 2011).

Enfin, la question de l'anatocisme, prévu par l'article 1154 C. civ., est tantôt admis par les juges (CA Lyon 14 janvier 2011), tantôt rejeté (CA Lyon 22 avril 2011) à partir d'une distinction, opérée majoritairement, entre les notions d'intérêt et de pénalité de retard.

De même, les juges refusent généralement d'assimiler les pénalités de retard à une somme due au titre d'une clause pénale et, alors, à en imposer la réduction sur le fondement de l'article 1152 C. civ. (V. cependant CA Douai 28 mars 2011) ; a fortiori depuis que la Cour de cassation s'est expressément prononcée en ce sens (Cass. com. 2 novembre 2011).

Références des décisions étudiées

CA Lyon 14 janvier 2011, RG n° 09/04837
TGI Paris 27 janvier 2011, RG n° 09/09356
TGI Paris, Ordonnance de référé 4 février 2011 RG n° 11/50232
CA Douai 28 mars 2011 RG n° 10/01043

T. com. Bobigny, Ordonnance de référé 5 avril 2011 RG n° 11/00177
CA Lyon 22 avril 2011 RG n° 09/03374
CA Lyon, 24 mai 2011 RG n° 08/08260
CA Nancy 1^{er} juin 2011 RG n° 10/00601
CA Orléans 9 juin 2011 RG n° 10/03468
CA Paris 30 juin 2011 RG n° 09/00797
CA Nancy 7 septembre 2011 RG n° 10/01380
CA Douai 13 septembre 2011 RG n° 10/04575
CA Douai 22 septembre 2011 RG n° 10/02207
CA Paris 13 octobre 2011 RG n° 10/17731
CA Douai 18 octobre 2011 RG n° 10/06020
CA Douai 20 octobre 2011 RG n° 10/07149
Cass. com. 25 octobre 2011 n° Pourvoi 10-18688
Cass. com. 2 novembre 2011 n° Pourvoi 10-14677
CA Paris 30 novembre 2011 RG n° 10/10929
CA Rennes 6 décembre 2011 RG n° 10/05501
CA Rennes 6 décembre 2011 RG n° 10/04570
CA Douai 16 décembre 2011 RG n° 11/03344

Analyse des décisions

CA Lyon 14 janvier 2011, RG n° 09/04837

Secteur d'activité : Fourniture de produits sidérurgiques

Sur le fondement de l'article L.441-6 C. com. applicable dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008, la Cour condamne le débiteur de factures impayées au règlement de pénalités de retard au taux légal alors en vigueur, soit 1,5 fois le taux légal. Elle retient que celles-ci sont dues, non pas à la date d'établissement de la facture, comme l'avait retenu la décision déférée, mais le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture. Enfin, elle accueille la demande du créancier tendant à la capitalisation des intérêts, sur le fondement de l'article 1154 C. civ.

Décision antérieure : T. com. Saint-Etienne, 24 juin 2009.

TGI Paris 27 janvier 2011, RG n° 09/09356

Secteur d'activité : Service d'entretien

Le juge rappelle que, conformément à l'article L. 441-6 C. com., les pénalités de retard sont dues sans qu'un rappel soit nécessaire. Le créancier réclamait l'application d'un taux d'intérêt inférieur à celui prévu sur les factures. La Cour d'appel fait droit à sa demande et retient, sur le fondement de l'article 1254 C. civ., que les sommes déjà réglées par le débiteur s'imputent d'abord sur les intérêts et les pénalités de retard et non sur le capital principal dû.

TGI Paris, Ordonnance de référé 4 février 2011 RG n° 11/50232

Secteur d'activité : Location de locaux commerciaux

Un bailleur commercial réclamait devant le juge des référés le paiement des loyers dus par le locataire, assorti de pénalités de retard, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com. Le juge condamne le débiteur au paiement des loyers impayés, mais refuse d'y assortir des pénalités de retard, retenant que le texte visé par le créancier n'est pas applicable en matière de baux commerciaux.

CA Douai 28 mars 2011 RG n° 10/01043

Secteur d'activité : Location de matériel de construction

Le débiteur de factures impayées demandait la réduction du taux applicable aux pénalités de retard auxquelles il a été condamné, en soutenant que le contrat qui le liait au créancier (conclu en 2007) prévoyait l'application d'un taux inférieur, égal à 1,5 fois le taux d'intérêt légal. La Cour accueille sa demande et réforme le jugement qui avait considéré que l'application de ce taux contrevenait à l'article L. 441-6 C. com., dans sa rédaction postérieure à la loi du 4 août 2008. Les juges admettent aussi que la clause pénale, figurant dans ledit contrat, « faisait double emploi avec les pénalités de retard » et confirme le jugement ayant considéré que l'évaluation de cette double pénalité faisait ressortir son caractère excessif, qu'il convenait de réduire.

Décision antérieure : T. com. Roubaix 14 janvier 2010.

T. com. Bobigny, Ordonnance de référé 5 avril 2011 RG n° 2011R00177

Secteur d'activité : Service d'impression

Le juge fait droit à la demande du créancier de factures impayées tendant au versement d'une provision au titre des pénalités de retard, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., au motif que l'octroi de ladite provision est justifiée par l'existence d'une « obligation qui n'est pas sérieusement contestable ».

CA Lyon 22 avril 2011 RG n° 09/03374

Secteur d'activité : Construction immobilière

Le débiteur qui, au terme d'une reconnaissance de dette, s'engage à régler la totalité du « capital dû » n'exclut pas, par cette seule référence, le paiement des accessoires attachés à la dette, tels des intérêts ou des pénalités de retard. Cet écrit ne fait pas ressortir la volonté claire et non équivoque du créancier de renoncer au paiement desdites pénalités. Dès lors, la Cour condamne le débiteur à leur paiement, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., tel qu'issu de la loi du 15 mai 2001, au motif que répondant à des considérations d'ordre public particulièrement impérieuses, ce texte est applicable dès la date de son entrée en vigueur aux contrats en cours. Par conséquent, les pénalités « sont dues sans rappel et sans avoir à être indiquées dans les conditions générales des contrats ». En revanche, la Cour refuse l'application de l'article 1154 C. civ. relatif à la capitalisation des intérêts, retenant que bien que calculées en référence à un taux d'intérêt, les sommes dues au titre du retard de paiement sont des pénalités et non des intérêts.

Décision rendue sur renvoi après cassation : Com. 3 mars 2009.

CA Lyon, 24 mai 2011 RG n° 08/08260

Secteur d'activité : Travaux de menuiserie

La Cour refuse d'appliquer l'article L. 441-6 C. com. au litige qui concerne le paiement de pénalités de retard en retenant que ce texte ne concerne que le producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur, ce qui n'est pas le cas, selon les magistrats, d'une société civile de construction-vente.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 27 octobre 2008.

CA Nancy 1^{er} juin 2011 RG n° 10/00601

Secteur d'activité : Service d'intermédiation en matière sportive

La Cour confirme l'ordonnance de référé qui a condamné le débiteur d'une facture impayée au paiement de pénalités de retard, au titre de l'article L. 441-6 C. com., estimant que l'obligation de paiement n'était pas sérieusement contestable.

Décision antérieure : T. com. Nancy Ordonnance de référé, 10 février 2010.

CA Orléans 9 juin 2011 RG n° 10/03468

Secteur d'activité : Fourniture de produits d'entretien

Rappelant que, conformément aux termes de l'article L. 441-6 C. com., qui répondent à des considérations d'ordre public impérieuses, les pénalités de retard sont dues « de plein droit, sans rappel et sans avoir à être indiquées dans les conditions générales des contrats », les magistrats condamnent le débiteur de factures impayées à leur règlement, au taux d'intérêt figurant au bas desdites factures.

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

CA Paris 30 juin 2011 RG n° 09/00797

Secteur d'activité : Relations avocat/client

La Cour approuve la fixation des honoraires d'un avocat par le bâtonnier, en l'absence de convention entre l'avocat et son client. Elle confirme sa décision tendant à assortir la somme due de pénalités de retard commençant à courir au jour du prononcé de cette décision. Elle rejette ainsi la demande de l'avocat tendant à considérer que celles-ci étaient dues à compter de la date de chaque facture émise. De surcroît, elle reproche au demandeur de ne pas avoir respecté les dispositions de l'article L. 441-6 C. com. qu'il invoque, en ne communiquant pas à son client les conditions de règlement, notamment relatives au taux d'intérêt applicable aux pénalités de retard de paiement.

Décision antérieure : Conseil régional de l'ordre des avocats, Paris 30 novembre 2009.

CA Nancy 7 septembre 2011 RG n° 10/01380

Secteur d'activité : Travaux de menuiserie

La Cour déboute le créancier de factures impayées de sa demande complémentaire d'intérêts à compter de la date d'exigibilité de chacune d'elles, sur le fondement de l'article L. 441-6 C. com., car ce texte est relatif aux pénalités de retard « lesquelles ne constituent pas un intérêt et ne sont pas sollicitées en l'espèce ».

Décision antérieure : T. com. Epinal, 26 mai 2009.

CA Douai 13 septembre 2011 RG n° 10/04575

Secteur d'activité : Service d'audit immobilier

En dépit d'une mise en demeure, le paiement partiel de la facture due par le débiteur n'est intervenu qu'en exécution de la saisie autorisée par le juge de l'exécution. La Cour retient, qu'en application de l'article L. 441-6 C. com., le créancier peut prétendre au paiement de pénalités de retard « exigibles le jour suivant la date de règlement », au taux de trois fois le taux d'intérêt légal.

Décision antérieure : T. com. Arras, 14 octobre 2009.

CA Douai 22 septembre 2011 RG n° 10/02207

Secteur d'activité : Service informatique (conception d'un site internet)

Le créancier d'une facture impayée, émise en 2007, réclame la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard égales à trois fois le taux d'intérêt légal, tel que prévu par l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008. La Cour fait droit à sa demande. D'abord, parce que le contrat se bornait à prévoir l'application aux pénalités du taux légal alors en vigueur (soit 1,5 fois le taux légal). Ensuite, parce que, considérant le texte et l'interprétation stricte qui en est faite par la jurisprudence, elle admet que celui-ci doit recevoir application même si la créance visée est antérieure à l'entrée en vigueur du nouvel article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : T. com. Arras 24 février 2010.

CA Paris 13 octobre 2011 RG n° 10/17731

Secteur d'activité : Service de contrôle sécuritaire et sanitaire

Admettant l'existence de la créance invoquée, les juges condamnent le débiteur, sur le fondement de l'article de l'article L. 441-6 C. com., à régler des pénalités de retard, commençant à courir à la date d'exigibilité de chaque facture, au taux d'intérêt fixé par ledit texte.

Décision antérieure : T. Instance Charenton le Pont 31 décembre 2008.

CA Douai 18 octobre 2011 RG n° 10/06020

Secteur d'activité : Transport de marchandises

La Cour sanctionne le débiteur de factures impayées, au titre de l'article L. 441-6 C. com., à régler des pénalités de retard au taux d'intérêt fixé par le texte à compter de la date de l'assignation en paiement déposée par le créancier. Elle accueille la demande de ce dernier tendant à la capitalisation, par année entière à compter de la même date, des intérêts échus sur le fondement de l'article L. 1154 C. civ.

Décision antérieure : T. com. Boulogne sur Mer 19 mai 2010.

CA Douai 20 octobre 2011 RG n° 10/07149

Secteur d'activité : Fourniture de matériaux de construction

Reconnaissant l'existence de la créance invoquée, correspondant à des factures impayées, la Cour condamne le débiteur, par application de l'article L. 441-6 C. com. au paiement de pénalités de retard équivalent à trois fois le taux d'intérêt légal, à compter de l'échéance de chacune des factures.

Décision antérieure : T. com. Dunkerque 13 septembre 2010.

Cass. com. 25 octobre 2011 n° pourvoi 10-18688

Secteur d'activité : Service de gestion et d'exploitation d'une piscine municipale

La Cour refuse d'appliquer aux pénalités de retard dues par le débiteur, un taux d'intérêt supérieur à celui prévu par l'article L. 441-6 C. com. Elle rejette ainsi la demande du créancier qui souhaitait voir appliquer le « taux conventionnel », plus élevé, figurant sur chaque facture, au motif qu'il « n'avait pas fait l'objet d'un écrit » entre les parties. Ainsi, loin des méconnaître, comme le soutenait le créancier, le principe selon lequel les pénalités sont dues de plein droit sans avoir à figurer dans les conditions générales des contrats, les juges précisent seulement que celui qui se prévaut d'un « taux conventionnel » de pénalités doit démontrer qu'il a fait l'objet d'un écrit.

Décision antérieure : CA Rouen 1^{er} avril 2010.

Cass. com. 2 novembre 2011 n° Pourvoi 10-14677

Secteur d'activité : Fabrication de papier et de carton

La Cour rejette l'argument du demandeur selon lequel les pénalités mises à la charge de l'acheteur, en cas de retard de paiement, s'apparentent à une somme due au titre d'une clause pénale. Elle confirme l'arrêt d'appel qui, admettant le caractère supplétif de l'alinéa 6 de l'article L. 441-6 C. com., a jugé que les pénalités dues en application de ce texte, bien qu'assorties en l'espèce d'un taux d'intérêt supérieur au taux légal, ne s'assimilent pas à une clause pénale. C'est donc à bon droit qu'elle a refusé leur réduction sur le fondement de l'article 1152 C. civ.

Décision antérieure : CA Colmar 19 janvier 2010.

CA Paris 30 novembre 2011 RG n° 10/10929

Secteur d'activité : Service de rénovation immobilière

La Cour réforme le jugement qui a condamné le débiteur de factures impayées à régler au créancier des pénalités de retard, en ce qu'il a considéré que celles-ci étaient dues à compter du prononcé de la condamnation. Elle retient que celles-ci étaient exigibles dès la date d'échéance de chacune des factures.

Décisions antérieure : T. com. Créteil 2 février 2010.

CA Rennes 6 décembre 2011 RG n° 10/05501

Secteur d'activité : Fourniture de logiciels informatiques

Admettant l'existence de la créance invoquée et fixant la date de son exigibilité au jour du prononcé de sa décision, la Cour fait droit à la demande complémentaire du créancier tendant à la condamnation du débiteur au paiement de pénalités de retard, au titre de l'article L. 441-6 C. com. Néanmoins, relevant que la créance résulte d'une convention conclue en 2006, elle refuse d'appliquer aux pénalités le taux d'intérêt édicté par ledit texte dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008, au motif que l'article 21 IV de celle-ci prévoit son application pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2009. Le juge ordonne, enfin, la capitalisation des intérêts dus, sur le fondement de l'article 1154 C. civ.

Décision antérieure : T. com. Quimper 5 juillet 2010.

CA Rennes 6 décembre 2011 RG n° 10/04570

Secteur d'activité : Transport de marchandises

La Cour condamne le débiteur de factures impayées à des pénalités de retard, au taux conventionnellement prévu par les parties, et rappelle que celles-ci sont dues dès la date d'exigibilité de chaque facture, sans mise en demeure préalable, conformément à l'article L. 441-6 C. com. Cependant, elle refuse d'appliquer le taux prévu aux intérêts résultant du non-paiement de la clause pénale contenue dans le contrat, considérant que la stipulation d'un taux conventionnel ne portait que sur les sommes dues en principal. Les juges relèvent, in fine, que les pénalités de retard n'ayant pas pour but de réparer le préjudice distinct du retard dans l'exécution de l'obligation, lequel est compensé forfaitairement par la clause pénale, il n'y a pas lieu de les cumuler avec les intérêts moratoires au taux légal de l'article 1153 C. civ.

Décision antérieure : T. com. Nantes 31 mars 2010.

CA Douai 16 décembre 2011 RG n° 11/03344

Secteur d'activité : Service d'assistance à une opération de construction immobilière

Après avoir établi l'existence d'une obligation de paiement, la Cour condamne le débiteur à régler les factures impayées auxquelles s'ajoutent des pénalités de retard, dues au titre de l'article L. 441-6 C. com., à compter de la date d'échéance de chacune des factures.

Décision antérieure : T. com. Douai 20 décembre 2007.

ARTICLES L. 441-6 ANCIEN ET L. 441-7 C. COM. COOPERATION COMMERCIALE ET SERVICES DISTINCTS

I) Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 2

- Cour de cassation: 0
- Cour d'appel: 2

II) Bilan

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

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

Aucune intervention du ministre

Observations générales

Les deux décisions étudiées concernent l'article L. 441-6 C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 2 août 2005. Elles rappellent que la violation des conditions de forme posées par le texte est susceptible d'entraîner la nullité d'un contrat de coopération commerciale en ce que cette violation porte atteinte à des dispositions impératives de l'ordre public économique. Elles rappellent également que le fait que ces conditions soient remplies est nécessaire et suffisant pour justifier du respect de l'article L. 441-6 C. com. En outre, au regard de l'article 1131 C. civil, elles admettent ou rejettent la nullité du contrat de coopération commerciale, soit pour absence de cause, soit pour cause illicite.

Références des décisions étudiées

CA Paris 24 mars 2011 RG n° 10/02616
CA Paris 26 octobre 2011 RG n° 09/06713

Analyse des décisions

CA Paris 24 mars 2011 RG n° 10/02616

Secteur d'activité : Grande distribution

La Cour constate que les contrats de coopération commerciale conclus entre le fournisseur et le distributeur ne sont pas conformes aux prescriptions de l'article L. 441-6 C. com., en raison, d'une part, de l'absence d'identification des services rémunérés et du caractère disproportionné de leurs rémunérations, les rendant quasi-inexistant et, d'autre part, de l'absence d'écrit. Dès lors, les contrats de coopération commerciale sont nuls sur le fondement de l'article 1131 C. civ., pour absence de cause en raison de l'inexistence d'une contrepartie réelle aux services rendus et pour cause illicite en raison de la violation des dispositions impératives de l'ordre public économique résultant, notamment, de l'article L. 441-6 C. com.

Décision antérieure : T. com. Evry 3 février 2010.

CA Paris 26 octobre 2011 RG n° 09/06713

Secteur d'activité : Fourniture de plantes et de fleurs

La Cour déboute le fournisseur de sa demande tendant à l'annulation d'un contrat de coopération commerciale conclu avec un franchiseur, sur le fondement des articles 1131 C. civ. et L. 441-6 C. com. Elle relève, d'abord, qu'il profitait des opérations de promotion réalisées par le franchiseur qui avaient pour objet de vanter ses produits, de sorte que la rémunération de 2%, calculée sur le chiffre d'affaires de l'ensemble des produits vendus au réseau de franchise, avait bien une contrepartie détachable des simples obligations résultant des achats et des ventes. La Cour relève, ensuite, que les conditions de forme posées par l'article L. 441-6 C. com. n'ont pas été méconnues, puisque le contrat de coopération commerciale a fait l'objet d'un écrit en deux exemplaires, détenu

par chacune des parties.

Décision antérieure : T. com. Paris 27 janvier 2009.

**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 : 3

Cour de cassation : 1

Cour d'appel: 1

1^{ère} instance : 1

II) Bilan

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

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

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

Comme déjà relevé dans les rapports précédents, il apparaît que la revente à un prix inférieur au prix d'achat effectif, dite « revente à perte », est peu invoquée depuis la loi du 2 août 2005 qui a réduit le seuil en dessous duquel cette pratique peut être constatée. Les décisions étudiées le révèlent en ce qu'elles concernent des problèmes d'application dans le temps de ladite loi. Selon les magistrats, elle s'apparente à une loi pénale plus douce et doit par conséquent s'appliquer rétroactivement, conduisant à apprécier les faits incriminés au regard de la loi en vigueur à la date de leur jugement et non à celle de leur commission. Cependant, la Cour de cassation admet qu'il ne peut être reproché à un expert, chargé de déterminer l'existence d'une pratique de revente à perte, d'avoir raisonné sur les définitions légales en vigueur à la date à laquelle a porté son étude, en l'occurrence en 2004 (Cass. com. 15 novembre 2011).

Références des décisions étudiées

TGI Tours 18 mars 2011 N° Minute 10651 E

CA Montpellier 10 mai 2011 RG n° 10/02319

Cass. com. 15 novembre 2011 Pourvoi n° 10-19536

Analyse des décisions

TGI Tours 18 mars 2011 N° Minute 10651 E

Secteur d'activité : Commercialisation de jouets

La loi du 3 janvier 2008 qui modifie le régime de la revente à perte dans le sens d'un adoucissement, est une loi pénale plus douce car elle institue un seuil de revente à perte moins élevé que celui qui était précédemment défini. Les faits reprochés, commis en 2004, doivent donc être appréciés conformément à l'article L. 442-2 C. com. en vigueur à l'époque où les faits sont jugés, de sorte que l'existence d'une pratique de revente à perte n'est en l'occurrence pas établie.

CA Montpellier 10 mai 2011 RG n° 10/02319

Secteur d'activité : Commercialisation de chaussures

L'appelant, qui commercialise des chaussures, réclame la condamnation de deux hypermarchés pour actes de concurrence déloyale et revente à perte, au motif qu'ils vendent les mêmes produits que lui à des prix nettement

inférieurs. La Cour ne se prononce que sur la demande tendant à la reconnaissance d'actes de concurrence déloyale et déboute l'appelant. En revanche, elle ne se prononce pas expressément sur sa demande concernant la pratique d'une revente à perte. Mais, ayant relevé le caractère démodé des produits concernés, il peut être admis, qu'au moins implicitement, la Cour fait une application de l'article L. 442-4-3° C. com. qui prévoit une exception à la sanction prévue par l'article L. 442-2 C. com. pour les produits « qui ne répondent plus à la demande générale en raison de l'évolution de la mode ».

Décision antérieure : TGI Montpellier 23 février 2010.

Cass. com. 15 novembre 2011 Pourvoi n° 10-19536

Secteur d'activité : Distribution de fournitures de bureaux et de matériel informatique

Un grossiste de fournitures de bureau reproche à l'un de ses concurrents d'avoir commis un acte de concurrence déloyale, consistant en une revente à perte de certains produits. Le juge des référés a alors désigné un expert chargé de vérifier l'existence de cette pratique, en déterminant les prix d'achat et les prix de revente des articles concernés, pratiqués par le concurrent. La Cour de cassation confirme l'arrêt d'appel qui, se fondant sur les conclusions de l'expert, a caractérisé une revente à perte, au motif que ce dernier, raisonnant sur les définitions légales en vigueur à l'époque sur laquelle a porté son étude (en 2004), a établi l'existence de la pratique incriminée. Elle rejette ainsi le pourvoi du demandeur qui ne démontre pas que les frais annexes facturés aux clients (transport, préparation) correspondaient à des prestations indivisibles de la vente des produits, de sorte qu'ils auraient dû être pris en compte pour la détermination du seuil de revente à perte.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence 22 avril 2010.

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

I) Nombre de décision

Nombre total de décisions : 1

- Cour d'appel : 1

II) Bilan

Décision admettant l'application de l'article : 1

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

L'imposition d'un prix de revente semble désormais 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). Ainsi, une seule décision a été rendue en 2011 sur le fondement de l'article L. 442-5 C. com. Elle admet que la tentative d'imposer des prix minima de revente à l'un de ses distributeurs doit être sanctionnée.

Référence de la décision étudiée

CA Aix-en-Provence 23 février 2011 RG n°09/19682

Analyse de la décision

CA Aix-en-Provence 23 février 2011 RG n°09/19682

Secteur d'activité : Commercialisation de compléments alimentaires

Comme le révèlent les échanges de courriers intervenus entre les parties, le fournisseur, fabricant de compléments alimentaires, qui a « tenté constamment d'imposer des prix minima, pour protéger ses ventes sur catalogue », a l'un de ses distributeurs doit être sanctionné sur le fondement de l'article L. 442-5 C. com. Ainsi gêné dans sa politique commerciale, le distributeur a subi un préjudice que le fournisseur est tenu de réparer.

Décision antérieure : T. com. Nice 2 octobre 2009.

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

PRATIQUES DISCRIMINATOIRES

**ART. L. 442-6-I-1°
(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 : 6

- Cour de cassation: 1
- Cour d'appel: 5

II) Bilan

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

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

QPC : 1

Interventions volontaires du ministre : 2 (Cass. com. 27 avril 2011 Pourvoi n° 10-13690 ; Cass. com. 18 octobre 2011 Pourvoi n° 10-15296).

Observations générales

L'article L. 442-6-I-1° C. com. dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008, relatif à la prohibition des pratiques discriminatoires, est invoqué dans trois décisions étudiées. Les magistrats admettent que la charge de la preuve de l'existence de telles pratiques incombe au demandeur et que, si celles-ci sont établies, leur justification doit être démontrée par le défendeur. Le constat d'un avantage ou d'un désavantage dans la concurrence doit être justifié par l'existence de contreparties réelles ou par l'établissement d'une « situation spécifique » (CA Versailles 15 septembre 2011).

Le problème de l'application dans le temps de l'ancien article L. 442-6-I-1° C. com. a appelé le prononcé d'une décision qui a admis, qu'abrogé depuis la loi du 4 août 2008, le texte ne devait plus recevoir application pour des faits tant postérieurs qu'antérieurs à cette abrogation (CA Paris 14 décembre 2011).

L'article L. 442-6-I-1° C. com., dans sa rédaction issue de la loi du 4 août 2008, est invoqué dans trois décisions étudiées, qui concernent trois demandes tendant à la reconnaissance d'une disproportion entre la valeur du service commercial effectivement réalisé et le montant réglé en contrepartie. Les juges raisonnent alors en deux temps, recherchant d'abord si le service a été effectivement rendu, évaluant ensuite sa valeur afin de constater ou non la disproportion entre sa valeur réelle et la somme versée pour le rémunérer.

Références des décisions étudiées

Dans sa rédaction antérieure à la loi du 4 août 2008 :

CA Versailles 15 septembre 2011 RG n° 10/07205

CA Paris 13 octobre 2011 RG n° 10/08604

CA Paris 14 décembre 2011 RG n° 09/20639

Dans sa rédaction postérieure à la loi du 4 août 2008 :

CA Paris 19 janvier 2011 RG n° 07/22152

CA Toulouse 22 juin 2011 RG n° 10/00313

Analyse des décisions

CA Paris 19 janvier 2011 RG n° 07/22152

Secteur d'activité : Fourniture de produits alimentaires (Dans le cadre d'une relation fournisseur/grand distributeur)

La Cour relève, d'une part, que l'objectif poursuivi par le contrat de coopération commerciale, conclu entre le grand distributeur et le fournisseur, est très imprécis et que, d'autre part, les prestations afférentes à cet objectif sont peu clairement définies. En outre, elle constate que l'évaluation des services révèle une disproportion manifeste entre la rémunération du distributeur et la valeur du service commercial effectivement rendu. Les juges estiment, en effet, que la valeur réelle des prestations commerciales effectivement réalisées ne dépasse pas la moitié des sommes facturées au fournisseur. Le distributeur est alors condamné à lui restituer les montants indûment perçus sur le fondement de l'article L. 442-6-I-1° C. com.

Décision antérieure : T. com. Paris 8 octobre 2007.

CA Toulouse 22 juin 2011 RG n° 10/00313

Secteur d'activité : Distribution de matériel médical et pharmaceutique

L'appelant réclame que soit constatée la disproportion entre le service effectivement rendu par la société cocontractante et le prix réclamé par celle-ci. La Cour rejette au motif que le prix fixé a été contractuellement accepté par devis et qu'il correspond à un travail de conception et de création effectivement réalisé.

Décision antérieure : T. com. Toulouse 14 décembre 2009.

CA Versailles 15 septembre 2011 RG n° 10/07205

Secteur d'activité : Distribution de produits électroniques dans le cadre d'un réseau de distribution sélective

La Cour retient que la charge de la preuve de pratiques discriminatoires incombe au demandeur de l'action engagée sur le fondement de l'article L. 442-6-I-1° C. com. Il appartient en revanche au défendeur, si l'existence d'une discrimination est établie, de démontrer que celle-ci est justifiée par des contreparties réelles. En l'espèce, les juges relèvent la preuve d'un traitement défavorable du distributeur, aboutissant à un « désavantage dans la concurrence ». Dès lors, en l'absence de justification par le fournisseur d'une contrepartie réelle ou d'une « situation spécifique », ce dernier doit être sanctionné pour pratique discriminatoire, par application de l'article L. 442-6-I-1° C. com. alors en vigueur.

Décision antérieure : Rendu sur renvoi après cassation, Cass. com. 14 septembre 2010.

CA Paris 13 octobre 2011 RG n° 10/08604

Secteur d'activité : Courtage de contrats d'assurance

Un groupement d'intérêt économique détenant la gestion de contrats d'assurance assurait leur diffusion grâce à des diffuseurs indépendants. L'un d'entre eux assigna le groupement sur le fondement de l'article L. 442-6-I-1° C. com., arguant qu'il rémunérait les services rendus par les diffuseurs de manière discriminatoire, certains se voyant octroyer, en sus d'une commission d'acquisition perçue par tous, une commission sur encours. La Cour déboute le demandeur au motif que ce mode de rémunération complémentaire était justifié par les efforts et investissements que consacraient à la diffusion des contrats d'assurance les opérateurs qui menaient cette activité à titre principal. Or, le demandeur ne présentait à ses clients lesdits contrats qu'à titre accessoire et n'y consacraient ni les mêmes efforts, ni les mêmes investissements que les entreprises agissant à titre principal.

CA Paris 14 décembre 2011 RG n° 09/20639

Secteur d'activité : Distribution de titres de transport aérien

Rompant avec la jurisprudence dominante, la Cour réforme le jugement qui a retenu l'application de l'article L. 442-6-I-1° C. com. au motif que, abrogé par la loi du 4 août 2008, ce texte ne peut désormais recevoir application et ce, « que les faits en cause soient antérieurs ou postérieurs à son abrogation ». Dès lors, les pratiques discriminatoires ne constituent plus en elles-mêmes des fautes civiles et ne sont répréhensibles que si elles constituent un abus de droit imputable à leur auteur, ce qui n'est pas démontré en l'espèce.

ARTICLE L. 442-6-I-1° : QPC

QPC Cass. com. 15 février 2011 Pourvoi n° 10-21551

La Cour refuse de transmettre la question prioritaire de constitutionnalité, portant sur le point de savoir si l'article L. 442-6-I-2°a), devenu L. 442-6-1°, constitue une atteinte aux articles 34 de la Constitution et 8 et 9 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, au Conseil constitutionnel. D'une part, parce que ne portant pas sur l'interprétation d'une disposition constitutionnelle dont le conseil constitutionnel n'aurait pas encore eu l'occasion de faire application, la question n'est pas nouvelle. D'autre part, parce que les termes du texte visé sont clairs, précis, sans ambiguïté et ont fait l'objet d'une jurisprudence des juges du fond cohérente et nombreuse. Le texte inclut en outre un élément moral de l'infraction.

**ARTICLE L. 442-6-I, 2° C. COM.
SOUSSION A DES OBLIGATIONS CREANT UN DESEQUILIBRE
SIGNIFICATIF**

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 15

- Cour d'appel : 14
- Cour de cassation : 0
- Conseil constitutionnel : 1

II. Bilan

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

Nombre de décisions écartant l'application de l'article : 11

Aucune intervention volontaire du Ministre.

Observations générales

Le dispositif prévu à l'article L. 442-6-I, 2° C. com. ne semble pas encore parfaitement maîtrisé, comme l'illustre le fait qu'il soit parfois assimilé à l'obtention d'un avantage disproportionné, assimilé ou associé à l'interdiction des clauses abusives entre professionnels et consommateurs (L. 132-1 C. consom.) ou qu'il paraisse inutile à la condamnation du défendeur.

Il faut enfin souligner que les décisions les plus retentissantes (5) ont été rendues sur initiative du Ministre.

Références des décisions étudiées

Cons. constit., 14 janvier 2011, n° 2010-85QPC
CA Paris, 19 janvier 2011, n° 07/22152
CA Paris, 16 mars 2011, n° 10/04224
CA Rennes, 17 mars 2011, n° 09/06455
CA Versailles, 31 mars 2011, n° 10/09794
CA Douai, 14 avril 2011, n° 10/00238
CA Paris, 27 avril 2011, n° 08/21750
CA Versailles, 12 mai 2011, n° 10/00800
CA Toulouse, 22 juin 2011, n° 10/00313
CA Paris, 21 octobre 2011, n° 10/12570
CA Versailles, 27 octobre 2011, n° 10/05259
CA Lyon, 4 novembre 2011, n° 10/03606
CA Aix-en-provence, 9 novembre 2011, n° 10/11739
CA Nancy, 14 décembre 2011, n° 10/02664
CA Bordeaux, 21 novembre 2011, n° 10/02746

Analyse des décisions

Cons. constit., 14 janvier 2011, n° 2010-85QPC

Le Conseil constitutionnel a été saisi d'une question prioritaire de constitutionnalité portant sur l'art. L. 442-6-I,

2° afin de déterminer si la notion de déséquilibre significatif ne porte pas atteinte, par son imprécision, au principe de légalité des délits et des peines consacré par l'article 8 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789. Selon le Conseil constitutionnel, le législateur s'est référé à la notion juridique de déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties qui figure à l'article L. 132-1 C. consom. ; qu'en référence à cette notion, dont le contenu est déjà précisé par la jurisprudence, l'infraction est définie dans des conditions qui permettent au juge de se prononcer sans que son interprétation puisse encourir la critique d'arbitraire ; qu'en outre, la juridiction saisie peut consulter la commission d'examen des pratiques commerciales ; qu'eu égard à la nature pécuniaire de la sanction et à la complexité des pratiques que le législateur a souhaité prévenir et réprimer, l'incrimination est définie en des termes suffisamment clairs et précis.

Décision antérieure : Cass. com., 15 octobre 2010.

CA Paris, 19 janvier 2011, n° 07/22152

Secteur d'activité : Grande distribution.

Suite à la rupture de la relation commerciale le liant à une centrale d'achat et de référencement, un fournisseur exerce une action en justice sur plusieurs fondements. Est, notamment, invoqué la facturation, au titre de la coopération commerciale, de services fictifs ou surévalués caractérisant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties. Considérant que des services avaient effectivement été fournis, mais qu'ils ont été surévalués, la cour d'appel ne prononce pas la nullité des contrats de coopération mais en réduit la contrepartie et ordonne des remboursements.

Décision antérieure : T. com. Paris, 8 octobre 2007.

CA Paris, 16 mars 2011, n° 10/04224

Secteur d'activité : Grande distribution.

Un fabricant de piscine agit contre une enseigne de la grande distribution qui l'a déréférencé, en se fondant notamment sur le fait que celle-ci lui aurait imposée la constitution de stocks et d'autres obligations dont résulterait un déséquilibre significatif dans leurs relations. Le grief est écarté faute de preuve de ce que les stocks auraient été imposés ou que des obligations créeraient un quelconque déséquilibre.

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

CA Rennes, 17 mars 2011, n° 09/06455

Secteur d'activité : Formation professionnelle.

Une entreprise conclut avec une société des conventions de formation pour ses salariés. Cessant de payer les factures émises mensuellement, l'entreprise est atraite devant le tribunal de commerce. Pour sa défense, elle prétend, notamment que la société de formation aurait modifiée les modalités de paiement, rompant ainsi abusivement un usage commercial dont elle réclamerait indemnisation, d'autant que les nouvelles conditions de paiement seraient de nature à créer un déséquilibre significatif. L'argument est rejeté, la preuve d'un tel déséquilibre n'étant pas rapportée.

Décision antérieure : T. com. Nantes, 23 juillet 2009.

CA Versailles, 31 mars 2011, n° 10/09794

Secteur d'activité : Service d'entretien.

Une entreprise de location-gestion de palettes met fin à la relation contractuelle qui la liait à une société d'entretien de ses palettes. Celle-ci saisit les juges sur plusieurs fondements, reprochant, notamment, à son partenaire de l'avoir soumise ou d'avoir tenté de la soumettre à des conditions créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties. Devant la Cour d'appel, était seulement soulevée la question de la juridiction compétente, les juges d'appel confirmant la compétence du tribunal de commerce de Paris.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 décembre 2010.

CA Douai, 14 avril 2011, n° 10/00238

Secteur d'activité : Secteur pharmaceutique.

Une société de services pour la recherche de nouveaux médicaments conclut deux conventions avec un GIE gérant un bio-incubateur. Estimant que le GIE ne tenait pas ses engagements d'aide à son développement, la société met fin à la relation. Elle est condamnée en première instance à rembourser, conformément aux stipulations contractuelles, les frais engagés par le GIE. En appel, de manière subsidiaire, elle invoque, notamment l'existence d'un déséquilibre significatif dans la convention entraînant selon elle la responsabilité du GIE. Le grief est écarté

au motif que, d'une part, la société ne démontre pas que des conditions lui auraient été imposées et, d'autre part, le montant élevé de la rémunération se justifie par le fait que la mission du GIE, contrairement à ce que prétend la société, ne se limitait pas à lever des fonds mais comprenait également des études et analyses scientifiques et économiques.

Décision antérieure : T. com. Lille, 26 novembre 2009.

CA Paris, 27 avril 2011, n° 08/21750

Secteur d'activité : Distribution de presse.

Dans les contrats d'approvisionnement conclus entre le diffuseur de journaux et une société de presse pour l'exploitation d'un kiosque situé hors Paris intra-muros, les clauses prévoyant la révocabilité *ad nutum* sous 48h du diffuseur créent un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties, même s'il est indiqué que l'abus de rupture peut donner droit à une indemnité car ce n'est qu'un rappel du droit commun. En effet, d'un côté, ces clauses rendent le distributeur autre que parisien, et sans que cette discrimination soit justifiée, totalement dépendant de la société de presse, et ce, sans contrepartie clairement identifiable ; d'un autre côté, le contrat stipule que le diffuseur ne peut y mettre fin que dans des cas limités et selon des modalités très strictes.

Décision antérieure : T. com. Paris, 27 octobre 2008

CA Versailles, 12 mai 2011, n° 10/00800

Secteur d'activité : Service informatique.

Un fournisseur de matériel de manutention soulève la nullité du contrat de location de matériel informatique la liant à un GIE. Débouté en premier ressort, il invoque en appel, outre la nullité du contrat pour défaut de cause, l'existence d'un déséquilibre significatif résultant d'une clause de tacite reconduction et d'une autre imposant à l'expiration du contrat la restitution du matériel informatique en bon état et dépourvu d'usure anormale. Le grief est écarté : s'agissant de la première clause, elle permet à chaque partie de faire obstacle à la tacite reconduction et prévoyant par ailleurs que celle-ci s'opère aux mêmes conditions ; s'agissant de la seconde, elle est conforme aux obligations légales du locataire.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 13 janvier 2010

CA Toulouse, 22 juin 2011, n° 10/00313

Secteur d'activité : Fabrication d'un catalogue publicitaire.

Une entreprise spécialisée dans l'achat-vente de matériel médical conclut un contrat en vue de la fabrication d'un catalogue destiné à son réseau. Par la suite, elle refuse de payer l'éditeur et invoque, notamment, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations résultant d'une disproportion entre le prix qui lui a été facturé et la prestation réalisée en retour. La cour d'appel écarte l'argument au motif que rien ne démontre une telle disproportion.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 14 décembre 2009.

CA Paris, 21 octobre 2011, n° 10/12570

Secteur d'activité : Fourniture de matériel de sécurité.

Une entreprise conclut un contrat de location et de maintenance de matériel biométrique pour sécuriser ses locaux. Le bailleur cède à un tiers le matériel mis à bail et les droits en résultant. A l'occasion d'un litige l'opposant au cessionnaire relatif à des impayés entre les droits et obligations des parties, le preneur-cédé se prévaut d'un déséquilibre significatif tenant « à titre d'exemple » à la faculté conférée au seul bailleur de céder son contrat. L'argument est rejeté au motif que, d'une part, le bail litigieux est un contrat de crédit qui, à ce titre, présente pour le bailleur un *intuitu personae* justifiant l'incessibilité par le preneur, pour lequel la personne du bailleur est indifférente et, d'autre part, aucune autre clause n'est invoquée au soutien de la thèse du déséquilibre.

Décision antérieure : T. com. Paris, 3 février 2010.

CA Versailles, 27 octobre 2011, n° 10/05259

Secteur d'activité : Distribution de produit informatiques.

Un grossiste en produit informatique constate que son fournisseur accorde à un agent commercial des conditions tarifaires analogues, voire plus avantageuses, sans les conditionner aux mêmes contreparties que celles, particulièrement exigeantes, qui lui sont imposées. Selon le grossiste, cette pratique caractérise un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties, puisqu'elle révèle que le fournisseur l'a soumis à des obligations alors qu'il était en mesure de lui accorder les mêmes réductions de prix sans exiger de lui de telles

contreparties. Le grief est écarté car le grossiste ne démontre, ni que le fournisseur aurait modifié les contreparties exigées jusqu'alors, ni que les conditions tarifaires consenties à l'agent commercial auraient modifiées l'équilibre des droits et obligations dans sa relation contractuelle, sa réclamation ne tendant en réalité qu'à se voir consentir les mêmes tarifs que ceux accordés à l'agent.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2010

CA Lyon, 4 novembre 2011, n° 10/03606

Secteur d'activité : Débitant de boissons.

Un cafetier conclut un contrat d'approvisionnement de café et de location d'une machine à café avec un fournisseur ; puis un contrat d'achat exclusif de boissons en contrepartie d'avances sur ristournes, financé par prêt bancaire pour lequel le groupe du fournisseur s'est porté caution. Attrait en justice suite à plusieurs impayés, le cafetier se prévaut d'un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties. L'argument est écarté au motif que le contrat, consenti à un professionnel qui devait évaluer lui-même ses objectifs, lui a permis de bénéficier en contrepartie du contrat d'achat exclusif de boissons d'une avance sur ristourne apportant de la trésorerie et d'un cautionnement permettant de crédibiliser sa demande de financement bancaire suite au démarrage de son activité.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 27 avril 2010

CA Aix-en-provence, 9 novembre 2011, n° 10/11739

Secteur d'activité : Contrat de publicité.

Suite à un litige portant sur la résiliation anticipée d'un contrat d'annonce publicitaire conclu avec une agence de publicité, une agence immobilière prétend que la clause pénale prévue dans l'ordre d'insertion publicitaire crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties. L'argument est écarté au motif que cette clause n'est appliquée qu'en cas de défaillance de l'agence immobilière et qu'elle n'est pas la cause de cette défaillance.

Décision antérieure : T. com. Nice, 20 avril 2010

CA Nancy, 14 décembre 2011, n° 10/02664

Secteur d'activité : Contrat de publicité.

Suite à un litige portant sur l'inexécution d'un contrat de réalisation et d'installation de panneaux publicitaires conclu pour trois ans entre une société d'ameublements ménagers et un entrepreneur, la première invoque un déséquilibre significatif résultant d'une stipulation imposant l'exigibilité totale et immédiate des clauses du contrat et la facturation de l'intégralité de la période en cas de résiliation ou non-paiement d'une facture à l'échéance. L'argument est écarté au motif que, d'une part, l'art. L. 442-6-I, 2° invoqué à l'appui du grief était postérieur à la résiliation du contrat et, d'autre part, la stipulation en cause est justifiée car les frais importants de pose et de fabrication des panneaux publicitaires sont répartis sur une période de trois ans, de sorte qu'elle ne crée pas de déséquilibre significatif au regard de l'économie générale du contrat.

Décision antérieure : T. com. Epinal, 9 mars 2010

CA Bordeaux, 21 novembre 2011, n° 10/02746

Secteur d'activité : Fourniture de véhicule de transport.

Un contrat de vente d'un semi-remorque stipule qu'aucun dépassement de délai de livraison convenu n'ouvre droit à indemnité au profit de l'acheteur, ni à retenue, ni à annulation ou résolution ; tandis qu'est prévu une indemnité au profit du vendeur en cas de résiliation par l'acheteur. Considérant que ces clauses reviennent, sans contrepartie, à priver l'acquéreur de toute possibilité de résiliation ou à le contraindre à payer des dommages-intérêts au vendeur alors que celui-ci a manqué à l'une de ses obligations essentielles, les juges considèrent que le contrat crée un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties. Ils ajoutent que le vendeur ne peut invoquer utilement ces conditions générales pour obtenir de l'acquéreur une indemnité et s'opposer à la résolution de la vente en cas de retard de livraison.

Décision antérieure : T. com. Bordeaux, 28 avril 2010

ARTICLE L. 442-6-I, 2° a)

**OBTENTION D'UN AVANTAGE QUELCONQUE NE CORRESPONDANT A AUCUN
SERVICE COMMERCIAL EFFECTIVEMENT RENDU OU MANIFESTEMENT
DISPROPORTIONNE AU REGARD DE LA VALEUR DU SERVICE RENDU
(dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2008-776 du 4 août 2008)**

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues :

- 1^{ère} instance : 1
- Cour d'appel : 6
- Cour de cassation : 1

II. Bilan

Nombre de décisions retenant l'application de l'article L. 442-6-I, 2° a): 3

Nombre de décisions écartant l'application de l'article L.442-6-I, 2° a) : 4

Une question prioritaire de constitutionnalité non renvoyée.

Aucune intervention du Ministre.

Observations générales

Dans de nombreuses décisions, l'article L. 442-6-I, 2° a) C. com. est invoqué parmi d'autres griefs et se conjugue avec l'art L442-6 III C. com. imposant à celui qui a été rémunéré au titre de la coopération commerciale de démontrer la réalité des services fournis.

Le caractère fictif résulte notamment d'une formulation vague et générale et, à cet effet, la remise d'une documentation insuffisante.

Comme en matière de déséquilibre significatif, des décisions importantes (4) ont été rendues à l'initiative du Ministre.

Référence des décisions étudiées

Cass. com., 15 février 2011, n° 10-21.551

CA Paris, 24 mars 2011, n° 10/02616

CA Aix-en-provence, 29 juin 2011, n° 10/02209

CA Aix-en-provence, 7 septembre 2011, n° 10/05892

CA Paris, 5 janvier 2011, n° 09/03172

CA Toulouse, 22 juin 2011, n° 10/00313

CA Toulouse, 18 octobre 2011, n° 09/03384

TGI Paris, 16 décembre 2011, n° 07/09594

Analyse des décisions

Cass. com., 15 février 2011, n° 10-21.551.

Une enseigne de la grande distribution soulève une question prioritaire de constitutionnalité au motif que l'article L. 442-6-1 2° C. com. porterait atteinte à l'article 34 de la Constitution et aux articles 8 et 9 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789. La Cour de cassation refuse de renvoyer la question devant le Conseil constitutionnel au motif que le texte définit de manière claire, précise et sans ambiguïté le comportement qu'il vise et ne contredit aucune des autres stipulations de l'article 7 de la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales.

CA Paris, 24 mars 2011, n° 10/02616

Secteur d'activité : Grande distribution (bijou)

Suite à la rupture de la relation entre une enseigne de la grande distribution et un fabricant de bijou, ce dernier intente une action sur plusieurs fondements. Se trouve, notamment, reproché, l'obtention d'un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de sa valeur, ce qui renvoie implicitement à l'art. L. 442-6, 2° a) anc. C. com. bien qu'il soit seulement fait référence à l'art. L. 442-6 C. com..

Les juges font droit à la demande, constatant que le distributeur ne rapportait pas la preuve de la réalité des services rendus en contrepartie de sommes jugées totalement disproportionnées (12% environ des ventes du fabricant) aux quelques documents produits décrivant ces services (catalogues-publicité) en des termes très vagues. La nullité des accords de coopération commerciale est alors prononcée pour absence de cause sous le visa de l'art. 1131 C. civ. et des restitutions sont ordonnées.

Décision antérieure : T. com. Evry, 3 février 2010.

CA Aix-en-provence, 29 juin 2011, n° 10/02209

Secteur d'activité : Grande distribution (bricolage).

Suite à la rupture de la relation entre une enseigne de la grande distribution en matière de bricolage et un fabricant de meuble, ce dernier intente une action sur plusieurs fondements et, notamment l'obtention d'un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de sa valeur au sens de l'art. L. 442-6-I, 2° C. com.. Les juges accueillent la demande, jugeant que les services proposés étaient définis de manière générique et vague, sans que le distributeur ne démontre leur effectivité, la documentation fournie étant rare et lacunaire, tandis que leur tarification était manifestement disproportionnée (plus de 12% du chiffre d'affaires du fabricant). Le jugement de premier ressort ayant ordonné le remboursement des sommes versées au titre de cette prétendue coopération commerciale est alors confirmé.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 28 janvier 2010.

CA Aix-en-provence, 7 septembre 2011, n° 10/05892

Secteur d'activité : Contrat publicitaire.

Une entreprise de location d'emplacements publicitaires en vue de leur sous-location conclut avec une société d'activité d'agence de publicité un contrat prévoyant une rémunération forfaitaire pour chaque mois d'occupation de l'un des emplacements obtenus par son intermédiaire. S'étant vue adressée une injonction de payer les sommes convenues, l'entreprise de location agit en responsabilité contre la société sur le fondement de l'art. L. 442-6 (I, 2° a) C. com. au motif que celle-ci, moyennant une rémunération disproportionnée effectivement versée, s'est contentée d'une intervention auprès des autorités administratives matérialisée par deux brefs courriers alors que le contrat ne mettait aucune autre prestation à sa charge. Faisant droit à la demande, les juges ordonnent le remboursement d'une partie de la rémunération, par compensation avec le préjudice subi par l'entreprise.

Décision antérieure : T. com. Grasse, 1^{er} février 2010.

CA Paris, 5 janvier 2011, n° 09/03172

Secteur d'activité : Fourniture de matériel informatique.

Un exploitant d'agences de travail temporaire sollicite la nullité du contrat de leasing portant sur un matériel informatique au motif, notamment, que le loyer versé serait disproportionné au sens de l'art. L. 442-6-I, 2° a) puisque très largement supérieur au prix usuellement pratiqué. La Cour d'appel écarte le grief au motif qu'aucune faute, au sens du texte susvisé, n'est établie.

Décision antérieure : T. com. Paris, 18 décembre 2008.

CA Toulouse, 22 juin 2011, n° 10/00313

Secteur d'activité : Fabrication d'un catalogue publicitaire.

Une entreprise spécialisée dans l'achat-vente de matériel médical conclut un contrat en vue de la fabrication d'un catalogue destinée à son réseau. Par la suite, elle refuse de payer l'éditeur et invoque, notamment, sous le visa de l'art. L. 442-6-I, 2°, la disproportion du prix facturé au regard de la prestation réalisée. La cour d'appel écarte l'argument car n'est pas rapportée la preuve que l'éditeur aurait obtenu de son client un avantage ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu.

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 14 décembre 2009.

CA Toulouse, 18 octobre 2011, n° 09/03384

Secteur d'activité : Distribution de matériel de nettoyage.

Une société française commercialise en Algérie, par l'intermédiaire d'une société algérienne, le matériel de nettoyage d'un fabricant d'une grande enseigne auquel elle est liée. Par la suite, la société algérienne met fin au contrat la liant à la société française en l'informant qu'elle traitera directement avec le fabricant. La société évincée agit alors contre le fabricant sur divers fondement et, notamment, l'art. L. 442-6-I, 2° C. com. Les juges écartent le texte considérés, sans pertinence sur la solution du litige en l'absence de preuve des faits reprochés. Décision antérieure : T. com. Toulouse, 4 juin 2009.

TGI Paris, 16 décembre 2011, n° 07/09594

Secteur d'activité : Edition.

Deux pilotes-photographes prennent contact avec une personne physique et une première société en vue d'une association ayant pour but de développer l'activité de prise de vue aérienne de bateaux en Sardaigne, sans que ces contacts n'aboutissent. Constatant que la personne physique avait repris le concept, en créant une seconde société et en réalisant des clichés analogues, les deux pilotes-photographes assignent la personne physique et les deux sociétés en leur reprochant, notamment, des actes de concurrence déloyale, de contrefaçon et de parasitisme. Est également reproché à la seconde société d'avoir obtenu de la première des avantages ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu au sens de l'art. L. 442-6-I, 2°, sous forme de mise à disposition à titre gratuit d'un hélicoptère avec pilote. Le grief est écarté faute de preuve d'une quelconque gratuité des services ainsi rendus.

ART. L. 442-6-I-3°
OBTENTION D'UN AVANTAGE CONDITION PREALABLE A LA
PASSATION DE COMMANDE SANS ENGAGEMENT ECRIT

I) Nombre de décision

Nombre total de décisions rendues : 1

- Cour d'appel : 1

II) Bilan

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

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

Une seule décision est rendue en 2011 sur le fondement de l'article L. 442-6-I-3° C. com. Comme le révélait 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 apparaît, sans doute pour des raisons de preuve, rarement constitué.

Référence de la décision étudiée

CA Paris 24 mars 2011 RG n° 07/07337

Analyse de la décision

CA Paris 24 mars 2011 RG n° 07/07337

Secteur d'activité : Hôtellerie.

Une société regroupant de nombreux établissements hôteliers crée un groupement d'intérêt économique dont le rôle est celui d'une centrale de référencement. Ce dernier conclut avec une société, spécialisée dans la formation professionnelle en langues étrangères, un contrat de référencement aux termes duquel la dite société était référencée auprès de tous les membres du GIE, moyennant le versement d'une commission annuelle de 6%. En contrepartie, la centrale s'engageait à la présenter activement à toutes les entités du groupe et à recommander l'achat de ses services, sans toutefois lui garantir un volume d'heures annuel. Sur le fondement de l'article L.442-6-I-3°, le prestataire souhaitait voir annuler cette prime de référencement sans contrepartie. La Cour fait droit à sa demande en retenant, d'une part, le caractère manifestement disproportionné du montant de la prime versée par rapport aux prestations rémunérées et, d'autre part, la non réalisation par la centrale desdites prestations. Les juges la condamnent alors à rembourser au fournisseur la prime de référencement indûment versée.

Décision antérieure : T. com. Paris 22 février 2007.

Art. L. 442-6-I-4° C. com.
MENACE DE RUPTURE BRUTALE

I) Nombre de décisions

Nombre total des décisions rendues : 4

- Cour de cassation: 0
- Cour d'appel : 4

II) Bilan

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

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

Aucune intervention volontaire du Ministre

Observations générales

L'étude des décisions rendues sur le fondement de l'article L. 442-6-I-4° C. com. révèle leur faible nombre, comparativement aux multiples décisions qui concernent la rupture déjà intervenue. Le plus souvent, l'article L. 442-6-I-4° C. com. est invoqué conjointement avec un autre fondement, tel l'article L. 442-6-I-5° C. com. Afin de relever l'existence d'une menace de rupture brutale des relations commerciales et de la sanctionner, les magistrats imposent que soit établie l'intention de l'auteur de rompre et que soit constaté le caractère abusif des conditions réclamées sous cette menace.

Références des décisions étudiées

CA Aix-en-Provence 15 juin 2011 RG n° 11/03547
CA Rennes 21 juin 2011 RG n° 10/03680
CA Aix-en-Provence 7 septembre 2011 RG n° 09/17983
CA Grenoble 20 octobre 2011 RG n° 09/01678

Analyse des décisions

CA Aix-en-Provence 15 juin 2011 RG n° 11/03547

Secteur d'activité : Fabrication et fourniture de plafonds métalliques

Avant de traiter du fond du litige, la Cour s'attache au problème de l'applicabilité de la clause attributive de compétence convenue entre les parties. Selon elle, celle-ci vise tous les litiges nés du contrat et dès lors, si elle a été valablement acceptée, elle doit être respectée par le demandeur, partie au contrat, qui invoque un manquement à l'article L. 442-6-I-4° C. com. En effet, la clause a vocation à régir tout litige né à l'occasion d'un manquement d'un contractant, quel que soit le comportement reproché. Elle doit alors s'appliquer peu important que l'action ait un fondement quasi délictuel ou délictuel, et que des dispositions impératives de lois de police française régissent le fond du litige.

En l'espèce, le contrat conclu entre le fournisseur et l'entrepreneur comprenait un prix forfaitaire qui avait été intégralement payé par ce dernier. En conséquence, il apparaît que les demandes de paiement formulées par le fournisseur, sous la menace d'un arrêt brutal de la fourniture des matériaux, n'étaient pas justifiées. Dès lors, les juges sanctionnent le fournisseur, sur le fondement de l'article L. 442-6-I-4° C. com., qui a menacé l'entrepreneur

de cesser l'approvisionnement en exigeant des conditions tarifaires abusives « par rapport aux obligations qui avaient été négociées et définies entre les parties ».

Décision antérieure : T. com. Marseille 16 février 2011.

CA Rennes 21 juin 2011 RG n° 10/03680

Secteur d'activité : Elevage et vente de volailles

En cours de contrat, l'éleveur de volailles réclamait à l'acheteur une révision à la hausse de leur prix de vente justifiée par l'augmentation du prix des céréales servant à l'alimentation des volailles. L'acheteur refusait et suspendait l'exécution de ses obligations contractuelles consistant, notamment, dans l'enlèvement des volailles chez l'éleveur. Soutenant que, par ce comportement, l'acheteur le menaçait de rompre leurs relations commerciales afin de bénéficier de conditions tarifaires abusives, l'éleveur réclamait l'application de l'article L. 442-6-I-4° C. com. La Cour le déboute de sa demande au motif que ledit texte impose la démonstration de l'intention de rompre de celui qui procède à la menace. Or, en l'espèce, l'acheteur n'a jamais manifesté cette intention mais s'est borné à suspendre l'exécution de ses obligations contractuelles. En conséquence, fût-elle fautive, cette suspension, faute de manifester l'intention de l'acheteur de rompre les relations commerciales, ne peut s'apparenter à une menace de rupture. Tout au plus s'agit-il de pressions destinées à contraindre l'éleveur à ne pas augmenter ses tarifs.

Décision antérieure : TGI Rennes 11 février 2010.

CA Aix-en-Provence 7 septembre 2011 RG n° 09/17983

Secteur d'activité : Distribution de produits de peinture

La Cour condamne, sur le fondement de l'article L. 442-6-I-4° C. com., le fabricant qui a, sous la menace d'un arrêt brutal de fourniture des produits, tenté d'obtenir une revalorisation tarifaire importante de la part de ses distributeurs. Selon les juges, il apparaît manifestement abusif de tenter d'obtenir la renégociation d'une grille tarifaire qui venait d'être fixée par un protocole d'accord transactionnel, « après d'après discussions ». En effet, le fabricant ne démontre pas que les conditions économiques, entre la date de signature du protocole et celle de la tentative de renégociation, ont évolué de manière telle « que son résultat d'exploitation est devenu brutalement déficitaire, et qu'une modification des conditions tarifaires s'imposait ».

Décision antérieure : T. com. Marseille 15 septembre 2009.

CA Grenoble 20 octobre 2011 RG n° 09/01678

Secteur d'activité : Distribution de produits de peinture

Le fournisseur de produits de peinture menaçait son client, distributeur de fournitures industrielles, d'un arrêt brutal des livraisons s'il n'acceptait pas de nouvelles conditions de règlement, moins favorables pour lui. Retenant que l'application de celles-ci se justifiait par de nombreux impayés, il contestait manquer à l'article L. 442-6-I-4° C. com. La Cour, relevant qu'il ne démontrait pas l'existence de ces impayés justifiant de nouvelles conditions de règlement, le sanctionne pour avoir tenté d'imposer sous la menace d'une rupture brutale des relations commerciales des conditions de règlement « dérogatoires » à celles prévues dans ses conditions générales de vente.

Décision antérieure : T. Com. Romans 18 mars 2009.

**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.

TGI Paris, 4 janvier 2011, RG n° 09/11289
CA Poitiers, 11 janvier 2011, RG n° 08/03425
CA Douai, 18 janvier 2011, RG n° 09/03840
Cass. com., 18 janvier 2011, RG n° 10-11611
CA Paris, 19 janvier 2011, RG n° 09/14392
CA Douai, 20 janvier 2011, RG n° 09/02349
CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 05/13380
CA Poitiers, 28 janvier 2011, RG n° 09/03574
CA Aix-en-Provence, 4 février 2011, RG n° 09/05746
CA Chambéry, 8 février 2011, RG n° 10/00353
CA Douai, 10 février 2011, RG n° 08/08213
CA Bordeaux, 15 février 2011, RG n° 09/05116
CA Aix-en-Provence, 16 février 2011, RG n° 09/18512
CA Paris, 18 février 2011, RG n° 08/20249
CA Metz, 22 février 2011, RG n° 09/02382
CA Aix-en-Provence, 23 février 2011, RG n° 09/19682
CA Paris, 2 mars 2011, RG n° 08/08309
CA Versailles, 10 mars 2011, RG n° 09/09875
CA Paris, 16 mars 2011, RG n° 09/14881
CA Versailles, 9 mars 2011, RG n° 10/02542
CA Toulouse, 29 mars 2011, RG n° 09/03420
CA Lyon, 8 avril 2011, RG n° 10/00270
CA Aix-en-Provence, 14 avril 2011, RG n° 09/16730
CA Paris, 27 avril 2011, RG n° 08/14454
CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03073
CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03078
CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03080
CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03087
CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03093
CA Versailles, 19 mai 2011, RG n° 10/01677
Cass. com., 7 juin 2011, pourvoi n° 10-12095
CA Toulouse, 7 juin 2011, RG n° 09/04482
CA Aix-en-Provence, 8 juin 2011, RG n° 10/06587
Trib. com. Avignon, 9 juin 2011, RG n° 10/03119
CA Nîmes, 9 juin 2011, RG n° 10/03119
CA Orléans, 9 juin 2011, RG n° 10/03468
CA Versailles, 9 juin 2011, RG n° 10/03625
CA Versailles, 9 juin 2011, RG n° 10/03622
TGI Paris, 14 juin 2011, RG n° 08/16150
CA Amiens, 16 juin 2011, RG n° 09/03851
CA Rennes, 21 juin 2011, RG n° 10/03680
TGI Paris, 23 juin 2011, RG n° 08/16178
CA Amiens, 23 juin 2011, RG n° 09/04122
CA Aix-en-Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00314
Cass. com., 28 juin 2011, pourvoi n° 10-16.867
CA Nîmes, 7 juillet 2011, RG n° 09/05071
CA Grenoble, 21 juillet 2011, RG n° 08/03122
CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 10/10475
CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 09/03257
CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 09/13177
CA Dijon, 20 septembre 2011, RG n° 10/01577

CA Paris, 21 septembre 2011, RG n° 09/01353
 CA Paris, 21 septembre 2011, RG n° 09/10187
 CA Paris, 22 septembre 2011, RG n° 08/20279
 CA Paris, 22 septembre 2011, RG n° 10/04833
 CA Rouen, 22 septembre 2011, RG n° 10/05429
 CA Grenoble, 29 septembre 2011, RG n° 10/02395
 CA Bordeaux, 3 octobre 2011, RG n° 09/06884
 Cass. com., 4 octobre 2011, pourvoi n° 10-20240
 CA Versailles, 6 octobre 2011, RG n° 10/06614
 TGI Paris, 13 octobre 2011, RG n° 10/02959
 Cass. com., 18 octobre 2011, pourvoi n° 10-19.612
 CA Toulouse, 18 octobre 2011, RG n° 09/03384
 CA Colmar, 18 octobre 2011, RG n° 09/04713
 CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582
 CA Limoges, 19 octobre 2011, RG n° 10/01359
 CA Paris, 20 octobre 2011, RG n° 10/00862
 CA Versailles, 25 octobre 2011, RG n° 10/05632
 CA Paris, 26 octobre 2011, RG n° 09/23007
 CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05772
 CA Aix-en-Provence, 27 octobre 2011, RG n° 09/16306
 CA Paris, 3 novembre 2011, RG n° 08/14338
 CA Paris, 4 novembre 2011, RG n° 09/23033
 CA Versailles, 8 novembre 2011, RG n° 10/04027
 CA Paris, 10 novembre 2011, RG n° 08/19656
 CA Nîmes, 10 novembre 2011, RG n° 10/01184
 CA Colmar, 15 novembre 2011, RG n° 10/03613
 CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 09/11401
 CA Nancy, 16 novembre 2001, RG n° 11/00341
 TGI Paris, 17 novembre 2011, n° RG 10/09092
 CA Aix-en-Provence, 17 novembre 2011, RG n° 10/08687
 CA Paris, 17 novembre 2011, RG n° 08/06976
 CA Lyon, 18 novembre 2011, RG n° 11/04440
 CA Dijon, 24 novembre 2011, RG n° 11/00179
 CA Paris, 25 novembre 2011, RG n° 09/28448
 CA Caen, 1^{er} décembre 2011, RG n° 10/02589
 CA Lyon, 2 décembre 2011, RG n° 10/08409
 CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/21086
 CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 10/07052
 CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/00425
 CA Paris, 6 décembre 2011, RG n° 10/01555
 CA Paris, 8 décembre 2011, RG n° 09/07166
 CA Paris, 8 décembre 2011, RG n° 09/20562
 CA Paris, 9 décembre 2011, RG n° 11/00301
 CA Nancy, 14 décembre 2011, RG n° 11/00628
 CA Grenoble, 15 décembre 2011, RG n° 09/03407

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

CA Rennes, 04 janvier 2011, RG n° 09/07515
 CA Montpellier, 11 janvier 2011, RG n° 10/05625
 CA Paris, 11 janvier 2011, RG n° 09/01783
 CA Besançon, 12 janvier 2011, RG n° 09/02632
 CA Lyon, 13 janvier 2011, RG n° 09/04368
 CA Versailles, 13 janvier 2011, RG n° 09/08901
 CA Paris, 14 janvier 2011, RG n° 09/22837
 CA Grenoble, 18 janvier 2011, RG n° 09/02212
 CA Montpellier, 18 janvier 2011, RG n° 10/01974
 CA Paris, 19 janvier 2011, RG n° 09/14691
 CA Pau, 20 janvier 2011, RG n° 09/01606

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 10/01509
CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 09/19277
CA Bourges, 27 janvier 2011, RG n° 10/00551
CA Lyon, 28 janvier 2011, RG n° 10/00271
CA Paris, 28 janvier 2011, RG n° 08/18567
CA Paris, 3 février 2011, RG n° 08/18087
CA Montpellier, 8 février 2011, RG n° 10/06231
CA Bordeaux, 9 février 2011, RG n° 09/04160
CA Riom, 23 février 2011, RG n° 10/01169
CA Lyon, 24 février 2011, RG n° 09/05203
CA Lyon, 25 février 2011, RG n° 10/02074
CA Aix-en-Provence, 2 mars, RG n° 10/01905
CA Paris, 04 mars 2011, RG n° 09/22982
CA Saint-Denis, 07 mars 2011, RG n° 10/00390
TGI Paris, 10 mars 2011, RG n° 09/06960
CA Versailles, 10 mars 2011, RG n° 08/00072
Cass. com., 15 mars 2011, pourvoi n° 10-16.422
CA Aix-en-Provence, 16 mars 2011, RG n° 10/02476
CA Lyon, 17 mars 2011, RG n° 09/05830
CA Paris, 18 mars 2011, RG n° 09/01033
CA Bordeaux, 21 mars 2011, RG n° 08/06271
CA Paris, 23 mars 2011, RG n° 09/17148, RG n° 09/17149, RG n° 09/17150
CA Lyon, 24 mars 2011, RG n° 09/06050
CA Pau, 24 mars 2011, RG n° 09/04442
CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 07/07337
CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 10/02616
CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02381
CA Paris, 1er avril 2011, RG n° 09/03395
CA Reims, 4 avril 2011, RG n° 10/03408
CA Montpellier, 5 avril 2011, RG n° 10/04617
CA Versailles, 6 avril 2011, RG n° 10/02304
CA Paris, 7 avril 2011, RG n° 09/28913
CA Versailles, 7 avril 2011, RG n° 09/05360
CA Paris, 8 avril 2001, RG n° 08/19991
CA Nancy, 11 avril 2011, RG n° 09/01972
CA Nîmes, 14 avril 2011, RG n° 08/04616
T. Com. Bobigny, 19 avril 2011, RG n° 2011F00223
CA Riom, 20 avril 2011, RG n° 10/00239
CA Lyon, 22 avril 2011, RG n° 10/04613
CA Paris, 28 avril 2011, RG n° 08/18618
CA Versailles, 5 mai 2011, RG n° 10/00442
CA Pau, 16 mai 2011, RG n° 10/02116
CA Colmar, 17 mai 2011, RG n° 1 A 09/00510
CA Paris, 18 mai 2011, RG n° 08/10078
CA Rennes, 24 mai 2011, RG n° 10/01286
CA Lyon, 26 mai 2011, RG n° 09/07964
CA Paris, 31 mai 2011, RG n° 10/08123
CA Aix en Provence, 1er juin 2011, RG n° 10/01449
CA Paris, 3 juin 2011, RG n° 09/09940
CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 09/16011
CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 08/10448
CA Versailles, 9 juin 2011, RG n° 10/03910
CA Amiens, 14 juin 2011, RG n° 10/00406
CA Grenoble, 16 juin 2011, RG n° 09/01943
CA Paris, 16 juin 2011, RG n° 09/28449
CA Paris, 22 juin 2011, RG n° 09/14691
CA Aix en Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00381
CA Aix en Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/01592
CA Douai, 28 juin 2011, RG n° 10/01236

CA Montpellier, 28 juin 2011, RG n° 10/04997
 CA Rennes, 28 juin 2011, RG n° 10/00903
 CA Rennes, 28 juin 2011, RG n° 10/01515
 CA Lyon, 30 juin 2011, RG n° 09/07185
 CA Metz, 30 juin 2011, RG n° 11/00511
 CA Lyon, 1er juillet 2011, RG n° 10/02378
 CA Paris, 1er juillet 2011, RG n° 10/12993
 CA Paris, 1er juillet 2011, RG n° 09/10616
 CA Lyon, 13 juillet 2011, RG n° 09/06050
 CA Pau, 31 août 2011, RG n° 09/03608
 CA Paris, 1er septembre 2011, RG n° 08/22974
 CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 09/12526
 CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2011, RG n° 09/17983
 CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 10/11197
 CA Pau, 12 septembre 2011, RG n° 10/03373
 CA Bordeaux, 13 septembre 2011, RG n° 10/04774
 CA Aix-en-Provence, 14 septembre 2011, RG n° 09/22729
 CA Paris, 14 septembre 2011, RG n° 10/03068
 CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011, RG n° 10/04725
 CA Lyon, 30 septembre 2011, RG n° 09/07108
 CA Bordeaux, 3 octobre 2011, RG n° 09/06884
 CA Aix-en-Provence, 5 octobre 2011, RG n° 10/03682
 CA Paris, 6 octobre 2011, RG n° 10/07728
 CA Aix-en-Provence, 6 octobre 2011, RG n° 10/04788
 CA Toulouse, 12 octobre 2011, RG n° 10/01339
 CA Paris, 12 octobre 2011, RG n° 11/09644
 CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085
 Com., 18 octobre 2011, n° 10-20733
 CA Grenoble, 20 octobre 2011, n° 09/01678
 CA Lyon, 21 octobre 2011, n° 10/06963
 CA Paris, 26 octobre 2011, n° 09/10971
 CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05259
 CA Grenoble, 27 octobre 2011, RG n° 09/01850
 CA Versailles, 27 octobre 2011, n° RG 10/07215
 CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733
 Com., 2 novembre 2011, n° 10-26656
 Com., 2 novembre 2011, n° 10-25323
 CA Orléans, 3 novembre 2011, RG n° 11/00678
 Cass. com., 15 novembre 2011, pourvoi n° 10-25.472
 CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595
 CA Versailles, 29 novembre 2011, RG n° 10/08144
 CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881
 CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110
 CA Paris, 7 décembre 2011, RG n° 08/05128
 CA Rouen, 14 décembre 2011, RG n° 11/00634
 CA Pau, 22 décembre 2011, RG n° 10/03384

Ne se prononçant pas

CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2011, RG n° 10/02556
 TC Nanterre, 13 janvier 2011, RG n° 2010F01124
 Cass. com., 18 janvier 2011, pourvoi n° 10-11.885
 CA Nîmes, 10 mars 2011, RG n° 08/04022
 T. Com. Bobigny, 15 mars 2011, RG n° 2010F00825
 CA Douai, 16 mars 2011, RG n° 10/09281
 CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02363
 CA Montpellier, 21 juin 2011, RG n° 10/03569
 CA Versailles, 29 septembre 2011, RG n° 11/00914
 CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 231

- 1^{ère} instance : 11
- Cour d'appel : 209
- Cour de cassation : 11

II. Bilan

Nombre de décisions de rejet ou d'application négative de l'article : 99

Nombre de décisions sanctionnant la brutalité de la rupture : 114

20 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est inférieur à 10.000 euros.

50 décisions prononcent des dommages-intérêts dont le montant est compris entre 10.000 et 100.000 euros.

39 décisions prononcent des dommages-intérêts d'un montant supérieur à 100.000 euros.

3 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 : 10 décisions ne se prononcent pas sur le grief même de rupture.

Nombre de décisions avec intervention volontaire du ministre : 1

Observations générales

La majorité des décisions (114) sanctionne la rupture brutale de relations commerciales établies.

La plupart des décisions sont rendues par les cours d'appel (210), 11 proviennent de la Cour de Cassation et 11 sont rendues par une juridiction de première instance.

Activités concernées

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.

Etat des relations

Le dispositif est appliqué à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle et indépendamment de la durée des relations commerciales, de l'existence ou de l'absence d'un contrat écrit. Les juridictions rappellent 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, 7 avril 2011, RG n° 09/28913*).

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

Champ d'application

Un certain nombre de décisions viennent préciser le champ d'application de l'article L. 442-6-I, 5°, excluant notamment son application lorsque l'auteur de la rupture est un établissement chargé de missions de service public, au motif que le texte ne vise que les producteurs, commerçants, industriels ou personnes immatriculées au registre des métiers.

Cinq décisions rendues le même jour se prononcent sur l'articulation de l'article L. 442-6-I, 5° avec le droit communautaire de la concurrence, et plus précisément avec les règlements d'exemption par catégories d'accords

verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile, qui mettent en place une possibilité de résiliation avec préavis réduit en cas de nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle du réseau. Il est jugé dans ce cadre que l'article L. 442-6-I, 5° C. com. doit être interprété et appliqué en considération du droit communautaire, dont les impératifs priment les règles générales et spéciales du droit français, et qui justifient la résiliation avec préavis d'un an, indépendamment de la durée des relations antérieures entre les parties.

Si la Cour de cassation a estimé (Com., 4 octobre 2011, n° 10-20240) qu'en matière de sous-traitance de transports routiers de marchandises, le contrat-type exclut l'application de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com., cette solution n'est pas celle de cours d'appel, qui appliquent les deux dispositions cumulativement. Selon elles, en effet, en l'absence de préavis, la brutalité de la rupture s'apprécie au regard des critères dégagés à partir de L. 442-6-I, 5° C. com. et la durée du préavis qui conditionne l'indemnisation doit être conforme au contrat-type (CA Lyon, 22 avril 2011, RG n° 10/04673 ; CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 08/10448 ; CA Nîmes, 7 juillet 2011, RG n° 09/05071 ; CA Paris, 26 octobre 2011, n° 09/10971 ; CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110) ; le préavis qui aurait le cas échéant été respecté est simplement comparé à celui prévu par le contrat-type, et, en cas de concordance, la brutalité est exclue (CA Paris, 17 novembre 2011, RG n° 08/06976 ; CA Lyon, 8 avril 2011, RG n° 10/00270).

Compétence

La nature délictuelle de l'action engagée sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est rappelée par les juges (*Contra* toutefois *CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2011, RG n° 10/02556* et *CA Aix-en-Provence, 14 septembre 2011, RG n° 09/22729*).

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, les juges considèrent que le délai de préavis accordé était 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. Pour écarter le grief de rupture brutale, d'autres décisions relèvent que les relations commerciales n'avaient en réalité pas été rompues.

Préavis

Dans une très grande 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, soit que les inexécutions ne soient pas suffisamment démontrées, soient qu'elles ne soient pas suffisamment 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 vainement 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.

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.

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. Cependant, n'est pas 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.

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, 9 juin 2011, RG n° 09/16011*).

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.

Les magistrats rappellent, et ce 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, ils refusent d'indemniser la victime de tous les préjudices résultants de la rupture. Le préjudice réparé doit être en lien direct avec la brutalité de la rupture (*CA Paris, 28 avril 2011, RG n° 08/18618*).

Analyse des décisions

Compétence

CA Aix-en-Provence, 12 janvier 2011, RG n° 10/02556

Secteur d'activité : Distribution exclusive en France d'articles de sport et de loisir

Deux contrats de distribution exclusive d'articles de sport comportaient des clauses attributives de compétence territoriale des litiges en « matière contractuelle », l'un au profit de juridictions à Amsterdam et l'autre des tribunaux civils anglais, les droits hollandais et anglais étant respectivement applicables aux contrats de distribution. Les juges d'appel précisent qu'il convient, pour interpréter la notion autonome de « matière contractuelle », de se référer aux principes du droit communautaire, que l'obligation qui sert de base à l'instance indemnitaire intentée pour rupture brutale des relations commerciales établies procède des contrats de distribution et qu'au regard du droit communautaire, le litige afférent aux circonstances de la rupture d'un contrat relève de la matière contractuelle au sens de l'article de l'article 5 1) a) du Règlement (CE) N° 44/2001 du Conseil du 22 décembre 2000. L'action se rattachant aux contrats de distribution exclusive repose donc sur un fondement contractuel et les clauses attributives de compétence territoriale exclusive contenues dans les contrats de distribution sont applicables. Les juges du fond se déclarent par conséquent incompétents.

Décision antérieure : T. com. Salon-de-Provence, 22 janvier 2010

TC Nanterre, 13 janvier 2011, RG n° 2010F01124

Secteur d'activité : Prestation de services de télécommunication et informatique

Conformément au décret n°2009-1384 du 11 novembre 2009, le tribunal de commerce de Nanterre se déclare incompétent pour connaître des procédures applicables aux personnes qui sont commerçantes en application de l'article L. 442 C. com. et renvoie au Tribunal de commerce de Paris.

Cass. com., 18 janvier 2011, pourvoi n°10-11.885

Secteur d'activité : fabrication de principes actifs destinés à la confection de médicaments

S'estimant victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., une société de droit français a assigné son cocontractant, une société de droit espagnol, devant le tribunal de commerce de Nanterre que désignait une clause attributive de juridiction. La cour d'appel, ayant constaté que n'était pas démontrée l'acceptation préalable de cette clause par la société espagnole, a légalement justifié sa décision d'en écarter l'application. Encourt néanmoins la cassation pour violation de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., ensemble l'article 5 § 3 du règlement CE du Conseil n°44/2001 du 22 décembre 2000 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, l'arrêt de cour d'appel, statuant sur contredit, qui retient qu'une demande d'indemnisation du préjudice résultant de la rupture brutale de relations commerciales établies relève de la matière contractuelle au sens de l'article 5 § 1 du même

règlement.

Décision antérieure : CA Versailles, 10 décembre 2009

CA Nîmes, 10 mars 2011, RG n° 08/04022

Secteur d'activité : Transport

L'action introduite sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. reposant sur un fondement délictuel, le demandeur peut saisir à son choix, outre la juridiction du lieu où demeure le défendeur, la juridiction du fait dommageable ou celle dans le ressort de laquelle le dommage a été subi. A défaut d'exercice de cette option, le tribunal compétent sera celui du lieu de son domicile.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 10 octobre 2006

T. Com. Bobigny, 15 mars 2011, RG n° 2010F00825

Secteur d'activité : convention de portage

Conformément au décret du 11 novembre 2009 donnant compétence exclusive au Tribunal de commerce de Paris pour toute action introduite sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., le Tribunal de commerce de Bobigny se déclare incompétent au profit du tribunal de commerce de Paris, le fait de déposer des conclusions au fond avant l'audience des plaidoiries n'empêchant pas la partie de soulever ce jour-là une exception d'incompétence conformément à l'article 74 du Code de procédure civile.

CA Douai, 16 mars 2011, RG n° 10/09281

Secteur d'activité : contrat de fourniture de produits

L'action en responsabilité pour rupture brutale est une action de nature délictuelle ouvrant application de l'article 46 du Code de procédure civile qui offre au demandeur le choix de la juridiction devant laquelle il assigne : soit le lieu de domicile du défendeur, soit le lieu du fait dommageable. Lorsque le dommage invoqué est constitué par la cessation d'activité de l'entreprise suite à des difficultés financières résultant d'une attitude prétendument fautive de son partenaire, il doit être considéré comme subi au lieu où s'exerçait l'activité de l'entreprise s'estimant victime. Une clause contractuelle attributive de compétence est inapplicable dans ce type d'actions, elle l'est *a fortiori* lorsqu'elle ne fait pas mention au rang des actions envisagées de la rupture de la relation commerciale.

Décision antérieure : T. com. Arras, 24 novembre 2010

CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02363

Secteur d'activité : Référencement de mobilier pour sanitaires

Une exception d'incompétence avait été soulevée. La Cour d'appel estime que les juges ont à bon droit retenu leur compétence, les deux sociétés victimes de la rupture ayant dans le ressort du tribunal de commerce leur siège social et leur site de production et le préjudice consécutif à la rupture étant nécessairement subi au lieu d'établissement de l'entreprise.

Décision antérieure : T. com. Tours, 18 juin 2010

CA Montpellier, 21 juin 2011, RG n° 10/03569

Secteur d'activité : contrat de transport de marchandises

Une société de droit autrichien et une société de droit français ont conclu un contrat de transport de marchandises. La société autrichienne a dénoncé la clause de tacite reconduction sans respecter le délai de préavis contractuellement fixé. La société française l'a assignée devant la juridiction perpignanaise aux fins de la voir condamner au paiement de diverses sommes et notamment sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. La société autrichienne soulevait l'incompétence de la juridiction ainsi que l'inapplicabilité du droit français à l'espèce. La Cour rejette l'exception d'incompétence et retient l'applicabilité du droit français aux motifs qu' « *en matière délictuelle, la loi applicable est celle de l'État où le fait dommageable s'est produit, ce lieu s'entendant aussi bien de celui du fait générateur du dommage que du lieu de réalisation de ce dernier* ». En l'espèce, le lieu où le fait dommageable s'est produit est le lieu du siège social de la société française prestataire, dès lors le tribunal compétent est celui du ressort dont relève la société victime, de sorte que la loi française et, plus particulièrement, l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est applicable.

Décision antérieure : T. com. Perpignan, 27 avril 2010

CA Versailles, 29 septembre 2011, RG n° 11/00914

Secteur d'activité : fabrication et distribution exclusive de produits de chimie fine.

Un distributeur français, reprochant à son fournisseur espagnol d'avoir brutalement et abusivement rompu le contrat de distribution exclusive qui les liait, agit sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales établies. Cette demande, émanant d'un distributeur qui invoque un courant d'affaires régulier avec son fournisseur, est fondée « *non pas sur un engagement contractuel, mais sur l'article L. 442-6-I, 5° pris pour*

pallier l'absence ou l'insuffisance des conventions applicables à la rupture de telles relations » de sorte qu'une telle « action est de nature délictuelle ». En conséquence, l'article 5,3 du règlement CE n° 44/2001 est applicable, le Tribunal compétent étant celui du lieu de la réalisation du fait dommageable.

Décisions antérieures : T. com. Nanterre, 5 février 2009 ; CA Versailles 10 décembre 2009 ; Cass. com., 18 janvier 2011.

Champ d'application

TGI Paris, 4 janvier 2011, RG n° 09/11289

Secteur d'activité : prestations de communication interne et externe.

La Chambre nationale des huissiers de justice avait chargé une société de sa communication interne et externe et de l'organisation d'événements, comme en particulier du Congrès national des huissiers de justice, par contrat à durée déterminée d'un an renouvelable tacitement. Après six ans de relations, elle l'avait cependant avertie de la non-reconduction du contrat. Les juges refusent d'appliquer l'article L. 442-6-I, 5° C. com., au motif que la Chambre nationale des huissiers de justice n'est pas un producteur, commerçant, industriel ou une personne immatriculée au Registre des métiers au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., mais un établissement d'utilité publique.

CA Paris, 2 mars 2011, RG n° 08/08309

Secteur d'activité : licence de logiciels.

Un concepteur de logiciels qui a développé des logiciels au bénéfice du Commissariat à l'Energie Atomique, donnant lieu à la conclusion d'un accord de licence et d'un contrat de maintenance, reproche à son partenaire d'avoir brutalement cessé de lui passer commandes.

Si le Commissariat à l'Energie Atomique est un établissement industriel, il ne peut être qualifié d'industriel au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. que pour les prestations entrant dans le cadre de l'article, à savoir les prestations payantes et à destination des tiers. Dans la mesure où les prestations fournies par le concepteur des logiciels avaient été commandées par le CEA en vue d'accomplir une mission de service public, il ne s'apparentait pas dans ce cadre à un producteur, commerçant ou industriel au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., de sorte que les relations d'affaires ne relevaient pas du champ d'application de ce texte.

Décision antérieure : TGI Paris, 5 février 2008.

CA Toulouse, 29 mars 2011, RG n° 09/03420

Secteur d'activité : transport de personnes.

Une entreprise privée assurant de longue date le transport d'enfants handicapés pris en charge par un institut d'éducation motrice reprochait à celui-ci d'avoir, suite à un appel d'offres, rompu brutalement la relation en violation des dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Dans la mesure où seul le transporteur réalisait des actes de commerce, il ne pouvait opposer l'article L. 442-6-I, 5° C. com. à l'institut, le texte n'étant applicable qu'aux seuls « producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au registre des métiers ».

Décision antérieure : TGI Montauban, 28 avril 2009.

CA Aix-en-Provence, 14 septembre 2011, RG n° 09/22729

Secteur d'activité : vente de prothèses médicales

La relation entre un fournisseur français et un distributeur néerlandais est soumise, pour l'appréciation de la brutalité de la rupture, à la loi néerlandaise par application de la Convention de Rome du 19 juin 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles, dont l'art. 4.1 prescrit l'application de la loi du pays avec lequel le contrat présente les liens les plus étroits.

Décision antérieure : T. com. Cannes, 24 septembre 2009

CA Rouen, 22 septembre 2011, RG n° 10/05429

Secteur d'activité : prêt bancaire.

Dans le cadre d'un prêt qu'elle a consenti à une société civile immobilière, et à la suite d'échéances impayées, une banque prononce la déchéance du terme, met, en vain, le débiteur en demeure de régler les sommes dues pour finalement l'assigner en paiement. La SCI lui reproche alors une rupture brutale des relations commerciales établies. Les juges estiment que « l'application de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce visant la rupture brutale de relations commerciales (...) ne peut être exclue, son champ d'application vise toute relation commerciale établie quand bien même elle consiste dans un contrat à durée déterminée » et est invoquée par une société civile immobilière n'ayant pas la qualité de commerçant.

Décision antérieure : TGI Rouen, 28 octobre 2010.

CA Bordeaux, 3 octobre 2011, RG n° 09/06884

Secteur d'activité : distribution exclusive de vins

Alors qu'un revendeur se trouve lié à un couple de producteurs de vin par deux relations de distribution exclusive distinctes, l'une « conférée de fait » envers l'épouse, l'autre en vertu d'un contrat avec l'époux, ledit revendeur n'est pas admis à se prévaloir des conditions du contrat de distribution envers l'épouse, seules les dispositions de l'art. L. 442-6-I, ° C. com. devant régir la rupture de la relation.

Décision antérieure : TGI Bordeaux, 19 novembre 2009

CA Aix-en-Provence, 6 octobre 2011, RG n° 10/04788

Domaine d'activité : communication et marketing

Si, à l'issue d'un accord relatif au développement de la communication et du marketing du client par la société prestataire, un contrat d'ambassadeur lie le seul représentant de la société de communication au client, la rupture des relations entre les intéressés est appréciée selon les dispositions contractuelles pour ce qui est du contrat d'ambassadeur et selon les dispositions de l'art. L. 442-6 pour ce qui est des relations commerciales entre les deux sociétés.

Décision antérieure : T. com. Grasse, 7 décembre 2009

CA Paris, 12 octobre 2011, RG n° 11/09644

Secteur d'activité : mise en place et accès exclusif en Wi-Fi

Si le juge des référés peut ordonner la poursuite des contrats abusivement rompus, il « n'a pas le pouvoir d'interpréter un contrat ; qu'il peut seulement en ordonner l'application, lorsque ses clauses sont claires et précises [...] ledit juge n'a pas, dans ce cas, sauf circonstances particulières, à distinguer entre les obligations dont il ordonne la poursuite et celles dont la cessation serait autorisée, sauf à créer un déséquilibre dans l'économie générale du contrat ». « Il ne peut, cependant, ordonner la poursuite d'un contrat arrivé à son échéance au jour où il statue ». Dès lors, seuls les contrats de mise en place et d'accès exclusif en Wi-Fi de nombreux restaurants non encore arrivés à leur terme contractuel peuvent faire l'objet de la mesure d'exécution forcée, les restaurateurs ayant désinstallé le matériel et désactivé tout service d'accès en Wi-Fi pour installer un matériel concurrent se voyant ordonner la désinstallation de celui-ci et la réinstallation des équipements sous contrat, la mesure étant « proportionnée au trouble subi » par l'opérateur. Enfin, il est estimé que le juge peut ordonner lesdites mesures « même à l'égard des tiers audit contrat, dès lors que ces tiers sont parties au litige », de telle sorte que la société concurrente qui a installé son propre matériel « n'est pas fondée à invoquer les stipulations la liant [au franchiseur ou] aux franchiseés ».

Décision antérieure : ordo. T. com. Paris, 22 mars 2011

TGI Paris, 13 octobre 2011, RG n° 10/02959

Secteur d'activité : exploitation de locaux au sein d'un hypermarché.

Il est rappelé par les juges du fond que la relation commerciale établie visée par l'article L. 442-6-I, 5° C. com. « s'entend de la fourniture d'un produit ou d'une prestation de service et ne saurait s'entendre de la conclusion d'un contrat de louage visant à l'occupation continue d'un immeuble, serait-ce sous forme de convention d'occupation précaire ».

CA Versailles, 25 octobre 2011, RG n° 10/05632

Secteur d'activité : sous-traitance d'installation de ponts de chargement.

Les juges du fond, estimant que l'article L. 442-6-I, 5° C. com. s'applique en présence « d'une relation supposant l'existence d'un lien de dépendance réciproque dont la rupture mettrait, temporairement ou durablement, celui du partenaire lésé dans l'impossibilité totale ou partielle de fournir sa propre clientèle », considèrent que les rapports entre un fournisseur et son sous-traitant « ne rentrent pas dans le champ d'application de l'article » en ce que ce dernier, à l'initiative d'une rupture des relations sans préavis, ne réalise que « des prestations de pure main d'œuvre (pose et dépose de pièces, centrage réglage), lors des montages sur le site, des ensembles mécaniques conçus et fabriqués par elle-même ».

Décision antérieure : T. com. Versailles, 16 juin 2010.

CA Lyon, 18 novembre 2011, RG n° 11/04440

Secteur d'activité : « relation commerciale »

La rupture brutale des relations commerciales établies engage la responsabilité délictuelle de son auteur. La prétendue victime de la rupture doit dès lors assigner au lieu de son siège social, lieu où elle aurait subi le préjudice.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 9 juin 2011

CA Paris, 7 décembre 2011, RG n° 08/05128

Secteur d'activité : prestation d'expertise automobile

Si l'évaluation des dommages à la suite d'un accident de la route relève de la compétence du TGI à l'exclusion de la compétence d'attribution du Tribunal de commerce, cet élément n'est pas un obstacle à l'application de l'art. L. 442-6-I, 5°, pas plus que le régime juridique des sociétés d'assurance mutuelles, comme le caractère non lucratif de leur activité, dès lors que ces sociétés procèdent à une activité de service.

En ne respectant pas un préavis suffisant, « les [auteurs de la rupture] ont commis une faute quasi-délictuelle et engagé leur responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° ».

Décision antérieure : TGI Paris, 22 janvier 2008

Contrat type

- Contrat type institué par la LOTI

- Retenant une application exclusive de la loi LOTI contrat-type en écartant L. 442-6-I, 5° C. com.

Com., 4 octobre 2011, n° 10-20240

Domaine d'activité : sous-traitance de transports publics routiers

Un commissionnaire de transport met fin à la relation contractuelle le liant à une entreprise de transports depuis 35 ans en lui accordant un préavis de 6 mois, ce que son partenaire juge insuffisant. Jugé que l'art. L. 442-6-I, 5°, « qui instaure 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 dispositions contractuelles, les rapports du sous-traitant et de l'opérateur de transport ». Aussi, la Haute Cour reproche aux juges du fond d'avoir, pour caractériser une rupture brutale des relations commerciales, considéré que s'appliquaient cumulativement les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° C. com., celles de la loi du 30 décembre 1982 dite LOTI et celles du contrat type applicable aux transporteurs publics routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants.

Décision antérieure : CA Versailles, 6 mai 2010

CA Douai, 18 janvier 2011, RG n° 09/03840

Secteur d'activité : sous-traitance de transport routier de marchandises.

Une relation contractuelle de quatre ans portant sur des opérations de transport express en sous-traitance avait été dénoncée par le transporteur principal qui signifia au sous-traitant qu'il entendait désormais assurer lui-même ces opérations.

Bien qu'aucun écrit définissant les obligations respectives des parties n'ait été établi, les juges relèvent que le transporteur a fait appel pendant plusieurs années au sous-traitant et que le chiffre d'affaires réalisé par ce dernier pour le compte du premier a régulièrement augmenté durant cette période. La relation instaurée dépassait ainsi, par sa permanence et son ampleur, le cadre de contrats autonomes et indépendants.

La Cour rappelle qu'aux termes de l'article 12.2 du décret n° 2003-1295 du 26 décembre 2003, portant approbation du contrat type applicable aux transports routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants, le contrat de sous-traitance à durée indéterminée peut être résilié par l'une ou l'autre des parties par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception moyennant un préavis d'un mois quand le temps déjà écoulé depuis le début d'exécution du contrat n'est pas supérieur à six mois ; le délai étant porté à deux mois quand ce temps est supérieur à six mois et inférieur à un an, et à trois mois lorsque la durée de la relation est d'un an et plus. La relation contractuelle ayant perduré plus d'une année, le préavis à donner par courrier recommandé devait être de trois mois et non d'un mois.

Bien que le préavis soit insuffisant, les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. ne sont pas applicables en l'espèce, les dispositions du décret du 26 décembre 2003 ayant seules vocation à régir la relation. Le jugement est donc réformé sur ce point.

Décision antérieure Trib. com. Roubaix Tourcoing, 14 mai 2009.

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

CA Lyon, 8 avril 2011, RG n° 10/00270

Secteur d'activité : transport routier de marchandises.

Un fabricant et distributeur de produits pour animaux de compagnie qui recourait depuis quinze ans à un transporteur avait mis fin à cette relation par lettre recommandée avec préavis de trois mois. Il avait cependant

lancé dans le même temps un appel d'offres, remporté par le transporteur. Les juges estiment que, dans la mesure où la première relation commerciale avait été rompue, une nouvelle relation commerciale avait alors pris naissance, d'autant que les secteurs, colisages et tarifs n'étaient plus les mêmes. Ils apprécient dès lors le grief de rupture brutale pour chacune des deux périodes de relations commerciales. S'agissant de la première relation commerciale, le délai de préavis de trois mois est jugé raisonnable, les juges relevant qu'il respecte les conditions générales du transporteur et les dispositions du contrat-type de sous-traitance en matière de transport routier, ce dernier peut, en effet, être considéré comme une référence pour toutes les relations contractuelles de transport, même hors de son champ d'application, faute d'accord interprofessionnel, dès lors qu'il a consacré "des usages de commerce" en matière de transport. S'agissant de la seconde relation commerciale initiée à compter de l'attribution du marché, les juges considèrent que le transporteur est mal fondé à comparer entre le volume qui lui avait été confié dans ce cadre et celui précédemment confié pour démontrer une rupture brutale partielle de la relation nouvellement établie à l'occasion d'une baisse du volume total de transport. Plus encore, ils estiment que c'est en réalité le transporteur qui a mis fin aux relations.

Décision antérieure : Trib. com. Villefranche-sur-Saone, 19 novembre 2009.

CA Lyon, 22 avril 2011, RG n° 10/04673

Activité concernée: contrat de transport

État des relations (temps):2 ans et demi

Durée du préavis : 3 mois en application du décret du 26 décembre 2003

Montant des dommages-intérêts : 8 710 euros

Selon la Cour, ne saurait constituer un cas de force majeure, imprévisible, irrésistible et extérieur une baisse de chiffre d'affaires significative due au contexte général de crise économique. Dès lors, l'auteur de la rupture aurait dû respecter un délai de préavis suffisant qui est fixé à trois mois en application de l'article 12.2 du contrat type applicable aux transports routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants.

Décision attaquée : T. Com. Lyon, 21 mai 2010

CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 08/10448

État des relations (temps):3 ans

Durée du préavis : 3 mois

Évaluation du préjudice (en cas de rupture brutale):perte marge brute

Montant des dommages-intérêts : 11 613 euros

Un contrat de sous traitance de transport routier est conclu et la relation s'établit sur sur une période de trois ans. Il est rompu par le donneur d'ordre sans respecter un préavis minimum. En application de l'article 12.2 du décret du 26 septembre 2003, le donneur d'ordre aurait dû respecter un délai de préavis de trois mois. À défaut, l'existence d'une rupture brutale des relations commerciales établies est caractérisée, le montant du préjudice correspondant alors à la seule marge brute qui aurait été acquise par le sous traitant s'il avait bénéficié d'un préavis suffisant.

Décision attaquée : T. Com. Paris, 16 avril 2008, RG n° 2007033153

CA Nîmes, 7 juillet 2011, RG n° 09/05071

Application négative.

Secteur d'activité : sous-traitance de transports routiers de marchandises

Le contrat type applicable aux transports publics routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants détermine en la matière la durée minimale de préavis visée à l'article L. 442-6 C. com., soit un préavis de trois mois. Aussi, en présence d'un contrat de sous-traitance conforme à ce contrat type, la victime de la rupture ne peut revendiquer le bénéfice d'un préavis de douze mois, même si les relations d'affaires entre les parties étaient anciennes, le préavis contractuel de trois mois ne constituant pas une pratique restrictive de concurrence.

Il est également relevé que l'auteur de la rupture n'a pas suivi la procédure de l'article 13.2 de la convention des parties et qu'en conséquence, il ne peut être dispensé du préavis de l'article 13.1 et doit verser à la victime une indemnité. La responsabilité de l'auteur de la rupture est engagée au titre d'une faute contractuelle commise dans l'exécution du préavis contractuel de rupture.

Décision antérieure : TGI Privas, 6 novembre 2009.

CA Paris, 26 octobre 2011, RG n° 09/10971

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

Considérant que la relation de plus de 10 ans s'inscrit dans le cadre des dispositions du contrat type de sous-traitance qui ont vocation à s'appliquer conformément à la loi du 30 décembre 1982 ainsi que celles du décret du 26 décembre 2003, prévoyant que la durée de préavis est de trois mois quand la durée de la relation est d'un an et plus, c'est un préavis de trois mois qui aurait dû être respecté.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 7 avril 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05772

Secteur d'activité : sous-traitance d'opérations de transport.

Un donneur d'ordres qui met fin sans préavis au contrat le liant à son sous-traitant suite à un manquement grave de ce dernier à ses obligations n'engage pas sa responsabilité au titre des articles L. 442-6-I, 5° C. com. et 12 du contrat type visé par le décret n° 2003-1295 du 26 décembre 2003. Les juges ajoutent encore que si de telles dispositions « ne prévoient aucun préavis » en cas de manquement grave de l'une des parties à ses obligations, le contrat liant les parties stipulait en pareille hypothèse « l'envoi d'une mise en demeure fixant un délai de quinze jours calendaires à compter de sa présentation pour remédier audit manquement », procédure qui n'avait pas été respectée en l'espèce. Néanmoins, les juges ont pu considérer que le respect de ce délai n'aurait pas en tout état de cause permis au sous-traitant de régulariser la situation de sorte qu'une telle « irrégularité formelle » n'avait pu lui porter préjudice.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2010.

CA Paris, 17 novembre 2011, RG n° 08/06976

Secteur d'activité : sous-traitance de transports publics routiers

Le préavis de trois mois accordé au sous-traitant en application du contrat type applicable aux transports publics routiers de marchandises ne peut caractériser une rupture brutale, dès lors que, d'une part, l'article 9 du décret du 26 décembre 2003 dispose que le préavis est de trois mois quand le temps écoulé depuis le début de l'exécution du contrat est supérieur à un an et, d'autre part, « l'art. L. 442-6-I, 5° fait expressément référence aux accords interprofessionnels et, en l'espèce, cet accord découle précisément du décret susvisé qui a été rédigé par le ministère des transports », peu important que la relation ait duré 9 ans.

Décision antérieure : T. com. Paris, 8 février 2008.

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110

Secteur d'activité : transport de marchandises

Les parties convenant de l'application du contrat type de sous-traitance en matière de transport routier, il convient de respecter la durée qu'il prévoit si la relation commerciale est supérieure à douze mois (en l'espèce 6 ans) et de retenir un préavis de trois mois.

Décision antérieure : CA Nîmes, 10 mars 2011.

- autre contrat-type

Com., 2 novembre 2011, n° 10-25323

Secteur d'activité : fourniture en mobilier

« La conclusion d'un accord interprofessionnel ne dispense pas la juridiction d'examiner si le préavis, qui respecte le délai minimal fixé par cet accord, tient compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances de l'espèce, notamment de l'état de dépendance économique de l'entreprise évincée ».

Décision antérieure : CA Orléans, 16 septembre 2010

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

CA Paris, 11 mai 2011, RG n° 10/03073, RG n° 10/03078, RG n° 10/03080, RG n° 10/03087, RG n° 10/03093

Secteur d'activité : concession automobile.

Le règlement d'exemption antérieur 1475/95 dans son article 5 § 3 reconnaissait au fournisseur la possibilité de résilier l'accord moyennant un préavis réduit d'au moins un an au lieu de deux ans, sans perdre le bénéfice de l'exemption, en cas de nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle du réseau. Contestant la licéité de ce préavis d'un an, les concessionnaires avaient formé des demandes en indemnisation pour violation de l'article 5 § 3 du règlement 1475-95 et pour rupture brutale d'une relation commerciale établie. Selon les juges, les conditions de licéité du préavis réduit d'un an étaient réunies, et la rupture ne pouvait être jugée brutale en application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.. En effet, ce texte doit « être interprété et appliqué en considération du droit communautaire dont les impératifs priment les règles générales et spéciales du droit français », « résultent de la combinaison des règles de la concurrence des articles 81 et 82 du traité de Rome et du règlement d'exemption du 31 juillet 2002 », et justifient le préavis d'un an, cette justification étant indépendante de la durée des relations antérieures entre les parties.

Décision antérieure : rendu sur renvoi après Cass. com., 15 décembre 2009, cassant CA Paris, 11 septembre 2008, sur appel de Trib. com. Paris, 19 avril 2005, confirmation du jugement de 1^{ère} instance.

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

Sur l'absence de relations établies

CA Poitiers, 28 janvier 2011, RG n° 09/03574

Secteur d'activité : prestation de services sportifs.

Une école de voile reprochait à une entreprise exploitant un camping d'avoir brutalement mis un terme à leur partenariat commercial. Les juges estiment cependant que rien ne prouve en l'espèce l'existence d'un partenariat aux termes duquel le camping aurait orienté régulièrement et systématiquement ses clients désireux de prendre des cours vers l'école de voile, celle-ci lui adressant des clients en contrepartie. Le caractère très sommaire des relations, et l'absence de relation commerciale établie pendant trois ans entre les parties, excluent la caractérisation d'une rupture brutale de relation commerciale établie.

Décision antérieure : Trib. com. La Rochelle, 25 septembre 2009.

CA Paris, 27 avril 2011, RG n° 08/14454

Secteur d'activité : prestations de services dans le domaine de la sûreté et de la sécurité.

Un grand groupe d'entreprises avait confié des missions ponctuelles de protection de son dirigeant à une société de prestation de services dans le domaine de la sûreté et de la sécurité, laquelle s'était adjoint un consultant aux fins d'évaluation et de mise en oeuvre de ces missions, qui lui avait facturé ses prestations sans qu'un contrat n'ait été formellement établi entre eux. Postérieurement à la rupture de ses relations avec la société de prestation de services, le grand groupe avait continué à faire appel au consultant pour des missions identiques. Reprochant au consultant de s'être livré à une concurrence déloyale, la société avait également sollicité en appel sa condamnation au paiement de dommages et intérêts pour rupture brutale d'une relation commerciale établie.

Le consultant prétendait d'abord au soutien de sa défense que la demande d'indemnisation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. était irrecevable car introduite pour la première fois en cause d'appel. Les juges relèvent toutefois que la société avait invoqué la brutalité de la rupture des relations commerciales au soutien de ses prétentions en première instance. Ils en concluent qu'implicitement, la demande globale en dommages et intérêts était notamment fondée sur la rupture brutale des relations commerciales, de sorte que la demande formée de ce chef en appel ne pouvait être considérée comme une demande nouvelle au sens des articles 564 et s. CPC. La Cour rejette cependant la demande en dommages et intérêts formée de ce chef, en s'appuyant sur le fait que le consultant n'avait effectué que quatre missions ponctuelles pour le compte de la société sur une période de quatre mois, excluant toute relation établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : Trib. com. 3 juillet 2008.

CA Nîmes, 9 juin 2011, RG n° 10/03119

Secteur d'activité : fabrication et distribution d'articles chaussants.

Un commerçant reprochait à un fournisseur d'avoir rompu brutalement leurs relations commerciales en refusant de donner suite à une commande qu'il avait passée par l'intermédiaire du commercial rattaché à ce dernier. Les juges relèvent que les deux commandes passées antérieurement par le commerçant auprès du fournisseur représentaient un montant minime par rapport au chiffre d'affaires réalisé par celui-ci. Ils rappellent que pour que des relations commerciales soient qualifiées d'établies, elles doivent avoir été nouées sur une longue période et correspondre à un courant d'affaires en constante progression. Ils estiment qu'en l'espèce, les relations ponctuelles entretenues pendant quelques mois ne présentaient pas la régularité, le caractère significatif et la stabilité de relations commerciales établies.

Décision antérieure : T. com. Avignon, 21 mai 2010.

CA Aix-en-Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00314

Secteur d'activité : prestations de services relatives à la publicité extérieure.

Un prestataire de services ne peut légitimement s'attendre à la stabilité des relations commerciales qu'il noue avec une société pour laquelle il intervient « pour des travaux particuliers et limités, commandés au fur et à mesure des besoins », étant en outre relevé que la société considérée ne s'est nullement engagée sur un volume d'affaires permanent.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 23 novembre 2009.

Cass. com., 28 juin 2011, pourvoi n° 10-16.867

Secteur d'activité : organisation de prestations de transport.

Une société souhaitant confier à un transporteur l'organisation de ses prestations de transport, conclut un contrat

pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour des périodes successives d'une année, sauf dénonciation par l'une des parties. Trois mois avant l'échéance du premier contrat, la société cliente informe son cocontractant de sa volonté d'y mettre fin afin de négocier avec lui une nouvelle offre intégrale. A défaut de conclusion d'un nouveau contrat au terme des douze mois, et dans l'attente de la négociation d'une nouvelle offre, la société cliente continue de confier des colis au transporteur pendant cinq mois. Le transporteur l'assigne notamment en rupture brutale d'une relation commerciale établie. La Cour de cassation approuve les juges du fond d'avoir relevé « *le caractère instable de la relation commerciale entre les sociétés pour la période (de cinq mois) et l'absence de rupture brutale des relations pour la période antérieure* » dès lors qu'ils avaient constaté que le transporteur, reconnaissant dans un courrier ne plus être lié par le contrat et avoir conscience de l'impossibilité de poursuivre le contrat sans un accord sur de nouvelles modalités contractuelles, n'avait pu « *se méprendre sur la nature provisoire de la poursuite des relations commerciales* ».

Décision antérieure : CA Lyon, 16 février 2010. Le pourvoi formé contre l'arrêt est rejeté.

CA Paris, 22 septembre 2011, RG n° 08/20279

Secteur d'activité : secteur du textile, du prêt à porter et des accessoires.

La rupture brutale de relations commerciales établies ne peut être caractérisée lorsque les relations entretenues entre une société ayant pour activité la mise en relation d'entreprises étrangères fabricantes de textile, prêt à porter et accessoires avec des entreprises françaises, et une société commercialisant des vêtements de prêt à porter de luxe ne sont ni établies, ni suivies, étant relevé que dès l'origine, des problèmes sont intervenus entre elles de sorte qu'aucun accord n'a pu être trouvé. En outre, la mise en place, par la société s'estimant victime d'une rupture brutale, d'un système visant à créer une opacité « *ne permettait pas une poursuite des relations dans des conditions loyales* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 23 septembre 2008.

CA Dijon, 24 novembre 2011, RG n° 11/00179

Activité concernée : contrat d'approvisionnement et de livraison [sous-traitance industrielle]

Le contrat conclu dans le seul but d'assurer le respect d'une décision en référé imposant à une partie de respecter les commandes passées par son cocontractant durant une période déterminée et d'organiser le sort des stocks résiduels est un accord ponctuel et ne constitue pas « *une relation commerciale nouvellement établie* ». Ledit cocontractant n'ayant jamais été entretenu « *dans l'illusion de la poursuite des relations contractuelles* », la Cour en conclue en l'absence de relation commerciale « *véritablement établie* » de sorte que « *le refus de continuer à contracter* » ne caractérise aucune faute.

Décision antérieure : T. com. Chalon sur Saône, 27 décembre 2010

CA Lyon, 2 décembre 2011, RG n° 10/08409

Secteur d'activité : prestations de transports.

La relation commerciale liant un transporteur à son donneur d'ordres, formalisée par la conclusion d'un contrat de location de véhicule avec chauffeur d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction et n'ayant duré que quelques mois ne constitue pas une relation commerciale établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T. com. Lyon, 30 septembre 2010.

CA Paris, 9 décembre 2011, RG n° 11/00301

Secteur d'activité : prestations de services radiophoniques.

Dans le cadre de la rupture d'une relation entretenue entre deux sociétés ayant pour support la conclusion de contrats successifs à durée déterminée de prestations de services radiophoniques et excluant toute possibilité de reconduction tacite, les juges du fond ont estimé que l'article L. 442-6-I, 5° C. com. « *ne s'applique pas à la relation entre les deux parties à défaut de relations commerciales établies, les usages en la matière allant à l'encontre de l'établissement de relations contractuelles durables, la durée de toutes relations contractuelles étant calquée sur la durée de la saison radiophonique* ».

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

Sur la durée de la relation commerciale établie

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/00425

Secteur d'activité : commercialisation et promotion de produits de beauté.

Une société ayant pour activité la commercialisation de produits de beauté décide de rompre la relation entretenue avec une société à qui elle avait confié la promotion de ses produits. Il est considéré que « *n'entre pas dans les prévisions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce, la relation commerciale ayant existé entre (deux sociétés) pendant à peine cinq mois* », l'inexécution par la société s'estimant victime de la rupture de ses

obligations étant en outre relevée. Ainsi, la rupture immédiate prononcée ne peut engager la responsabilité de son auteur au titre de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. .

Décision antérieure : par un arrêt en date du 17 janvier 2011, la Cour d'appel de Bordeaux infirme le jugement rendu par le Tribunal de commerce de Bordeaux le 30 octobre 2009 et se déclare incompétente au profit de la Cour d'appel de Versailles.

Sur l'absence de rupture de la relation

CA Versailles, 9 mars 2011, RG n° 10/02542

Secteur d'activité : services sportifs et d'enseignement sportif.

Un enseignant de golf qui avait conclu avec la société d'exploitation d'un golf un contrat de trois ans renouvelable par tacite reconduction, le chargeant d'activités d'enseignement au sein de l'école de golf, lui reprochait d'avoir enfreint l'exclusivité dont il prétendait devoir bénéficier, mais aussi de s'être abusivement opposée à la poursuite de l'activité du golf scolaire le mardi, alors qu'elle l'avait acceptée depuis plusieurs années, contrevenant ainsi aux dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges relèvent cependant que la convention prévoyait que le prestataire s'engageait à dispenser les cours « pendant les horaires d'ouverture des installations et en fonction des obligations d'entretien », et qu'il n'était pas contesté que le mardi correspondait au jour de fermeture du golf pour entretien. Ils jugent dès lors que le seul fait que la direction du golf ait, au cours des quatre années précédentes, accepté que les cours destinés aux scolaires aient lieu le mardi ne suffisait pas à démontrer qu'elle avait consenti à modifier les obligations du prestataire et renoncé à ce qu'il respecte son obligation de dispenser les cours pendant les horaires d'ouverture. Sa volonté d'obtenir le respect de cet engagement ne pouvait donc être fautive, et son refus de maintenir des cours pour les scolaires le mardi ne pouvait être assimilé à la rupture d'une relation commerciale établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Décision antérieure : TGI Chartres, 24 mars 2010.

CA Toulouse, 7 juin 2011, RG n° 09/04482

Secteur d'activité : travail à façon.

Une société exerçant l'activité de travail à façon était en relations depuis plusieurs années avec une entreprise qui lui confiait des prestations de façonnage en sous-traitance, en lui procurant le fil et des instructions sur la réalisation du produits fini. Reprochant à cette dernière d'avoir mis fin brutalement aux relations, elle l'avait assignée en indemnisation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Selon la Cour, la relation était établie depuis quatre ans seulement, les relations antérieures n'étant pas établies dans leur importance et leur permanence. La Cour approuve par ailleurs les premiers juges d'avoir estimé que l'information donnée par le fournisseur d'ordres, selon laquelle le courant d'affaires diminuerait progressivement pour finir par s'éteindre, ne pouvait être qualifiée de rupture brutale. Les juges relèvent qu'en tout état de cause, la société n'établissait pas que cette information avait été suivie d'une rupture immédiate des commandes. Dès lors, même si l'environnement économique pouvait laisser penser que les relations cesseraient probablement à moyen ou court terme, la décision de la société de mettre fin à son activité relevait d'une décision de gestion libre, non imposée par le fournisseur d'ordres.

Décision antérieure : T. com. Foix, 27 juillet 2009.

CA Orléans, 9 juin 2011, RG n° 10/03468

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de produits de décapage.

Une entreprise de décapage industriel était depuis plusieurs années en relation avec une société qui lui fournissait un produit chimique spécifique. Cette dernière ayant cessé la fabrication du produit, fut assignée en réparation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. Les juges relèvent toutefois que le fournisseur avait informé l'entreprise que s'il cessait la fabrication et la commercialisation des produits de décapage, il céderait ce secteur d'activité à une autre société pour assurer la continuité commerciale, et que cette cession ne devait avoir aucune conséquence sur les approvisionnements puisqu'il transmettait au cessionnaire toutes les formules, les modes opératoires et les matières premières. Ils constatent que l'entreprise de décapage n'apportait effectivement pas la preuve d'une rupture d'approvisionnement, qu'elle avait choisi de s'approvisionner auprès d'un autre fournisseur de produits décapants et que ses difficultés provenaient d'un mélange inadéquat de deux produits de décapage. Dans la mesure où le successeur du fournisseur avait continué d'assurer la fabrication du produit litigieux, ce dernier n'avait pas rompu abusivement une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. com. Orléans, 23 septembre 2010.

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05259

Secteur d'activité : distribution de produits informatiques

S'il est incontesté que la relation entre un fournisseur et un grossiste est établie depuis de longues années, une

baisse annuelle du chiffre d'affaires, même importante, ne caractérise pas une rupture partielle dès lors qu'elle s'inscrit dans une évolution à la baisse quasi-constante depuis six ans. La commercialisation des produits à des prix prétendument plus avantageux auprès d'un distributeur concurrent ne suffit pas plus à démontrer la décision du fournisseur de rompre même partiellement les relations commerciales, dès lors qu'il ne peut être reproché à ce dernier d'avoir recherché à diversifier le nombre de ses distributeurs en l'absence d'accord d'exclusivité.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2010

CA Paris, 10 novembre 2011, RG n° 08/19656

Secteur d'activité : relations exclusives pour le développement et la commercialisation de bus électriques.

Ne caractérise pas la rupture d'une relation commerciale l'inexécution d'une commande non confirmée pour des motifs d'ordre technique contractuellement prévus.

Décision antérieure : T. com. Paris, 16 septembre 2008

CA Nîmes, 10 novembre 2011, RG n° 10/01184

Secteur d'activité : distribution de carburant

Ne caractérise pas une rupture partielle brutale l'absence d'octroi de délais de paiement à 30 jours, dès lors que le délai ne résulte d'aucune stipulation contractuelle entre les parties et qu'aucun usage commerciale entre elles n'est démontré en ce sens, certaines factures étant certes payables à 30 jours, mais d'autres prévoyant des délais de paiement plus longs ou étant payables comptant.

Décision antérieure : T. com. Nîmes, 29 janvier 2010

CA Colmar, 15 novembre 2011, RG n° 10/03613

Secteur d'activité : contrat de concession

Ne caractérise pas une rupture brutale le courrier proposant la poursuite d'une relation de distribution exclusive sur une base nouvelle de courtage commissionné, bien que jugée inacceptable par le distributeur, dès lors que la relation s'est poursuivie durant les négociations aux conditions antérieures et sans violation de l'exclusivité par le fournisseur en un temps où le distributeur ne passait plus aucune commande. Est également débouté le fournisseur sollicitant reconventionnellement indemnisation de la rupture brutale, l'absence de commande du distributeur n'étant pas fautive, celui-ci n'ayant pas souscrit une clause de quotas alors que le nombre de vente était fluctuant d'une année sur l'autre et qu'une absence totale de commande avait pu être constatée par le passé.

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 29 avril 2011

CA Paris, 25 novembre 2011, RG n° 09/28448

Secteur d'activité : sous-traitance de maintenance, dépannage

Le sous-traitant est mal fondé à reprocher à son partenaire la rupture d'une relation de près de 17 ans, dès lors qu'il est lui-même l'auteur de la résiliation, peu important que celle-ci soit consécutive à la quasi disparition du chiffre d'affaires entre les parties, dès lors que le contrat de sous-traitance ne prévoyait aucune exclusivité ou quotas et qu'au surplus, celui-ci ne justifie pas être dans une situation de dépendance.

Décision antérieure : T. com. Paris, 25 novembre 2009

Sur l'absence de rupture « brutale » de la relation

CA Versailles, 10 mars 2011, RG n° 09/09875

Secteur d'activité : conseil en communication, en particulier sur le marché des rapports annuels et rapports de développement durable des grandes entreprises cotées.

Un distributeur avait confié à une entreprise de conseil en communication la conception et la rédaction de ses rapports annuels. Après trois ans de relation, il avait procédé à un appel d'offres, remporté par le prestataire initial. Mais trois ans plus tard, un nouvel appel d'offres avait été mis en place, auquel le prestataire n'avait pas été convié, et le distributeur l'avait informé qu'il n'entendait pas renouveler leur collaboration pour les prochains rapports annuels. Le prestataire l'avait alors assigné en réparation, notamment sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Les juges rappellent que la notion de relation commerciale établie est indifférente au support juridique sur lequel repose le courant d'affaires établi entre deux sociétés, les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. s'appliquant indépendamment de tout contrat écrit, sans qu'aucun formalisme ne soit requis. Ils soulignent toutefois que l'application du texte suppose la démonstration d'un courant d'affaires suffisamment prolongé, régulier, significatif et stable entre les parties pour laisser augurer une poursuite des relations. Tel n'était pas le cas en l'espèce, le distributeur ayant trois ans auparavant procédé à un appel d'offres, mentionnant expressément qu'il était mis en place en vue d'une collaboration de trois années avec l'agence sélectionnée, et ne comportant aucune

reconduction tacite ou modalité de renouvellement. Selon les juges, le recours à cette mise en concurrence entre le prestataire habituel et d'autres sociétés, après une première période au cours de laquelle il n'avait pas eu recours à ce mode de sélection, ainsi que la précision apportée dans l'appel d'offres relativement à la durée déterminée de trois ans, constituaient autant de circonstances conférant à la relation un caractère temporaire et précaire. Le prestataire ne pouvait donc avoir aucune certitude quant à la poursuite des relations au-delà du terme convenu. L'organisation d'un nouvel appel d'offres à l'issue de la période de trois ans lui avait de plus été rappelée près d'un an avant la fin des relations. Dès lors, bien que les relations d'affaires aient duré près de six ans, le prestataire ne démontre pas que la cessation des relations ait été soudaine et inattendue.

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

TGI Paris, 17 novembre 2011, n° RG 10/09092

Secteur d'activité : recouvrement de créances impayées

En prenant connaissance de l'existence d'un appel d'offre, la société cocontractante de GDF SUEZ était informée de ce que les relations contractuelles, nouées depuis cinq ans, ne se poursuivraient pas au delà des douze mois à venir, sauf à voir sa candidature retenue, probabilité exclue après avoir été informée de ce que sa candidature n'était pas conforme au cahier des charges mais qu'elle a pourtant maintenue telle qu'elle.

CA Paris, 16 mars 2011, RG n° 09/14881

Secteur d'activité : transport de marchandises.

Un commissionnaire de transports et commissionnaire en douanes et transit reprochait à une société d'import-export de matériel informatique d'avoir brutalement mis un terme à leurs relations. Le grief est cependant rejeté, au motif que les relations commerciales revêtaient un caractère aléatoire du fait de leur nature même. Les juges relèvent ainsi qu'aucun contrat-cadre ne liait les parties, ni n'accordait une quelconque exclusivité au commissionnaire ou ne lui garantissait un volume d'affaires. L'examen des relations révélait que le flux des affaires était extrêmement variable et, notamment, que le recours au commissionnaire dépendait des commandes passées par la société à son fournisseur asiatique, lesquelles avaient fortement diminué pour la période en cause. Les juges estiment ainsi que le seul fait que le volume d'affaires ait diminué ne suffit pas à caractériser une rupture brutale des relations, cette diminution pouvant parfaitement s'expliquer par la baisse des commandes de marchandises de la société en provenance d'Asie.

Décision antérieure : T. com. Créteil, 16 juin 2009.

CA Aix-en-Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00314

Secteur d'activité : prestations de services relatives à la publicité extérieure.

La rupture brutale des relations commerciales établies n'est pas caractérisée dès lors que la cessation des commandes passées auprès d'un prestataire de services par une société cliente résulte d'une baisse de l'activité de cette dernière justifiée par la non obtention de nouveaux marchés et « *qu'eu égard à la nature des prestations en cause et des contrats dans le cadre desquels elles intervenaient, il existait un aléa quant à la régularité des commandes passées aux entreprises et leur volume, tenant à l'incertitude sur le renouvellement desdits marchés et leur attribution* ».

Décision antérieure : T. com. Marseille, 23 novembre 2009.

CA Grenoble, 21 juillet 2011, RG n° 08/03122

Secteur d'activité : fabrication de châssis pour ordinateurs.

Un fabricant d'ordinateurs entretenait depuis une dizaine d'années avec un constructeur de châssis une relation commerciale établie caractérisée par un flux global de commandes suivi, stable et habituel. La brutalité de la rupture de la relation doit être écartée dès lors que « *la fin des relations a bien donné lieu, après négociations et discussions, à la signature d'un contrat entre les parties (...) prévoyant la fin des relations entre elles* », étant précisé que l'écrit prévoyait « *un préavis d'une durée raisonnable (9 mois) au regard de l'ancienneté des relations et des modalités financières d'accompagnement* » et qu'il n'est pas démontré que le fabricant d'ordinateurs se soit engagé à poursuivre sur d'autres produits les relations antérieures.

Décision antérieure : T. com. Grenoble, 2 juin 2008.

CA Paris, 1er septembre 2011, RG n° 10/10475

Secteur d'activité : missions de lobbying.

En 2003, la société Gaz de France Suez confiait à un ancien coureur automobile une mission de lobbying pour un projet relatif à l'emploi du gaz naturel comme carburant destiné aux véhicules individuels. Le contrat, conclu pour une durée déterminée, prévoyait son possible renouvellement par périodes successives de 12 mois, la société Gaz de France devant avertir son partenaire contractuel par écrit avec un préavis de deux mois, à défaut de quoi la convention ne serait pas reconduite. Après deux reconductions, le prestataire refuse de signer le nouveau contrat

proposé pour l'année 2007 pour une durée de 10 mois mais poursuit sa mission et exécute la commande. Début 2008, la société Gaz de France lui adresse un courrier lui confirmant la fin des relations au 31 octobre 2007.

Les juges précisent que « *le défaut de formalisme n'entraîne nullement la poursuite du contrat pour une durée indéterminée mais au contraire dans ce cas précis la fin du contrat* ». Ils estiment alors que la rupture des relations entre les parties ne peut être qualifiée de brutale dans la mesure où le prestataire a bénéficié d'un préavis d'une durée de 8 mois et que la volonté de la société Gaz de France de reconduire le contrat pour une période limitée de 10 mois pour les années 2006 et 2007 était claire « *même si ce n'était pas avec le délai de préavis convenu contractuellement* », ce que ne pouvait pas contester le prestataire qui avait exécuté ses prestations pendant une période de 10 mois durant ces deux années.

Décision antérieure : T. com. Paris, 9 février 2010.

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 09/13177

Secteur d'activité : prestation de services de gestion d'abonnements.

Une société d'édition de journaux, magazines et ouvrages a confié depuis 1990 la gestion de ses abonnements à un prestataire. En 1996, un contrat de prestation de services est conclu suivi d'un nouveau contrat en 2006 d'une durée de 14 mois prévoyant une négociation 4 mois avant son terme. Suite à l'échec des négociations, la société éditrice fait appel, à l'issue d'un appel d'offres, à un second prestataire, la premier invoquant alors la rupture brutale d'une relation commerciale établie.

Ne peut être considérée comme brutale, la rupture des relations commerciales jugée prévisible et prévue. En effet, si la conclusion d'un contrat d'une durée de 14 mois constitue en l'espèce une poursuite des relations commerciales établies, elle caractérise également « *une reconnaissance pour chacune des parties de leur précarité* ». En outre, le prestataire ne peut arguer d'une rupture brutale, ayant été informé de sa probabilité par le contrat de 2006 qui fixait une date butoir, par les négociations entreprises au terme desquelles aucun accord n'était conclu, et par l'organisation d'un appel d'offres auquel il ne conteste pas avoir renoncé.

Décision antérieure : T. com. Paris, 19 mai 2009.

CA Paris, 21 septembre 2011, RG n° 09/01353

Secteur d'activité : commercialisation de produits pour l'hygiène personnelle et la maison.

Les nombreuses commandes passées par un distributeur français à un fabricant italien « *caractérisent un flux d'affaires régulier entre les parties constitutif d'une relation commerciale établie* », malgré l'absence d'un contrat cadre, d'un accord d'exclusivité ou d'une convention garantissant un volume d'affaires. Néanmoins, la rupture des relations à l'initiative du distributeur ne revêt pas de caractère brutal et ne peut être jugée « *soudaine, imprévisible et violente* » dans la mesure où durant les dernières années de la relation, les parties étaient « *en pourparlers sur de nouvelles commandes qui n'ont pu se concrétiser* » et qu'elles n'ont pu s'accorder sur le montant des commandes, le fabricant exigeant un montant minimum que la société distributrice pouvait légitimement refuser.

Décision antérieure : T. com. Paris, 25 novembre 2008.

CA Grenoble, 29 septembre 2011, RG n° 10/02395

Secteur d'activité : commercialisation de produits liés à la bijouterie fantaisie, l'horlogerie, les accessoires de mode, création et diffusion de parfums, fabrication, commercialisation, et prestations de conseil relatifs aux fournitures et articles de conditionnement et de présentation pour la bijouterie, l'orfèvrerie et l'artisanat.

La diminution progressive des commandes, « *annoncée et étalée depuis plusieurs années* » empêche de caractériser une rupture brutale de relations d'affaires suivies entre deux sociétés depuis 1999, la rupture n'étant « *ni imprévisible, ni soudaine et pas davantage violente* ». Ainsi, aucun désaccord de la part du fournisseur subissant la rupture relativement à cette baisse des commandes n'a pu être relevé puisqu'au contraire, celui-ci « *a mis à profit cette longue période de désengagement pour reconstituer son chiffre d'affaires en clientèle* » qui n'a pas ou très peu diminué malgré les variations de commandes.

Décision antérieure : T. com. Romans-sur-Isère, 14 avril 2010.

CA Colmar, 18 octobre 2011, RG n° 09/04713

Secteur d'activité : négoce d'équipements et de matériels de manutention.

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. est applicable aux relations commerciales entretenues par un fabricant allemand avec un distributeur français, pour des fournitures effectuées en France. L'existence entre les parties de relations commerciales établies ne peut être contestée dès lors qu'il est fait état d'approvisionnements réguliers pendant une douzaine d'années et que le distributeur représentait une part prépondérante des ventes du matériel du fournisseur en France, l'absence de contrat d'exclusivité signé entre les parties étant indifférente, notamment au vu de la constante augmentation du chiffre d'affaires du distributeur français. En outre, la modification par le fournisseur des modalités d'approvisionnement impliquant pour le distributeur de s'adresser dorénavant à une autre société dans laquelle le fabricant détient une participation constitue une rupture des relations commerciales établies. Le

préavis d'une durée d'1 mois et 10 jours accordé pourrait apparaître insuffisant « *au regard de la durée des relations commerciales (12 ans), de l'importance du volume d'affaires traité (...) et de la part que représentait ce volume dans le chiffre d'affaires* » du distributeur. Néanmoins, d'une part sont reprochées au distributeur certaines conditions de reventes favorisant une confusion auprès des consommateurs quant à l'identité du fabricant ; d'autre part, il est relevé que le distributeur a été en mesure de prendre très rapidement de nouvelles dispositions auprès d'un ou plusieurs fournisseurs pour remplacer les produits du fabricant allemand, des solutions évidentes de substitution se présentant à lui, d'autant que si une part importante de son chiffre d'affaires était réalisée avec le fournisseur allemand, le distributeur réalisait une part prépondérante de son chiffre avec sa société mère. Les juges estiment alors « *qu'au regard de ces circonstances particulières, l'on peut considérer qu'il n'y a pas eu de rupture brutale des relations commerciales établies* ».

Décisions antérieures : Le jugement du Tribunal de grande instance de Mulhouse du 7 juillet 2004 est confirmé par la Cour statuant sur renvoi après cassation d'un arrêt rendu par la même Cour le 7 juillet 2004 (Cass. com., 21 octobre 2008).

Sur l'imputabilité de la rupture

CA Amiens, 23 juin 2011, RG n° 09/04122

Secteur d'activité : commercialisation d'appareils électroménagers.

L'intention du fabricant de ne plus fournir à un grossiste, avec lequel il entretient des relations d'affaires depuis presque une dizaine d'années, les produits destinés au marché maghrébin ne s'analyse pas comme une rupture totale des relations, le grossiste fournissant aussi des clients français et européens ainsi que des pays de l'Océan indien et d'Afrique. Le fait pour le fabricant de ne pas honorer la commande du grossiste ne peut être analysée à elle seule comme une rupture des autres relations liant les parties, à défaut d'autres commandes non honorées, alors que certaines des commandes ont été livrées et que le grossiste a, par la suite, cessé les commandes au fabricant, « *si bien que la responsabilité de la rupture totale des relations des parties (...) ne saurait être imputée à l'une ou l'autre d'entre elles* ». Après avoir rappelé que « *c'est à celui qui invoque une prétention de la prouver* », les juges ont considéré que le grossiste n'établissait pas que la rupture partielle des relations commerciales intervenue à l'initiative du fabricant « *était suffisamment substantielle et sensible pour représenter une rupture entraînant une modification substantielle de la relation commerciale au sens de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce qui ne saurait, en conséquence, trouver application, même en l'absence de préavis, ce dernier n'ayant indubitablement pas été donné* ».

Décision antérieure : T. com. Compiègne, 7 septembre 2009.

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 09/03257

Secteur d'activité : prestations de services informatiques.

Le créateur d'un logiciel en confie le développement et la maintenance à un prestataire informatique. Quelques années plus tard, il embauche l'ancien informaticien en charge du projet dans l'entreprise du prestataire et met fin au contrat le liant avec celui-ci. Les juges considèrent que si l'acte de concurrence déloyale commis à l'égard du prestataire « *a provoqué au moins pour partie la rupture des relations entre les parties* », il convient de relever que la société prestataire « *est à l'origine au moins pour partie de cette rupture* », n'ayant pas respecté ses obligations contractuelles (divers retards et manquements, absence de remise de codes sources, dégradation de la qualité des livrables...) « *de sorte qu'elle ne peut se plaindre d'une rupture abusive et brutale des relations commerciales* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 17 décembre 2008.

CA Versailles, 6 octobre 2011, RG n° 10/06614

Secteur d'activité : prestations de transport international.

Les juges, après avoir rappelé que les relations entre une société effectuant des prestations de transport international et la société pour le compte de laquelle de telles prestations étaient exécutées s'étaient dégradées au point d'aboutir à leur rupture à la suite de griefs réciproques, estiment que de telles circonstances ne permettent pas d'imputer à l'une ou l'autre des sociétés une responsabilité exclusive.

Décision antérieure : T. com. Chartres, 27 avril 2010

CA Paris, 8 décembre 2011, RG n° 09/07166

Secteur d'activité : conception, fabrication et commercialisation de matériaux de pointe adaptés aux besoins des spécialistes de l'art dentaire ; création et production en grande série de modèles d'outillage.

Une société ayant pour activité la conception, la fabrication et la commercialisation de matériaux de pointe adaptés aux besoins des spécialistes de l'art dentaire ne peut légitimement se plaindre d'une rupture brutale des

relations commerciales établies avec la société à qui elle a confié la fabrication de moules dans la mesure où c'est elle, par « *ses exigences nouvelles tant en ce qui concerne les tarifs que les performances techniques exigées* » qui a mis son partenaire contractuelle « *dans l'impossibilité de poursuivre les relations commerciales* » de sorte que la rupture de ces relations lui est imputable.

Décision antérieure : T. com. Melun, 26 janvier 2009.

Sur la légitimité de l'absence de préavis ou du préavis réduit, l'existence d'une faute grave ou d'un cas de force majeure

CA Poitiers, 11 janvier 2011, RG n° 08/03425

Secteur d'activité : commerce de négoce de bateaux et matériel nautique.

La résiliation du contrat de concession par le concédant après un an et demi de relation, pour manquement du concessionnaire à son obligation contractuelle de paiement des produits achetés auprès du concédant, ne constitue pas une rupture brutale dans la mesure où elle est intervenue en application de la clause résolutoire, à défaut de régularisation de l'inexécution dans le mois suivant la notification de la résiliation. Ainsi, « *le délai contractuel de préavis de trente jours applicable à la résiliation de plein droit pour inexécution contractuelle du concessionnaire, n'est pas soumis à la prohibition de la rupture brutale d'une relation commerciale établie, édictée par le § 5 de l'article L. 442-6-I du Code de commerce* », dès lors que ce texte précise que « *cette prohibition ne fait pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations* ».

Décision antérieure : T. com. La Rochelle, 19 septembre 2008.

CA Paris, 19 janvier 2011, RG n° 09/14392

Secteur d'activité : implantation de logiciels de gestion des ressources humaines.

Un concepteur de logiciel ne peut prétendre au paiement de ses prestations ni reprocher à son client une rupture brutale des relations contractuelles s'il a failli à ses obligations, en ne respectant pas le calendrier contractuel fixant la date de livraison des spécificités fonctionnelles. A cette date, en effet, des anomalies de fonctionnement affectaient certaines fonctionnalités des logiciels et d'autres fonctionnalités étaient manquantes. Bien que les relations des parties, régies par une lettre d'intention, aient duré un peu plus d'un an, le client pouvait dès lors y mettre fin sans préavis, d'autant qu'il était en principe prévu qu'à défaut de signature d'un contrat définitif à une date butoir, la lettre d'intention serait résiliée de plein droit et sans formalité, sauf accord contraire et écrit des parties.

Décision antérieure : T. com. Paris, 13 mai 2009.

CA Douai, 20 janvier 2011, RG n° 09/02349

Secteur d'activité : distribution de matériels.

Est justifiée la rupture sans préavis d'un contrat de partenariat résultant de la mise en œuvre d'une clause résolutoire, lorsque les conditions d'application de la clause étaient satisfaites. En l'espèce, une société de négoce de fournitures industrielles avait conclu un contrat de partenariat annuel avec une centrale de référencement, renouvelable chaque année. Celui-ci comportait une clause résolutoire conférant à la centrale la possibilité de résilier le contrat à tout moment, par simple lettre recommandée, sans qu'il soit besoin d'une mise en demeure préalable en cas de méconnaissance par le distributeur de l'une des clauses du contrat ou en cas d'agissements qui causeraient à la centrale un quelconque préjudice matériel ou moral. Reprochant au gérant de la société distributeur d'avoir créé une structure destinée à la concurrencer directement, d'avoir dans ce cadre contacté des fournisseurs du réseau qu'elle avait mis en place pour leur proposer des contrats de référencement, et d'avoir adressé à certains d'entre eux des commandes directes, au tarif négocié par la centrale, en leur demandant d'adresser la facturation à la société concurrente, la centrale d'achat avait mis en œuvre cette faculté après cinq ans de relation.

Décision antérieure : T. com. Arras, 23 janvier 2009.

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 05/13380

Secteur d'activité : maintenance de pièces aéronautiques.

Une entreprise de maintenance d'avions avait conclu un contrat de sous-traitance de maintenance avec une entreprise spécialisée dans la fabrication d'embrayages et de freins pour une durée de deux ans, renouvelable par avenant, sauf dénonciation expresse par l'une des parties avec préavis de trois mois avant l'échéance. Après huit ans de relation, la société de maintenance avait rompu le contrat, reprochant au sous-traitant de n'avoir pas obtenu un agrément pourtant indispensable à son activité, non sans lui avoir préalablement donné un ultime délai pour mettre en conformité ses installations et qualifications. Les juges relèvent que le sous-traitant s'était engagé à prendre toutes les mesures nécessaires afin de se conformer aux normes applicables, et que cette obligation de

conformité ne se limitait pas au territoire européen. Dès lors, bien qu'il ait obtenu un agrément des autorités françaises, le défaut d'obtention de l'agrément indispensable à l'activité de maintenance d'avions sous pavillon américain constituait un manquement à cette obligation.

La Cour juge inopérant l'argument tiré du non-respect du délai de préavis prévu à l'article L. 442-6-I, 5°, dès lors que le contrat prévoyait qu'en cas de manquement par une partie à ses obligations, il serait « *résiliable immédiatement et sans préavis par lettre recommandée avec accusé de réception* ». Le délai de préavis de 11 mois accordé au sous-traitant est de plus déclaré suffisant.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 22 mars 2005.

CA Aix-en-Provence, 4 février 2011, RG n° 09/05746

Secteur d'activité : transport routier de voyageurs.

N'est pas fautive la rupture sans préavis d'un accord non écrit de mise en commun de moyens, conclu entre une entreprise de transport routier de voyageurs et l'un de ses anciens salariés, et exécuté pendant trois ans, dès lors qu'elle sanctionne les agissements de ce dernier qui s'était livré à des actes de concurrence déloyale en créant une société ayant une activité identique à celle de son partenaire et en démarchant la clientèle de celui-ci.

Décision antérieure : T. com. Cannes, 19 février 2009.

CA Chambéry, 8 février 2011, RG n° 10/00353 joint au 10/00781

Secteur d'activité : Distribution exclusive de vêtements de sport.

Un contrat de fourniture de vêtements de sport liant un détaillant à un distributeur exclusif est rompu par ce dernier sans préavis pour juste motif. Le distributeur avait, en effet, satisfait aux exigences du détaillant en acceptant, en contrepartie du paiement des marchandises déjà livrées, de reprendre les invendus de la collection précédente et d'émettre un avoir correspondant. Le défaut de paiement par le détaillant a alors justifié le refus de livraison du solde des commandes pour la collection suivante et caractérise « *le droit de résilier sans préavis une relation commerciale établie en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations* », conformément à l'article L. 442-6-I, 5° C. com. .

Décision antérieure : T. com. Annecy, 19 janvier 2010.

CA Bordeaux, 15 février 2011, RG n° 09/05116

Secteur d'activité : commerce de vin.

Un négociant en vins agissait en réparation à l'encontre d'un producteur qui, après plusieurs années de relations commerciales, avait refusé de satisfaire sa commande pour un millésime particulier.

Sa demande est toutefois rejetée, les juges estimant que le producteur ne pouvait pas se voir reprocher de ne pas avoir réservé ce millésime à son client, dès lors qu'il devait impérativement écouler sa production et que le client avait par le passé laissé s'écouler un an sans passer commande, avait par la suite passé des commandes de plus en plus modestes et avait vu sa garantie de paiement se réduire considérablement. Le client ne disposant pas d'un droit particulier sur le millésime concerné, son action sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com ne peut prospérer.

Décision antérieure : T. com. Bordeaux, 1er septembre 2009.

CA Paris, 18 février 2011, RG n° 08/20249

Secteur d'activité : prestations de remise en état de biens immobiliers.

Ne constitue pas une rupture brutale le non-renouvellement d'un contrat de partenariat conclu entre un entrepreneur et un GIE, aux fins de remise en état de biens immobiliers pour le compte de sociétés d'assurance, l'entrepreneur n'ayant pas respecté son engagement de transmettre chaque année ses attestations d'assurance responsabilité professionnelle dans les quinze jours de la date anniversaire du contrat, malgré les relances adressées par le GIE, peu important que l'entrepreneur ait en réalité bien été assuré. La méconnaissance de cette exigence essentielle et déterminante de la poursuite du contrat justifiait qu'il soit mis un terme sans préavis à une relation commerciale de deux ans.

Décision antérieure : T. com. Paris, 24 septembre 2008.

CA Metz, 22 février 2011, RG n° 09/02382

Secteur d'activité : fabrication et distribution de produits finis de boulangerie.

L'inexécution par un acheteur de son obligation de paiement des produits livrés justifie la rupture par le fournisseur d'une relation commerciale de deux ans avec préavis d'un mois, l'article L. 442-6-I, 5° C. com. reconnaissant à la partie victime d'une inexécution la possibilité de mettre un terme aux relations commerciales sans préavis.

Décision antérieure : TGI Metz, 19 mai 2009.

CA Aix-en-Provence, 23 février 2011, RG n° 09/19682

Secteur d'activité : distribution par correspondance et par voie électronique 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. Après un peu plus d'un an de relation, il avait mis un terme à ce partenariat avec effet immédiat, soutenant que la société prétendait faussement être en rupture de stock en produits de la marque pour vendre des produits concurrents, fournis par un fabricant proche du gérant. La société lui reprocha alors, notamment, la rupture brutale des relations commerciales. Considérant que son comportement fautif est à l'origine de la rupture, les juges estiment que la société n'est pas fondée à invoquer les dispositions de l'article L. 442-6-I, 5°, le texte permettant aux opérateurs économiques de mettre un terme à une relation commerciale établie sans préavis en cas de manquement grave du partenaire économique à ses propres obligations.

Décision antérieure : T. com. Nice, 2 octobre 2009.

CA Aix-en-Provence, 14 avril 2011, RG n° 09/16730

Secteur d'activité : commerce en gros de viande, salaison et charcuterie.

Un producteur de viande commercialisait depuis sept ans ses produits par le biais d'une coopérative artisanale rattachée à un GIE dont le règlement intérieur dispose que le siège social et le lieu de production des adhérents doivent être situés dans un arrondissement déterminé. Le producteur ayant informé le GIE de sa volonté de rapatrier l'ensemble de sa production au sein d'un établissement situé en dehors de l'arrondissement en question, le GIE lui avait notifié sa décision d'interrompre la collaboration commerciale. Le producteur l'avait alors assigné en réparation pour rupture brutale et fautive du contrat de collaboration.

La demande est rejetée dès lors que le producteur ne remplissait plus les conditions imposées aux adhérents des coopératives et ne respectait plus ses propres engagements d'adhérent, du fait de l'arrêt de sa production dans l'arrondissement concerné. Les juges estiment ainsi que l'absence de préavis ne peut être reprochée au GIE, l'article L. 442-6-I, 5° admettant la résiliation sans préavis en cas d'inexécution par une partie de ses obligations contractuelles.

Décision antérieure : T. com. Manosque, 25 août 2009.

CA Versailles, 19 mai 2011, RG n° 10/01677

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de produits à usage agricole.

Une société spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits azotés à usage agricole avait conclu une convention de partenariat avec cession d'actions avec des intermédiaires dans le commerce de matières agricoles sur les marchés africains, aux fins de développement d'un projet en Afrique à travers sa filiale. Les partenaires s'étaient notamment engagés à apporter les contre-garanties nécessaires aux concours bancaires de la filiale et à effectuer les apports en compte courants nécessités par les investissements et les besoins de trésorerie, ce qu'ils avaient négligé de faire même après avoir été mis en demeure de s'exécuter. La société avait alors résilié la convention après cinq ans de partenariat.

Saisis par les intermédiaires d'une demande d'indemnisation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., les juges estiment que le défaut de constitution de contre-garantie ou de caution solidaire lors de la cession des actions et l'absence d'apport en compte courant constituait un comportement gravement fautif justifiant la résiliation de la convention. Ils jugent en outre que la brutalité de la rupture ne pouvait être invoquée, les relations ayant de facto cessé plus de deux ans avant les mises en demeure à l'initiative des intermédiaires, ces derniers ayant cessé tout partenariat.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 3 février 2010.

CA Aix-en-Provence, 8 juin 2011, RG n° 10/06587

Secteur d'activité : prestations de services de nettoyage.

Un distributeur de produits de bricolage, de jardin et de décoration avait confié le nettoyage de son magasin à une société pour une durée de trois ans, renouvelable par période annuelle, sauf dénonciation avec préavis de quatre mois. Après deux ans de relation, le distributeur avait mis fin au contrat sans préavis, reprochant au prestataire des manquements répétés à ses obligations relatives à l'encadrement des personnels de nettoyage et à la qualité des prestations. Celui-ci l'avait alors assigné en paiement du prix des prestations jusqu'au terme du contrat.

La Cour estime que ces manquements avérés et répétés, auxquels le prestataire n'avait pas entendu remédier malgré des mises en garde renouvelées, revêtaient un caractère de gravité suffisant pour justifier la rupture anticipée du contrat à durée déterminée, par application de l'article 1184 C. civ., et sa rupture sans préavis, ce qui excluait donc l'application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 5 octobre 2009.

CA Rennes, 21 juin 2011, RG n° 10/03680

Secteur d'activité : commercialisation de volailles.

Une coopérative d'éleveurs de volailles qui commercialise la majeure partie de sa production depuis une vingtaine d'années auprès d'un distributeur l'informe de sa volonté d'augmenter ses prix afin de répercuter la hausse du cours des céréales servant à l'alimentation des volailles. Le distributeur refuse alors de procéder à l'enlèvement de volailles dont il avait précédemment confirmé la commande, estimant que la coopérative ne respectait pas son obligation de livrer au prix convenu. La coopérative avait notifié la rupture de leurs relations commerciales et s'était tournée vers un concurrent. Assignée en paiement du solde du prix des volailles livrées et en responsabilité contractuelle, le distributeur avait introduit une demande reconventionnelle en indemnisation, notamment pour rupture brutale de relation commerciale établie.

Les juges estiment qu'en annonçant que la reprise de volailles programmée n'aurait pas lieu, sans même faire état d'une nouvelle date d'enlèvement, le distributeur avait délibérément manqué à son obligation essentielle de reprise des volailles. L'échec des négociations relatives à l'augmentation tarifaire ne pouvait l'autoriser à suspendre l'exécution de ses obligations, alors qu'elle avait confirmé la commande et que l'augmentation tarifaire pratiquée par la coopérative ne présentait pas de caractère abusif. Si le distributeur pouvait légitimement considérer que la poursuite des relations à ces nouvelles conditions était économiquement inopportune, il lui appartenait de rompre en respectant un délai de préavis tenant compte de la durée des relations. Elle ne peut dès lors reprocher à la coopérative d'avoir rompu sans préavis les relations commerciales, la rupture trouvant sa cause dans la suspension fautive des reprises de volailles.

Décision antérieure : TGI Rennes, 11 février 2010.

Cass. com., 18 octobre 2011, pourvoi n° 10-19.612

Ne rompt pas brutalement la relation commerciale celui qui se justifie par le comportement du partenaire qui, par ses actes et sa gestion, a gravement compromis l'exécution de ses obligations essentielles et nuit aux intérêts de l'auteur de la rupture, lequel avait d'ailleurs porté plainte à ce titre devant les juridictions compétentes. Peu importe que ce comportement n'ait pas été mentionné dans la lettre de rupture.

Décision antérieure : CA Poitiers, 2 avril 2010. La Chambre commerciale de la Cour de cassation rejette le pourvoi formé contre l'arrêt de la Cour d'appel de Poitiers.

CA Limoges, 19 octobre 2011, RG n° 10/01359

Secteur d'activité : agrément par mutuelles d'une société ayant pour activité la réparation automobile.

Un réparateur automobile recherche la responsabilité de deux mutuelles d'assurance pour avoir brutalement rompu les conventions d'agrément dont il bénéficiait. Les juges refusent d'accéder à sa demande. A l'égard de l'une des mutuelles, ils relèvent des manquements graves et répétés, consistant en des fautes commises par le réparateur dans deux dossiers de réparation et dans un vol de pièces automobiles commis par son préposé dont il était civilement responsable, justifiant la rupture sans préavis. A l'égard de l'autre, ils considèrent que le préavis de plus de 3 mois accordé, « respectant la durée stipulée dans la convention de partenariat, apparaît suffisant au regard des prescriptions de l'article L. 442-6-I, 5° du Code de commerce compte tenu de la durée de la relation commerciale (près de six ans) ».

Décision antérieure : TGI Tulle, 6 novembre 2007.

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05772

Secteur d'activité : sous-traitance d'opérations de transport.

Une société apprenant que son sous-traitant « ne disposait plus de licence de transporteur (...) a pu, sans abus, mettre unilatéralement fin au contrat en raison de l'illégalité de l'activité exercée ». En effet, il résulte « des dispositions légales et contractuelles que le sous-traitant doit être en situation administrative régulière au regard du droit des transports envers son donneur d'ordre » de sorte que « l'absence de titre de transport est un manquement grave aux obligations définies au contrat de sous-traitance ». Aussi, la demande du sous-traitant visant à obtenir la condamnation du donneur d'ordre, pour la rupture sans préavis du contrat les liant, au titre de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. est rejetée.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 15 juin 2010.

CA Paris, 3 novembre 2011, RG n° 08/14338

Domaine d'activité : convention d'apporteur d'affaires

Ne réunit pas les conditions d'applications de l'art. L. 442-6-1, 5°, la rupture consécutive à une mauvaise exécution du contrat et expressément visée par celui-ci comme autorisant la résolution sans préavis, peu important l'absence de motivation de la lettre de résiliation, la demanderesse étant d'autant plus « malvenue » à réclamer indemnisation qu'elle fut rémunérée entre la date de résiliation et la date convenue de la fin du contrat d'un an renouvelable.

Décision antérieure : T. com. Paris, 27 mai 2008

CA Versailles, 8 novembre 2011, RG n° 10/04027

Domaine d'activité : contrat de collaboration entre organisateurs de voyages

N'est pas brutale la rupture d'un contrat de collaboration conclue entre deux sociétés organisatrices de voyages, dès lors que la résiliation intervient conformément aux conditions contractuelles, c'est-à-dire à l'expiration du contrat à durée déterminée de deux ans et respectant le préavis de 6 mois prévu afin d'écarter le renouvellement tacite, le courrier faisant par ailleurs état d'une insatisfaction et d'une nécessaire modification du cahier des charges des prestations attendues.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 16 avril 2010.

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 09/11401

Secteur d'activité : contrat de franchise

La résolution sans préavis consécutive au défaut de paiement habituel des redevances par le franchisé justifie la mise en jeu de la clause résolutoire par le franchiseur, peu important les efforts fournis pour apurer la dette dès lors qu'en dépit de multiples mises en demeure et la proposition d'un échéancier, ledit franchisé s'est abstenu de régler les redevances de franchise.

Décision antérieure : T. com. Meaux, 7 avril 2009.

CA Nancy, 16 novembre 2001, RG n° 11/00341

Secteur d'activité : prestations de transport de denrées alimentaires.

Une société qui avait confié à une entreprise le transport de denrées alimentaires plusieurs fois par semaine rompt la relation sans aucun préavis, en invoquant des incidents intervenus la semaine précédant la rupture. Les juges du fond estiment que « *compte tenu de la nature particulière des prestations confiées (au transporteur), s'agissant de produits frais destinés à être commercialisés rapidement* », les deux manquements consécutifs relevés, consistant en un retard important de livraison et une absence de livraison sans que le client en soit informé, « *constituent des fautes graves justifiant la rupture des relations commerciales sans délivrer le préavis prévu par l'article L. 442-6-1, 5° du Code de commerce* ».

Décision antérieure : T. com. Nancy, 11 janvier 2011.

CA Dijon, 24 novembre 2011, RG n° 11/00179

Activité concernée : contrat d'approvisionnement exclusif et de livraison [sous-traitance industrielle]

Un contrat d'approvisionnement exclusif avec volume de production garanti conclu pour une durée de cinq ans à l'issue de laquelle, et sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de 12 mois, le contrat se prolongerait pour une durée indéterminée est régulièrement rompu dès lors que la rupture est annoncée plus de 18 mois avant sa date d'effet et notifiée plus d'un an auparavant.

Décision antérieure : T. com. Chalon sur Saône, 27 décembre 2010.

CA Caen, 1^{er} décembre 2011, RG n° 10/02589

Secteur d'activité : fabrication de pièces de fabrication

L'absence total de préavis se justifie par la commission « *de manquements d'une gravité suffisante* », dès lors que le prestataire s'est engagé sur des délais de livraison de rigueur alors qu'il a accusé de nombreux retards dont il n'apporte pas la preuve qu'ils ne lui seraient pas imputables, pour lesquels le client s'est plaint à de nombreuses reprises.

Décision antérieure : T. com. Alençon, 26 juillet 2010.

CA Paris, 8 décembre 2011, RG n° 09/20562

Secteur d'activité : commercialisation de gilets de sauvetage pour l'aviation (agence commerciale).

Un mandant ne peut être accusé d'avoir illégitimement rompu les relations commerciales le liant à son agent commercial qui, outre son contrat d'agent commercial, revendait les produits du mandant à des tiers, dès lors que cette rupture était liée à l'irrespect par l'agent de ses propres engagements et particulièrement le défaut de paiement des marchandises livrées.

Décision antérieure : T. com. Paris, 11 septembre 2009.

CA Grenoble, 15 décembre 2011, RG n° 09/03407

Secteur d'activité : diffusion et distribution exclusive dans le domaine de l'édition de bandes dessinées.

Un éditeur de bandes dessinées ayant conclu avec un distributeur un contrat de diffusion et de distribution exclusive dans un territoire défini, d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction sauf dénonciation moyennant un préavis de 6 mois, le résilie immédiatement sans respecter le préavis. Une rupture brutale des

relations commerciales établies ne peut lui être reprochée, dans la mesure où la rupture fait suite à l'inexécution par le distributeur de ses obligations, constituant des « *manquements contractuels graves* ». En effet, ce dernier « *s'est totalement affranchi (...) de son obligation d'effectuer des paiements mensuels sur la base des ventes effectivement réalisées, dont (il) devait justifier par des états remis périodiquement à l'éditeur, lequel a ainsi été privé de toute lisibilité et, surtout, de la trésorerie nécessaire au paiement régulier de ses charges d'exploitation* ».

Décision antérieure : T. com. Grenoble, 12 juin 2009.

Sur la suffisance du délai de préavis

CA Douai, 10 février 2011, RG n° 08/08213

Secteur d'activité : commerce en gros de matériels et accessoires de radio communication et télécommunication.

Un fournisseur de matériels et accessoires de radio communication et télécommunication reprochait à un distributeur avec qui il était en relations depuis quatre ans d'avoir brutalement déréférencé ses produits.

C'est à tort que les premiers juges ont écarté l'existence d'une relation commerciale continue, au motif que les commandes passées auraient progressivement diminué, cette circonstance étant indifférente dès lors que les relations s'étaient maintenues à un niveau significatif en termes de chiffre d'affaires, bien que le rythme des commandes ait été moins soutenu.

En revanche, l'absence de motivation de la lettre de rupture ne rend pas cette dernière fautive, dans la mesure où elle n'est soumise, ni à l'indication de ses motifs, ni à leur appréciation par un juge. La rupture n'est pas non plus brutale, le distributeur ayant respecté un délai de préavis de pratiquement quatre mois, parfaitement raisonnable compte tenu des caractéristiques de la relation commerciale, ancienne mais variable, et de la diminution de la part du chiffre d'affaires réalisé avec le distributeur dans le chiffre d'affaires global du fournisseur. Le délai octroyé permettait de plus au fournisseur de réorienter ses activités vers d'autres partenaires.

Décision antérieure : T. com. Roubaix Tourcoing, 10 septembre 2008.

CA Aix-en-Provence, 16 février 2011, RG n° 09/18512

Secteur d'activité : commerce de piscines.

Une société soutenait que son cocontractant avait mis brutalement un terme au contrat de franchise qui les liait, aux termes duquel elle devait assurer la distribution des produits au sein d'une zone d'activité définie. Considérant que la relation s'analysait en réalité en un contrat de concession libre, consenti sans exclusivité, les juges rejettent le grief de rupture brutale. Ils relèvent, d'une part, que l'objectif de ventes contractuellement fixé n'avait pas été atteint et, d'autre part, que le distributeur ne démontrait pas en quoi un préavis de trois mois et demi pour une relation de 21 mois aurait été insuffisant à une réorientation de son activité.

Décision antérieure : T. com. Nice, 6 octobre 2009.

Cass. com., 7 juin 2011, pourvoi n° 10-12095

Secteur d'activité : contrôle de conformité de produits textiles commercialisés sous marque de distributeur.

Le groupement d'achat d'un grand distributeur entretenait depuis quatorze ans des relations commerciales avec une société chargée d'assurer le contrôle de conformité de produits textiles commercialisés sous sa marque de distributeur. Celle-ci intervenait à certaines périodes de l'année pour veiller à la conformité des produits aux normes standardisées communes aux professions textiles et délivrer des certificats de conformité. Après l'avoir invitée en 2003 à remédier à la situation de dépendance économique dans laquelle elle se trouvait à son égard et l'avoir informée qu'il mettrait fin à leurs relations en 2005, le groupement avait confirmé sa volonté de réduire progressivement l'activité commune et de mettre un terme aux relations après la collection printemps été 2006.

Statuant sur la demande d'indemnisation formée par la société pour rupture brutale d'une relation commerciale établie, la cour d'appel avait estimé qu'elle aurait dû bénéficier d'un délai de préavis deux fois plus long que le délai d'usage parce que les prestations qu'elle fournissait à la centrale d'achat s'incorporaient dans le cycle de production des produits sous marque de distributeur, et que ce doublement du délai était d'autant plus justifié que la société travaillait pour la centrale depuis plus de quatorze ans, était en situation de dépendance économique vis-à-vis de celle-ci, exerçait une activité saisonnière et venait d'embaucher des employés supplémentaires. L'arrêt est cassé pour violation de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., la chambre commerciale rappelant qu'en cas de rupture d'une relation commerciale établie la durée minimale de préavis n'est doublée que lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, ce qui n'est pas le cas de celui chargé seulement de contrôler les produits

Décision antérieure : CA Paris, 3 décembre 2009. L'arrêt est cassé et annulé avec renvoi.

CA Versailles, 9 juin 2011, RG n° 10/03625 et RG n° 10/03622

Secteur d'activité : commercialisation de prêt à porter.

Le promoteur d'un réseau de succursales et de magasins indépendants à enseigne avait conclu un contrat de partenariat avec un distributeur, par lequel il lui concédait le droit de commercialiser les vêtements de la marque dans un fonds de commerce. Après onze ans de relations, il avait mis fin au contrat en respectant un préavis de huit mois. Les juges rejettent le grief de brutalité de la rupture, en relevant que la durée du préavis consenti était conforme aux stipulations contractuelles et suffisante eu égard à l'ancienneté des relations. Ils notent par ailleurs que le distributeur avait lui-même écourté le préavis en signifiant au promoteur la fin des approvisionnements.

Dans la deuxième affaire, les faits étaient sensiblement les mêmes, si ce n'est que les relations commerciales avaient duré environ sept ans. Le préavis de huit mois est *a fortiori* suffisant dans ce contexte.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 16 avril 2010.

TGI Paris, 14 juin 2011, RG n° 08/16150

Secteur d'activité : conventions de location d'emplacements de stationnement.

Le bailleur d'emplacements de stationnement consentis à une société, à laquelle il avait également donné à bail des locaux commerciaux, avait résilié ces conventions en respectant un préavis de deux mois et demi. Le preneur prétendait que les locaux, accessoires à l'exploitation de son fonds de commerce, relevaient du statut des baux commerciaux, notamment quant à la durée et au droit au renouvellement, et reprochait en tout état de cause au bailleur d'avoir résilié ces conventions brutalement, compte tenu de l'importance majeure de ces emplacements et de l'ancienneté des relations, l'une des conventions ayant été conclue quatre ans auparavant.

Les juges refusent cependant de considérer que les emplacements constituaient des locaux au sens de l'article L. 145-1 C. com.. Ils relèvent surtout que le préavis de deux mois et demi respecté par le bailleur était plus long que le préavis contractuellement prévu d'un mois, et qu'il paraissait conforme aux usages s'agissant d'emplacements de parking. En conséquence, la brutalité de la rupture n'était pas caractérisée, quelle qu'ait été l'importance que ces emplacements de parking revêtaient pour la société.

CA Amiens, 16 juin 2011, RG n° 09/03851

Secteur d'activité : transport de produits laitiers.

Un industriel laitier charge un transporteur d'effectuer la collecte saisonnière de lait réfrigéré auprès de producteurs dans une zone déterminée, par contrat d'un an, renouvelable sans durée déterminée, sauf dénonciation avec préavis de six mois. Après neuf ans de relations, l'industriel notifie la résiliation du contrat au transporteur, en respectant le préavis contractuel et en lui indiquant qu'il était à sa disposition pour négocier un nouveau contrat sur de nouvelles bases.

Saisie par le transporteur d'une demande d'indemnisation pour rupture brutale des relations commerciales établies, la Cour rejette le grief. Elle s'appuie notamment sur le fait que l'industriel avait proposé au transporteur de négocier un nouveau contrat et que les relations s'étaient en réalité implicitement poursuivies malgré la notification de résiliation, les négociations s'étant prolongées au-delà du terme final du contrat et la collecte de lait ayant continué aux mêmes conditions. De plus, prenant acte de la poursuite des relations, l'industriel avait adressé un nouveau préavis de résiliation de six mois au transporteur, de sorte que celui-ci avait bénéficié d'un délai de deux fois six mois pour se préparer à la rupture et se réorganiser.

De plus, c'est en vain que le transporteur faisait état de sa dépendance économique à l'égard de l'industriel, aux motifs que ce dernier organisait les enlèvements de lait, établissait la facturation et avait imposé l'affichage d'un logo sur les camions dédiés au ramassage. Les juges relèvent en effet que les logos s'effacent rapidement et ne sauraient être regardés comme un outillage spécifique et particulièrement onéreux lié à l'exercice de l'activité, et que l'organisation des plannings de ramassage constituait plutôt un avantage pour le transporteur, puisque cela le dispensait d'avoir à l'établir lui-même. Ils constatent que le transporteur n'avait pas réalisé d'investissement spécifique, et que le chiffre d'affaires réalisé avec l'industriel représentait seulement 17,6 % de son activité.

Décision antérieure : T. com. Saint-Quentin, 3 juillet 2009.

TGI Paris, 23 juin 2011, RG n° 08/16178

Secteur d'activité : communication, publicité, conseil en marketing.

Une société spécialisée dans des activités de communication, de publicité et de marketing reprochait à une association d'avoir brutalement rompu leurs relations commerciales. Le grief de brutalité est cependant écarté, dès lors que l'association, d'une part, avait lancé un appel d'offres avant d'annoncer l'arrêt des relations commerciales avec son partenaire dont la candidature n'a pas été retenue et, d'autre part, avait respecté un délai de préavis de six mois jugé raisonnable pour une relation de quatre ans.

CA Dijon, 20 septembre 2011, RG n° 10/01577

Secteur d'activité : montage et réalisation de tests air et hydrauliques de produits de la famille Télécommandes hydrauliques et Distribution SM/SX.

Un contrat de sous-traitance est conclu entre deux sociétés qui entretenaient déjà des relations commerciales

depuis environ 18 mois, pour une durée initiale de 3 ans, avec renouvellement pour des périodes successives de 12 mois par reconduction écrite 2 mois avant chaque échéance, sauf dénonciation par l'une des parties dans le même délai. Le donneur d'ordres ne peut se voir reprocher une rupture brutale des relations commerciales établies, dès lors qu'il a accordé à son partenaire un préavis de six mois dont la durée est jugée « *suffisante au regard de celle des relations contractuelles initiées six ans plus tôt* ». En outre, l'auteur n'a pas eu d'autre choix que de répercuter sur son partenaire, qu'il a informé, la baisse des commandes qu'il a lui-même subie et n'a pas fait application d'une stipulation contractuelle l'autorisant en pareille hypothèse à réduire la durée du préavis à deux mois. Il est également relevé que le donneur d'ordres a accepté une hausse significative du taux horaire appliqué par le sous-traitant et proposé de prolonger la relation commerciale en maintenant l'augmentation du tarif. Enfin, le désengagement partiel envisagé par le donneur d'ordres avait été annoncé plusieurs mois à l'avance, ne concernait que certains produits et devait éventuellement être compensé par d'autres prestations, son incidence sur les résultats du sous-traitant n'ayant pas été établie.

Décision antérieure : T. com. Mâcon, 9 avril 2010.

CA Paris, 21 septembre 2011, RG n° 09/10187

Secteur d'activité : licence de marque dans le secteur de la presse féminine.

Une société spécialisée dans le secteur de la presse féminine charge depuis près d'une quinzaine d'années une société de droit turque de la publication, l'édition et la diffusion de certains de ces magazines en turc dans le cadre d'une *joint venture*, puis d'accords de licence de marque. Souhaitant renégocier le terme de ces accords, le concédant notifie la rupture en précisant sa motivation et en accordant à son partenaire contractuel un préavis de 6 mois. Aucun accord n'ayant pu être trouvé, et le contrat ayant été poursuivi pendant les négociations, le concédant notifie à nouveau la résiliation des accords, un an après la première, en octroyant à son cocontractant un préavis de 6 mois. Les juges estiment alors qu'en accordant un préavis de 6 mois, la société à l'initiative de la rupture a respecté les stipulations contractuelles ainsi qu' « *une durée suffisante au regard de l'ancienneté des relations unissant les parties et du temps nécessaire dont devait disposer la société (subissant la rupture) pour réorienter son activité et trouver éventuellement de nouveaux partenaires* ».

Décision antérieure : T. com. Paris, 29 janvier 2009.

CA Paris, 22 septembre 2011, RG n° 10/04833

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de granulés plastiques de grades variés.

Est considéré comme suffisant un préavis de 9 mois octroyé dans le cadre de la rupture de relations commerciales liant un fournisseur et un distributeur. En effet, les juges relèvent que si les relations commerciales ont débuté entre les parties 25 ans plus tôt, elles ont été « *interrompues pendant une période significative de 3 ans* » de sorte que la durée des relations « *stables et ininterrompues* » doit être ramenée à 15 ans. En outre, le préavis étant « *destiné à permettre la mise en œuvre d'une solution de remplacement* », il est également remarqué qu'il a été porté dans les faits à 11 mois pour permettre à la victime de la rupture « *d'écouler les stocks et servir les commandes passées* ».

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

CA Bordeaux, 3 octobre 2011, RG n° 09/06884

Secteur d'activité : distribution exclusive de vins

Le préavis de 6 mois respecté par le producteur de vin à l'occasion de la rupture de la relation de distribution exclusive « *conférée de fait* » à un revendeur est suffisant, au vu de l'ancienneté de la relation de douze ans et « *de la part infime* » qu'elle représente dans le chiffre d'affaires du revendeur

Décision antérieure : TGI Bordeaux, 19 novembre 2009

CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582

Secteur d'activité : prestation de services de transport.

Une société rompt les relations commerciales qu'elle entretenait avec un transporteur en lui octroyant un préavis de moins de trois semaines. L'existence de relations commerciales établies entre les parties est admise en raison de la durée des relations contractuelles, 17 mois étant une période considérée comme suffisamment longue. Toutefois, la rupture ne peut être considérée comme brutale, le préavis de presque trois semaines étant jugé suffisant au regard du fait que, d'une part, c'est uniquement sur les derniers mois que « *les relations commerciales ont pris une réelle importance financière* » et, d'autre part, que le chiffre d'affaires réalisé par le prestataire avec la société cliente représentait un pourcentage infime selon les dires de cette dernière, étant relevé qu'il appartenait au prestataire de « *fournir (...) les éléments nécessaires à l'appréciation du critère de l'impact de la rupture sur sa situation économique et à l'évaluation du temps nécessaire pour rechercher de nouveaux clients d'importance comparable* ».

Décision antérieure : T. com. Angers, 29 septembre 2010.

CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582

Secteur d'activité : prestation de transport

« Outre le critère légal de la durée de la relation la nature des produits, l'importance financière des relations commerciales et les investissements réalisés au profit de l'auteur de la rupture, le temps nécessaire au cocontractant pour réorienter ses activités ou rechercher de nouveaux clients ou de nouveaux fournisseurs et enfin l'état de dépendance économique de la société qui se plaint de la rupture doivent être pris en compte ». Dès lors, il appartient au demandeur de « fournir à la Cour les éléments nécessaires à l'appréciation du critère de l'impact de la rupture sur sa situation économique et à l'évaluation du temps nécessaire pour rechercher de nouveaux clients d'importance comparable ». A défaut d'y avoir procédé, le préavis de trois semaines pour une relation établie de 17 mois est suffisant.

Décision antérieure : T. com. Angers, 29 septembre 2010

CA Paris, 20 octobre 2011, RG n° 10/00862

Secteur d'activité : conventions d'assistance technique dans le milieu de l'aviation.

Suite à la conclusion de cinq conventions d'assistance technique dans le milieu de l'aviation entre un prestataire et des clientes, un litige naît, à propos de trois d'entre elles, qui conduit les clientes à résilier les cinq contrats. La rupture brutale des relations commerciales établies n'est pas caractérisée dans la mesure où « un préavis raisonnable d'au moins un an a été accordé (...) pour presque tous les contrats à l'exception » de deux. Il est ainsi relevé qu'« un contrat ne pouvant avoir un caractère perpétuel, les (clientes) étaient fondées à y mettre un terme » d'autant que les contrats considérés n'étaient assortis d'aucune clause d'exclusivité et que la victime de la rupture « avait tout loisir de diversifier son activité afin de se prémunir contre une rupture des relations commerciales toujours possible ». La Cour d'appel confirme le jugement attaqué, sous réserve d'une rectification des calculs effectués à propos des deux autres contrats relativement au préavis complémentaire accordé de 9 mois. Décision antérieure : TGI Paris, 17 décembre 2009.

CA Paris, 26 octobre 2011, RG n° 09/23007

Secteur d'activité : commercialisation de moteurs et de bateaux.

Le préavis de 2 mois accordé par un fournisseur à un distributeur dans le cadre de la rupture d'une relation commerciale établie ayant duré quelques mois est considéré, au regard de la durée de la relation et de la nature de l'activité économique concernée, comme « suffisant et susceptible de permettre à la société (subissant la rupture) de se réorganiser et réorienter utilement son activité ». Il est en outre souligné que l'information délivrée par le fournisseur de cesser la fabrication de la gamme des produits concernés n'empêchait en aucune façon le distributeur de continuer à s'approvisionner auprès de lui en d'autres gammes.

Décision antérieure : T. com. Paris, 13 octobre 2009.

CA Aix-en-Provence, 27 octobre 2011, RG n° 09/16306

Secteur d'activité : commercialisation de vêtements de prêt à porter.

En cas de rupture par un fournisseur français des relations commerciales établies avec un distributeur belge pendant environ 5 ans, l'octroi d'un préavis de 6 mois est jugé suffisant dans la mesure où, d'une part, le fournisseur avait informé le distributeur de sa volonté de ne pas renouveler le contrat lorsque celui-ci arriverait à échéance et, d'autre part, le distributeur « avait pris un ensemble de dispositions pour remplacer la commercialisation de la marque » du fournisseur par des marques proches.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 3 septembre 2009.

CA Paris, 4 novembre 2011, RG n° 09/23033

Domaine d'activité : contrat de gardiennage

Un contrat de gardiennage portant sur la fourniture d'un agent de sécurité, fut conclu pour une année renouvelable et prévoyait une dénonciation à tout moment sous réserve du respect d'un préavis de 3 mois. Il fut résilié un an et demi après, la lettre de résiliation prévoyant un préavis de quatre mois. En raison de mauvaises exécutions de la prestation, le client notifia un mois avant la fin du préavis une résolution immédiate du contrat. Si les juges n'identifièrent aucune faute susceptible d'entraîner la résolution du contrat, ils admirent toutefois que « le préavis contractuel de trois mois est suffisant eu égard à la nature de la prestation fournie et de la durée d'exécution déjà passée ».

Décision antérieure : T. com. Bobigny, 7 juillet 2009

CA Paris, 10 novembre 2011, RG n° 08/19656

Secteur d'activité : relations exclusives pour le développement et la commercialisation de bus électriques.

Un préavis de 6 mois est suffisant pour une relation commerciale relative au développement et à la distribution exclusive d'un produit ayant duré près de 4 ans mais n'ayant créé aucun courant d'affaire ni investissement particulier.

Décision antérieure : T. com. Paris, 16 septembre 2008

CA Aix-en-Provence, 17 novembre 2011, RG n° 10/08687

Secteur d'activité : navette dans le cadre d'un prêt de mains d'œuvres et matériel

Un préavis de 21 jours est suffisant eu égard à la durée de la relation commerciale de 16 mois, au temps nécessaire à permettre une réorganisation alors que la relation représentait moins de 10% du CA de la prétendue victime, étant noté par ailleurs que la période de préavis fut entièrement rémunérée alors même que toutes les prestations avaient cessé.

Décision antérieure : T. com. Grasse, 1^{er} mars 2010

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/21086

Secteur d'activité : prestations de réception, de stockage, de transport et de gestion d'objets promotionnels et animations.

Deux sociétés ayant entretenu des relations commerciales sans interruption pendant 8 ans avaient convenu de mettre un terme à leurs relations moyennant un préavis de 9 mois. Les juges du fond rappellent que c'est précisément la société se prétendant victime de la rupture qui « a refusé d'exécuter certaines prestations », ce qui a suscité pour elle une baisse de son chiffre d'affaires, qu'elle « a émis des offres non compétitives par rapport à ses concurrents qui ont offert des prix nettement plus avantageux que les siens pour le même service (...), (et qu'elle) a réduit sa capacité de stockage en cours de préavis privant, de ce fait, pour certains produits (sa partenaire contractuelle) de la possibilité de maintenir le niveau d'activité ». Le jugement ayant considéré comme suffisant le préavis accordé de 9 mois est donc confirmé.

Décision antérieure : T. com. Créteil, 22 septembre 2009.

CA Paris, 6 décembre 2011, RG n° 10/01555

Secteur d'activité : prestations de service entre un avocat et son client (activité d'audit fiscal et de conseil).

N'est pas fautive la rupture par deux clients des relations contractuelles les ayant lié à un avocat depuis près d'une vingtaine d'années dès lors que le préavis accordé était « largement supérieur » à celui convenu entre les parties, prévoyant que chacune pouvait mettre fin au contrat d'une durée d'1 an, renouvelable par tacite reconduction d'année en année, en le dénonçant 3 mois avant chaque échéance annuelle. Les juges précisent que les clients étaient libres, d'une part, de « mettre fin au mandat confié à tout moment sous réserve de respecter (...) les dispositions contractuelles », ce qui est le cas en l'espèce et, d'autre part, de « réorganiser, comme bon leur semble et sans que quiconque puisse revendiquer un contrôle sur son opportunité, leurs services juridiques internes ». Enfin, la dépendance économique de l'avocat découle de son propre comportement en ce qu'il « a pris le risque de se mettre dans cette situation qui, au demeurant, est contraire à ses obligations déontologiques », étant relevé que le client n'avait jamais exigé une exclusivité pour ses prestations. Dès lors, la rupture à l'initiative des clients n'est pas condamnée au titre de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. .

Décision antérieure : TGI Paris, 17 décembre 2009.

CA Nancy, 14 décembre 2011, RG n° 11/00628

Secteur d'activité : fabrication et vente d'appareils électroménagers et de composants.

La rupture par une société, fabricant et commercialisant des articles électroménagers, de la relation commerciale établie avec un sous-traitant à qui elle avait confié la fabrication de certains composants n'est pas considérée comme brutale dès lors que le délai de préavis, d'une durée de près de 16 mois, est jugé « raisonnable compte tenu de l'ancienneté des relations entre les parties et de l'information dont disposait » le sous-traitant, étant par ailleurs relevé que ce délai lui avait permis « de se préparer à l'arrêt, ou du moins à la diminution importante, des commandes passées par son donneur d'ordre ».

Décision antérieure : T. com. Epinal, 8 février 2011.

Sur l'absence de dépendance économique :

CA Grenoble, 29 septembre 2011, RG n° 10/02395

Secteur d'activité : commercialisation de produits liés à la bijouterie fantaisie, l'horlogerie, les accessoires de mode, création et diffusion de parfums, fabrication, commercialisation, et prestations de conseil relatifs aux fournitures et articles de conditionnement et de présentation pour la bijouterie, l'orfèvrerie et l'artisanat.

« La seule circonstance que la part des commandes (d'un distributeur) ait été significative dans le chiffre d'affaires (d'un fournisseur avec lequel il entretenait des relations d'affaires suivies depuis 1999) ne saurait à elle

seule qualifier la notion de dépendance économique dès lors que (ce dernier) pouvait diversifier ses débouchés, conformément à son objet social, ce qu'(il) a au demeurant fait (la dernière année) ».

Décision antérieure : T. com. Romans-sur-Isère, 14 avril 2010.

Autres

Cass. com., 18 janvier 2011, RG n° 10-11611

Secteur d'activité : fabrication de textiles.

Un fabricant à qui un client confiait depuis dix ans la fabrication de housses en tissu reprochait à ce dernier d'avoir mis fin brutalement à la relation commerciale. Parce qu'il s'était plaint à plusieurs reprises de malfaçons et de défauts de fabrication et que les problèmes avaient malgré tout persisté, la Cour d'appel avait jugé que le client avait pu mettre un terme aux relations avec un préavis de trois mois.

L'arrêt est cassé pour défaut de base légale, la chambre commerciale reprochant aux juges du fond de ne pas avoir recherché, comme ils y étaient invités, si le fabricant avait gravement manqué à ses obligations contractuelles, justifiant de ce fait la rupture des relations commerciales sans préavis ou si le délai de préavis de trois mois était suffisant en l'absence d'un tel manquement.

Décision antérieure : CA Bourges, 26 novembre 2009. L'arrêt est cassé et annulé avec renvoi.

CA Toulouse, 18 octobre 2011, RG n° 09/03384

Secteur d'activité : commercialisation de produits de nettoyage.

Une société française commercialise en Algérie, par l'intermédiaire d'une société algérienne, le matériel de nettoyage d'un fabriquant d'une grande enseigne auquel elle est liée. Par la suite, la société algérienne met fin au contrat la liant à la société française en l'informant qu'elle traitera directement avec le fabriquant. La société évincée agit alors contre le fabriquant sur divers fondement et, notamment, l'art. L. 442-6-I, 2° C. com.

Les juges du fond estiment d'abord qu'il convient de prendre en considération la relation commerciale entre le fabriquant et la société distributrice uniquement à partir de l'année 1997, les relations antérieures ayant été nouées entre le fabriquant et le fondateur de la société distributrice, « *s'agissant de personnes distinctes* ». Ils relèvent ensuite qu'un défaut important de paiement de la société distributrice a entraîné une dégradation des relations entretenues avec le fabriquant conduisant celui-ci à suspendre l'exécution du contrat. Enfin, la société intermédiaire ayant décidé de s'adresser directement au fournisseur pour des raisons d'efficacité commerciale insuffisante et au vu de la diminution considérable de son chiffre d'affaires, il est jugé que le rôle d'instigateur du fournisseur dans cette décision n'est pas établi. En conséquence, il ne peut être reproché à ce dernier de vendre directement à cette société « *sous peine, du fait du système propre à l'Algérie, de perdre l'entier marché avec ce pays* ».

Décision antérieure : T. com. Toulouse, 4 juin 2009.

CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582

Secteur d'activité : prestation de transport

Dès lors que les juges admettent le caractère suffisant du préavis accordé, l'auteur de la rupture qui, tout en contestant une facture adressée par son partenaire au titre du préavis qui aurait dû, selon lui, être respecté, a réglé cette facture, est fondé à réclamer répétition de cette somme en vertu d'un indu objectif.

Décision antérieure : T. Com. Angers, 29 septembre 2010

CA Versailles, 27 octobre 2011, n° RG 10/07215

Secteur d'activité : distribution de peinture par fournisseur référencé

La société qui référence le produit d'un fournisseur, s'engage à en assurer la promotion auprès des adhérents et, ce, personnellement et non en tant que mandataire de ses adhérents, lesquels ne sont engagés que par leur commandes. Partant, elle est responsable de la rupture brutale à l'égard du fournisseur.

Décision antérieure : T. com. Nanterre, 14 septembre 2010.

CA Paris, 10 novembre 2011, RG n° 08/19656

Secteur d'activité : relations exclusives pour le développement et la commercialisation de bus électriques.

La filiale à 100 % de la société prétendument victime d'une rupture brutale et associée dès l'origine de la relation commerciale avec l'auteur de la rupture qui en fut parfaitement informé est recevable à agir sur le fondement de l'art. L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T. com. Paris, 16 septembre 2008.

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 10/07052

Secteur d'activité : agence commerciale dans le domaine immobilier.

Un contrat à durée indéterminée d'agent commercial stipulait la possibilité d'une résiliation du contrat intervenant à compter de sa troisième année, avec un préavis de 3 mois. Le mandant résilie la convention en octroyant un préavis de 3 mois qui sera, dans les faits, inférieur à 2 mois. Selon les juges, si l'agent commercial « *est en droit de prétendre à l'allocation de l'indemnité réparatrice de l'article L. 134-12 du Code de commerce* », il ne démontre pas l'impossibilité dans laquelle il s'est trouvé « *de poursuivre une activité qu'(il) exerçait de façon indépendante et de mener à bien les mandats en cours* », de sorte que sa demande au titre d'une indemnité de préavis doit être rejetée, « *de même que celle fondée subsidiairement sur le préjudice résultant de la brutalité de la rupture et ouvrant droit à indemnisation, dont (il) ne justifie pas du caractère distinct de son droit à préavis* ».

Décision antérieure : T. com. Chartres, 6 juillet 2010.

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

Notion de relation « commerciale »

CA Montpellier, 18 janvier 2011, RG n° 10/01974

Secteur d'activité : Prestations de formation

Toute relation commerciale établie, qu'elle porte sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de service moyennant paiement d'honoraires, même par essence civile, entre dans le champ d'application de l'article L442-6, I, 5° C. com.

Décision antérieure : TGI Montpellier, 27 janvier 2010

CA Riom, 23 février 2011, RG n° 10/01169

Secteur d'activité : Expertise pour assurance auto

Le régime juridique des sociétés d'assurances mutuelles comme le caractère non lucratif de leur activité ne sont pas de nature à les exclure du champ d'application des dispositions relatives aux pratiques restrictives de concurrence et par conséquent, de l'article L442-6, I 5° c. com. Par ailleurs, une rupture ne saurait être justifiée par une prétendue augmentation continue des coûts, en contradiction avec l'esprit mutualiste, qu'aucun élément de preuve ne vient étayer.

Décision antérieure : TGI Clermont-Ferrand, 4 mars 2010

CA Paris, 1er juillet 2011, RG n° 10/12993

Secteur d'activité : production et diffusion de programmes audiovisuels

Deux sociétés d'un même groupe, ayant pour activité la conception, la production et le développement d'œuvres audiovisuelles, ont établi un courant d'affaires significatif et croissant avec les sociétés France 2 et France 5. En 2005, elles sont confrontées à une absence de toute commande et assignent leurs partenaires et la société France Télévision aux fins de les voir condamner au titre d'une rupture brutale des relations commerciales établies. En première instance, elles furent déboutées au motif pris de la spécificité de la production audiovisuelle exclusive de l'application de L442-6, I 5° C. com.. La Cour infirme cette solution en retenant qu'il n'y a pas lieu de distinguer entre la nature fongible ou non fongible des prestations ou entre des prestations qui auraient ou non un caractère unique ou non substituable. Elle constate que si la production audiovisuelle relève du droit de la propriété intellectuelle cela n'est pas exclusif de l'application de l'article L442-6, I 5° c. com.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 24 septembre 2007

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

Les commandes passées par une filiale « doivent être prises en compte pour évaluer l'importance des rapports d'affaires et l'existence subséquente d'une relation commerciale établie [...] dès lors que cette personne morale appartenait à cette époque au groupe [du client] dont elle suivait la politique, son rachat par une société tierce, n'étant intervenu » qu'ultérieurement.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

Notion de relation « établie »

CA Montpellier, 11 janvier 2011, RG n° 10/05625

Secteur d'activité : Transport de machines

La notion de relations commerciales diffère de celle de relations contractuelles et permet de qualifier de relations anciennes, des relations mettant en cause de nouvelles et récentes entités juridiques consécutives notamment à l'acquisition d'une entreprise.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 17 septembre 2008

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 10/01509

Secteur d'activité : production et diffusion de programmes audiovisuels

L'article L.442-6 I 5° C. com. vise tout producteur et toute relation commerciale établie et par conséquent les relations pouvant lier en matière d'audiovisuel un producteur et un diffuseur. Cette notion de relation commerciale est en effet économique et non juridique et ne peut être confondue avec celle d'un contrat à durée déterminée. Un

diffuseur n'est ainsi pas fondé à tirer de l'interruption de certains programmes lors des congés scolaires ou durant l'été la preuve de l'absence de continuité de la relation commerciale alors même que l'intensité et la stabilité de cette relation doit s'analyser au regard de l'ensemble de l'activité commune et de l'importance du nombre de contrats de production pour chaque année écoulée.

Décision antérieure : T. Com., 9 décembre 2009

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 09/19277

Secteur d'activité : Création de bijoux

Le fait qu'une relation commerciale soit constituée de huit contrats successifs à durée déterminée, ne contenant ni clause de renouvellement tacite, ni engagement de négocier un éventuel renouvellement ne prive pas cette dernière de son caractère établi. Au contraire, le renouvellement systématique d'un contrat de collaboration entre les parties est caractéristique d'une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. Com., 22 juillet 2009

CA Paris, 28 janvier 2011, RG n° 08/18567

Secteur d'activité : Gestion de biens immobiliers

La succession de contrats à durée déterminée, parfois renouvelés de fait ou par contrats implique une relation commerciale régulière, significative et stable caractérisant une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. Com., 8 septembre 2008

CA Paris, 3 février 2011, RG n° 08/18087

Secteur d'activité : Licence et distribution de vidéogrammes

La notion de relation commerciale établie, notion économique et non juridique, ne saurait se confondre avec celle d'un contrat à durée déterminée. La loi a en effet entendu viser une situation contractuelle née de la pratique instaurée entre des parties entretenant des relations d'affaires suivies, fondées sur un contrat ou sur une succession de contrats. Dès lors, l'auteur de la rupture brutale d'une telle relation ne saurait s'en justifier en se prévalant du fait que les contrats la composant ne prévoyaient aucune possibilité de reconduction ou de prorogation dès lors que cette possibilité n'est pas expressément exclue dans ceux-ci. Peu importe encore que certaines clauses du contrat initial aient subi des modifications dès lors que l'objet essentiel n'a pas varié et que ces modifications avaient pour but la prise en compte les évolutions des technologies et celles du marché. Enfin, l'existence de négociations qui, bien qu'âpres et animées, ne laissent en rien présager d'une rupture de la relation ne peut priver celle-ci de son caractère brutal.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 03 septembre 2008

CA Bordeaux, 9 février 2011, RG n° 09/04160

Secteur d'activité : Relation entre un courtier en vin et un magasin de vins et de spiritueux

Entre dans le champ d'application de l'article L442-6, I 5° c. com. toute relation commerciale établie, qu'elle porte sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de service. Entre ainsi dans ce champ l'activité de courtage en vins, la mise en relation d'acheteurs et de vendeurs pouvant s'analyser comme une prestation de service, la preuve du caractère établi étant en l'espèce rapportée du fait de l'existence d'un courant d'affaires concrétisé par un chiffre d'affaires comptablement constaté depuis trois exercices.

Décision antérieure : T. Com. Bordeaux, 2 juillet 2010

CA Bordeaux, 21 mars 2011, RG n° 08/06271

Secteur d'activité : Développement et vente de logiciels de gestion pour une société coopérative

La qualification de relation commerciale établie n'étant pas conditionnée par l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties, une telle relation peut, dès lors que sont démontrés sa régularité, son caractère significatif et sa stabilité, être constituée d'une succession de contrats ponctuels. En outre, l'article L442-6, I 5° c. com. vise toutes les relations d'affaires, portant sur la fourniture d'un produit ou d'un service, relevant ou non d'une convention écrite et impliquant ou non un état de dépendance ou un lien d'exclusivité.

Décision antérieure : T. Com. Périgueux, 06 octobre 2008

CA Pau, 24 mars 2011, RG n° 09/04442

Secteur d'activité : Prestations de service, entretien et réparation de véhicules poids lourds

L'article L442-6, I 5° C. com. est applicable à toute relation commerciale, précontractuelle, contractuelle,

postcontractuelle ou simplement informelle. Le caractère établi de cette relation s'apprécie notamment au regard de sa durée, sa continuité, son importance et l'évolution du chiffre d'affaires.

Décision antérieure : T. Com. Dax, 17 novembre 2009

CA Paris, 7 avril 2011, RG n° 09/28913

Secteur d'activité : contrat d'importation et de vente de biens du domaine électrique

Dès lors que les parties entretiennent un courant d'affaires stable s'étalant sur plusieurs années, la relation commerciale établie est avérée, peut importe que le courant d'affaires ne fut pas contractualisé sur l'ensemble de la période visée.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 3 novembre 2009

CA Versailles, 5 mai 2011, RG n° 10/00442

Secteur d'activité : contrat de représentation pour la distribution de matériels ophtalmologiques

Peut caractériser une relation commerciale établie un contrat à durée déterminée dès lors qu'est démontré un courant d'affaires continu et stable représentant une partie significative du chiffre d'affaires et de la marge du prestataire. En l'espèce, la reconduction tacite à cinq reprises du contrat à durée déterminée, la progression du volume d'affaires entre les partenaires ainsi que l'extension de son territoire contractuel, laissent raisonnablement augurer pour le distributeur de la poursuite d'une relation commerciale établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 22 octobre 2009

CA Pau, 16 mai 2011, RG n° 10/02116

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, peinture en bâtiment

Même si le nombre des interventions du prestataire diminue, dès lors qu'elles restent très fréquentes, la relation d'affaires liant les parties doit être qualifiée d'établie au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : TGI Pau, 14 avril 2010

CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 09/16011

Secteur d'activité : contrat d'édition de pages publicitaires

La Cour d'appel infirme le jugement qui avait considéré que la relation liant le prestataire à son partenaire n'était que des missions annuelles prenant fin chaque année, qualification exclusive de la notion de relation commerciale établie. Pour ce faire, elle considère que la relation était matérialisée par la conclusion d'une succession ininterrompue de contrats ayant le même objet et ce sur une durée de dix ans, ce qui caractérise une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 juin 2009

CA Versailles, 9 juin 2011, RG n° 10/03910

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, réparation des imprimantes

Le fait pour une entreprise de conclure des contrats à durée déterminée sans clause de tacite reconduction, en recourant à une procédure d'appel d'offres pour la conclusion de chaque nouveau contrat, est par principe exclusive de l'application de l'article L. 442-6, I 5° du C. com., sauf si l'entreprise laisse croire à son partenaire qu'en participant à cette procédure, il a de forte chance de la remporter.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 12 mai 2010

CA Rennes, 28 juin 2011, RG n° 10/01515

Secteur d'activité : conditionnement et commercialisation de fruits et légumes

Pour retenir le caractère établi d'une relation commerciale, la Cour retient que le changement de forme sociale de l'un des partenaires pendant son déroulement, la contractualisation de cette dernière postérieurement au début effectif de la relation sont des éléments impropres à caractériser une discontinuité de la relation et dès lors à exclure l'application de l'article L.442-6, I 5° C. com..

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 1er février 2010

CA Lyon, 30 juin 2011, RG n° 09/07185

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt à porter féminin

L'existence d'une relation commerciale établie au sens de l'article L. 442-6, I 5° C. com. est constituée en dehors

même de tout contrat d'approvisionnement et de distribution ou même de commandes écrites entre les sociétés, dès lors qu'est constaté l'existence de commandes régulières et ininterrompue d'une saison sur l'autre, ce qui autorisait les partenaires à croire que leur relation allait perdurer.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 6 octobre 2009

CA Metz, 30 juin 2011, RG n° 11/00511

Secteur d'activité : contrat de fourniture de carrelages

N'est pas exigée, pour l'établissement d'une relation commerciale établie, la constatation de la conclusion d'un contrat cadre, il suffit de rapporter l'existence d'un flux constant et régulier de commandes pour un volume conséquent. Cette constatation démontre que le fournisseur pouvait légitimement espérer le maintien et la reconduction des commandes.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines, 19 septembre 2006

CA Paris, 1er juillet 2011, RG n° 09/10616

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, décoration florale

N'est pas exclusive d'une relation commerciale établie un contrat de sous-traitance à durée déterminée dès lors que la relation est durable. Pour apprécier ce caractère, les magistrats retiennent que la durée de ces contrats doit être appréciée non pas au regard des termes de l'appel d'offres mais des stipulations contractuelles de chaque contrat. Ils constatent que si chaque contrat comportait un terme initial en général de moins d'une année, ils étaient tacitement reconductibles sans aucune limitation. Les juges observent que les contrats ont tous été renouvelés et en déduisent l'existence d'une relation commerciale établie.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 18 décembre 2008

CA Paris, 1er septembre 2011, RG n° 08/22974

Secteur d'activité : contrat de transport de marchandises

L'établissement d'une relation commerciale établie n'exige pas un contrat écrit mais peut résulter d'un flux de courants d'affaires entre deux professionnels. Le caractère établi de la relation s'induit, en l'espèce, de la durée de la relation (3 ans) ainsi que de la fréquence des prestations fournies.

Décision antérieure : T. Com. Joigny, 22 octobre 2008

CA Pau, 12 septembre 2011, RG n° 10/03373

Secteur d'activité : prestation de services, entreprise artisanale de maçonnerie, carrelage

L'entrepreneur artisanal qui se voit confier la « réalisation de travaux relativement importants, selon un rythme mensuel, sans appel d'offre, ce qui a permis à ce dernier d'obtenir des revenus suffisants, sans qu'il éprouve la nécessité de rechercher d'autres marchés », par « des successions de missions pendant 18 mois, à un rythme soutenu » s'analyse « par leur durée, leur intensité et leur quasi exclusivité, en l'absence d'appels d'offre pour cette période, en une relation d'affaire établie ».

Décision antérieure : T. Com. Pau, 6 juillet 2010

CA Toulouse, 12 octobre 2011, RG n° 10/01339

Secteur d'activité : contrats d'entretien de locaux

La relation établie entre un client et un prestataire de service d'entretiens de locaux résulte de la succession de quatre contrats d'entretien s'étendant sur une période de deux ans.

Décision antérieure : T. Com. Toulouse, 3 février 2010

CA Paris, 12 octobre 2011, RG n° 11/09644

Secteur d'activité : mise en place et accès exclusif en Wi-fi

Si les contrats conclus entre un franchiseur exploitant un réseau de restaurants rapide et un prestataire de service de télécommunication destinés à permettre à la clientèle des restaurants d'avoir accès gratuitement à Internet en Wi-Fi n'ont pas été transférés au repreneur de l'activité du prestataire lors de sa liquidation judiciaire par l'effet du jugement, la volonté notifiée par le franchiseur de voir lesdits contrats se poursuivre « exactement dans les mêmes conditions et selon les mêmes modalités jusqu'à leur terme » établit le maintien de la relation avec le repreneur.

Décision antérieure : ordo. T. com. Paris, 22 mars 2011

CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085

Secteur d'activité : distribution de produits cosmétiques et de pharmacie

Caractérise une relation commerciale établie, la société qui démontre des commandes pendant plus de 10 ans par des extraits du grand livre tiers client, retraçant les factures émises et les règlements reçus, par des factures et le tableau récapitulatif de la facturations, certifiés conformes et originaux par le PDG et la directrice administrative et financière de la société demanderesse, sans que cela ne constitue des preuves faite à elle-même.

Décision antérieure : T. Com. Antibes, 5 février 2010

Cass. Com., 18 octobre 2011, pourvoi n° 10-20733

Secteur d'activité : prestation de transport

Le fabricant qui noue des relations non formalisées avec un transporteur lors du transfert de ses usines de fabrication pour s'adresser, deux ans après, à un autre transporteur, rompt la relation initialement établie, peu important qu'elle ait, à l'issue de la première année, lancée un appel d'offre. La Cour de cassation sanctionne les juges d'appel d'avoir retenu la précarité de la relation commerciale en estimant que le transporteur ayant répondu à l'appel d'offre ne pouvait ignorer cette précarité, « *sans avoir constaté le caractère écrit de l'appel d'offre, dont l'existence même était expressément contestée* » par le transporteur.

Décision antérieure : CA Paris, 6 mai 2010

CA Angers, 18 octobre 2011, RG n° 10/02582

Secteur d'activité : prestation de transport

Les relations contractuelles qui ont duré 17 mois sont d'une « *période suffisamment longue pour considérer celles-ci comme étant établies, avec par surcroît une montée en puissance qui conforte cette analyse* ».

Décision antérieure : T. Com. Angers, 29 septembre 2010

CA Grenoble, 27 octobre 2011, RG n° 09/01850

Secteur d'activité : location de véhicule avec chauffeur

Est établie la relation commerciale attestée par soixante sept factures sur 17 mois, et mettant en évidence un partenariat pour différents chantiers.

Décision antérieure : T. Com. Grenoble, 13 février 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

« *Le recours à un appel d'offres ne suffit pas à exclure par principe l'existence d'une relation commerciale établie [...] sauf s'il peut être déduit de certaines circonstances ou événements entourant ou marquant cette relation commerciale, la précarité annoncée de la situation qui ne permet pas à la partie qui se prétend victime de la rupture d'avoir une croyance légitime dans sa pérennité* ». En l'occurrence, l'appel d'offres qui a conduit à l'éviction du partenaire était la seconde mise en concurrence organisée en 5 ans. Toutefois, il est reproché au client de ne pas avoir informé le prestataire de sa volonté de réaliser un recours régulier à la procédure d'appel d'offres et, bien au contraire, de lui avoir renouveler sa « *confiance marquée* », de telle sorte que ledit prestataire « *pouvait raisonnablement augurer de la pérennité de cette relation commerciale* ».

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

Com., 2 novembre 2011, pourvoi n° 10-26656

Secteur d'activité : prestation de publicité et de conseils en communication

En l'absence d'accord cadre, la conclusion de plusieurs conventions portant sur des prestations déterminées et dont l'exécution est limitée dans le temps ne s'oppose pas à ce que la relation soit établie, dès lors que celle-ci « *s'est poursuivie de façon ininterrompue* », de telle sorte que la relation revêtait un « *caractère suivi, stable et habituel* », la société demanderesse pouvant « *raisonnablement escompter pour l'avenir une certaine continuité du flux d'affaires avec son partenaire commercial* ».

Décision antérieure : CA Paris, 15 septembre 2010

Com., 2 novembre 2011, pourvoi n° 10-25323

Secteur d'activité : fourniture en immobilier

La relation commerciale établie avec un fournisseur est « *continué* » avec le repreneur du fonds de commerce, en l'absence même de cession de contrat, dès lors que le client conclut avec le repreneur « *un nouveau contrat qui n'était que la reprise, à quelques modifications près, du contrat conclu l'année précédente avec [le fournisseur,*

partenaire initial], de sorte que ce contrat s'inscrivait dans la ligné des précédents ».

Décision antérieure : CA Orléans, 16 septembre 2010

CA Caen, 1^{er} décembre 2011, RG n° 10/02589

Secteur d'activité : fabrication de pièces de fabrication

Bien que la relation ait duré moins d'un an et demi, « *il est indéniable que les parties avaient noué une relation commerciale établie* », au vu « *de la régularité et du rythme des commandes [...] ainsi que de l'augmentation du chiffre d'affaires mensuels moyen* ». Par ailleurs, un planning prévisionnel communiqué au partenaire, s'il n'a pas de valeur contractuelle, témoigne « *de l'intention des parties d'organiser et de pérenniser leurs relations d'affaires* ».

Décision antérieure : T. Com. Alençon, 26 juillet 2010

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110

Secteur d'activité : transport de marchandises

Si « *une succession de contrats ponctuels peut être suffisante pour caractériser une relation commerciale établie* », telle est le cas de la relation d'espèce, au vu de sa régularité, son caractère significatif et sa stabilité.

Décision antérieure : CA Nîmes, 10 mars 2011, infirmant une exception d'incompétence.

CA Rouen, 14 décembre 2011, RG n° 11/00634

Secteur d'activité : entreprise générale de bâtiment, sous traitance

Est établie la relation développée progressivement auprès de trois sociétés du même groupe, entraînant la conclusion de deux conventions cadres, sans que l'absence de convention cadre conclu auprès de la troisième ne justifie l'application d'un régime particulier, dès lors que « *l'ensemble des relations contractuelles avec les trois sociétés se situait dans un cadre économique unique* ».

Décision antérieure : T. Com. Dieppe, 28 décembre 2008

CA Pau, 22 décembre 2011, RG n°10/03384

Secteur d'activité : contrat de sous traitance de transport routier express

L'application de l'article L442-6 I 5° C. com. doit être retenue, même en présence de contrats ponctuels non écrits pour des prestations différentes, dès lors que ces relations se sont étalées sur une période de 11 années. Par conséquent, doit être constaté l'existence d'une relation commerciale établie entre deux parties sur la seule durée de celle-ci, même dans un contexte de liberté contractuelle et en l'absence de contrat écrit.

Décision antérieure : T. Com. Dax, Pau, 22 juin 2010

Notion de « rupture »

CA Montpellier, 8 février 2011, RG n° 10/06231

Secteur d'activité : contrat de concession exclusive

Constitue une brusque rupture partielle d'une relation commerciale établie une augmentation par le partenaire de ses tarifs et une modification de ses conditions de règlement sans préavis.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 29 novembre 2006

CA Bordeaux, 21 mars 2011, RG n° 08/06271

Secteur d'activité : Développement et vente de logiciels de gestion pour une société coopérative

La rupture brutale, c'est-à-dire imprévisible, soudaine, et violente, peut se traduire par une absence totale ou quasi-totale de commandes et par la chute subite du chiffre d'affaires.

Décision antérieure : T. Com. Périgueux, 06 octobre 2008

CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 10/02616 :

Secteur d'activité : Relation entre Carrefour et un fabricant de bijoux

Constitue une rupture brutale partielle au sens de l'article L.442-6, I 5° c. com. une chute significative du volume des commandes pendant la période de préavis.

Décision antérieure : T. Com. Evry, 03 février 2010

CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02363

Secteur d'activité : Référencement de mobilier pour sanitaires

Constitue une rupture brutale au sens de l'article L.442-6 I, 5° C. com. une diminution sans aucun préavis de plus de 77% du volume de commandes, le maintien d'un certain volume d'affaires étant sans incidence puisque le texte vise les ruptures totales mais également partielles.

Décision antérieure : T. Com. Tours, 18 juin 2010

CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02381

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de mobiliers pour sanitaires

Selon la Cour, permet de caractériser une rupture partielle des relations commerciales une diminution des commandes de plus de 50% par rapport aux commandes passées lors des exercices antérieurs.

Décision antérieure : T. Com. Tours, 18 juin 2010

CA Nîmes, 14 avril 2011, RG n° 08/04616

Secteur d'activité : distribution de matériel d'équitation

Un distributeur de matériel d'équitation et d'aliments pour chevaux agissant sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. reprochait à son fournisseur de n'avoir pas honoré plusieurs de ses commandes et de ne pas avoir répondu à ses demandes d'explications, avant de lui annoncer qu'il avait cédé son fonds de commerce de sellerie et que son activité se limitait désormais à la distribution de produits électroniques et d'accessoires pour poids lourds. Le fournisseur soutenait qu'il avait simplement suspendu ses relations avec son client dans l'attente de sa restructuration. Selon les juges, il ne pouvait toutefois raisonnablement prétendre que les relations commerciales avaient été simplement interrompues, dès lors qu'il était manifeste qu'il savait qu'il ne pourrait pas livrer le distributeur pendant six mois et qu'il n'avait pas simplement cherché à faire patienter son client dans l'attente de la création de la nouvelle personne morale qui pourrait l'approvisionner à nouveau, négligeant de répondre à ses courriers et demandes d'explications. Ils estiment au contraire que le fournisseur a mis fin aux relations commerciales en cessant d'approvisionner son client sans l'en aviser préalablement par écrit. Cette rupture présentait de plus un caractère brutal, alors qu'un délai de préavis de neuf mois aurait dû être respecté compte tenu de l'importance et de l'ancienneté des relations.

Décision antérieure : T. com. Alès, 15 juillet 2008

CA Versailles, 5 mai 2011, RG n° 10/00442

Secteur d'activité : contrat de représentation pour la distribution de matériels ophtalmologiques

L'article L. 442-6-I, 5° C. com. est applicable même en cas de rupture partielle d'une relation commerciale établie, qui peut correspondre au retrait d'une exclusivité consentie à un distributeur.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 22 octobre 2009

Notion de rupture « brutale »

CA Rennes, 04 janvier 2011, RG n° 09/07515

Secteur d'activité : Distribution exclusive de produits alimentaires

Le fait que l'auteur de la rupture ait précédemment adressé à la victime des courriers envisageant une rupture partielle de l'engagement d'exclusivité, alors que ces courriers ne concernaient que certains produits présentés en petits conditionnements, ne saurait privé la lettre de rupture de son caractère imprévisible et soudain, d'autant que postérieurement à ces courriers, la victime avait été conviée à une réunion relative à la fixation d'objectifs commerciaux pour l'ensemble de l'année où est intervenue la rupture.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 8 octobre 2009

CA Aix-en-Provence, 16 mars 2011, RG n° 10/02476

Secteur d'activité : affrètement d'un navire avec garantie locative

La rupture d'une convention de gestion souscrite pour une durée d'un an renouvelable sauf dénonciation dans un délai de trois mois précédant son échéance est brutale lorsqu'elle intervient trois jours avant son échéance, le contrat devant être considéré comme reconduit pour une année.

décision attaquée : T. Com. Nice, 13 janvier 2010

CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02381

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de mobiliers pour sanitaires

La brutalité de la rupture ressort de l'absence de tout préavis écrit la précédent, ce qui n'est pas contestée par l'auteur de cette rupture.

Décision antérieure : T. Com. Tours, 18 juin 2010

CA Nancy, 11 avril 2011, RG n° 09/01972

Secteur d'activité : contrat de transport routier

Les magistrats pour établir l'existence d'une rupture brutale des relations commerciales établies entre deux partenaires au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., retiennent que celle-ci était imprévisible, soudaine et violente, effectuée sans préavis écrit tenant compte des relations commerciales antérieures, de sorte qu'elle engageait la responsabilité civile délictuelle de son auteur.

Décision antérieure : TGI Briey, 27 juillet 2009

CA Riom, 20 avril 2011, RG n° 10/00239

Secteur d'activité : contrat de fourniture de matériels électriques

La rupture partielle de relation commerciales qui laisserait subsister un courant d'affaires peut avoir un caractère brutal, si elle est imprévisible, soudaine et violente. Un préavis équivoque n'énonçant pas clairement et loyalement la rupture en maintenant le partenaire dans l'indécision sur l'avenir de la relation commerciale est un indice de la brutalité de la rupture.

Décision antérieure : T. Com. Le Puy en Velay, 2 octobre 2009

CA Lyon, 30 juin 2011, RG n° 09/07185

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt à porter féminin

Un grossiste informe le distributeur d'articles de prêt à porter avec qui il était en relation qu'il a conclu avec une autre société un contrat de distribution exclusive concernant les produits de la marque R. représentant une partie de l'activité du distributeur. Ce dernier assigna le grossiste sur le fondement de l'article L. 442-6, I 5° C. com. pour rupture brutale des relations commerciales établies. La Cour, tout en prenant soin de rappeler que le grossiste était libre de conclure un contrat d'exclusivité avec un autre distributeur, constate le caractère brutal de la rupture au regard de la spécificité de l'activité exercée par le distributeur. En effet, le grossiste aurait dû respecter un préavis de six mois compte tenu de la durée des relations (6 ans) ainsi que des usages dans le domaine des vêtements féminins.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 6 octobre 2009

CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 09/12526

Secteur d'activité : fabrication de pièces de chauffage

Rompit la relation brutalement, d'abord partiellement puis définitivement, la société qui confie un marché à un fournisseur, puis en cours d'exécution du premier contrat lui confie une seconde fabrication, pour rompre le premier marché à l'issue de la période initialement prévue et rompre définitivement toute relation quatre ans après la rupture partielle. Si la rupture partielle intervient à l'issue de la période contractuellement prévue, les juges reprochent à l'auteur de la rupture d'avoir « *de façon parfaitement déloyale, pris prétexte de la date d'expiration d'un contrat* » avec un important client pour le répercuter sur son fournisseur, alors que les relations avec ledit client ont été maintenues à l'issue d'appel d'offres ultérieurs, alors que « *la diversité des prestations régulièrement fournies ne permettaient pas [au fournisseur] de supposer que celles-ci étaient liées au contrat entre [l'auteur de la rupture et son propre client] auquel il n'était pas partie et qui d'ailleurs a été renouvelé* ».

Décision antérieure : T. Com. Meaux, 26 mai 2009

CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2011, RG n° 09/17983

Secteur d'activité : accord transactionnel organisant la fin des relations

Est brutale la rupture avant terme d'un accord transactionnel, conclu pour mettre fin au différend commercial entre un distributeur et son fournisseur par l'organisation de la fin des relations en tenant compte de la dépendance dans laquelle se trouve le distributeur et prévoyant un engagement d'approvisionnement minimal et une possibilité de dénoncer les accords d'approvisionnement concernant tous les autres produits avec un préavis de 6 mois. Les juges estiment que cet accord, nécessairement synallagmatique, comporte implicitement un engagement du fournisseur d'honorer les commandes, de telle sorte que son refus de fournir à l'issue d'une demande de renégociation des tarifs, deux mois seulement après l'entrée en vigueur de l'accord, sans par ailleurs démontrer que les conditions économiques ont évolué de manière telle « *que son résultat d'exploitation est devenu*

brutalement déficitaire et qu'une modification des conditions tarifaires s'imposait » est fautif. Les juges relèvent encore que le refus de renégocier du client n'est pas fautif, de même que la cessation de certains approvisionnements du fait de leur déréférencement par son propre client, fait « *inhérent à la relation économique existant entre un fournisseur et un distributeur ayant pour clients de grandes enseignes* ».

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 15 septembre 2009

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 10/11197

Secteur d'activité : vente de voyage

« *En fermant brutalement [...], en pleine période de pointe, sans préavis, l'accès à ses réservations on line* », le fournisseur procède à une rupture brutale.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 1^{er} avril 2010

CA Bordeaux, 13 septembre 2011, RG n° 10/04774

Secteur d'activité : prestation de services de collecte et transport de verre de récupération

Engage sa responsabilité le client d'un prestataire de collecte et de transport de verre de récupération qui dénonce partiellement une part essentielle de la relation qui avait donné lieu à différents ajustement, et plus spécifiquement une demande de rééquilibrage des livraisons entre deux sites, entraînant pour le prestataire la réalisation d'une plate-forme de transit. Celle-ci, en effet, s'il ne peut être considéré qu'elle fut imposée par la cliente, nécessitait un délai d'amortissement de cinq à sept ans et s'inscrivait dans une relation de confiance entre les deux partenaires encore favorisée par l'augmentation régulière des prestations réalisées.

Décision antérieure : T. Com. Cognac, 25 mai 2007

CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011, RG n° 10/04725

Secteur d'activité : prestation de service de nettoyage de bateau

Est brutale la rupture en cours d'exécution d'un contrat conclu entre une entreprise de location de bateau et une entreprise de nettoyage pour une durée d'une année tacitement renouvelable et qui fut reconduit à sa date anniversaire, la rupture résultant d'une absence totale de demande de prestation par le client.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 5 janvier 2010

CA Aix-en-Provence, 5 octobre 2011, RG n° 10/03682

Secteur d'activité : distribution d'éléments de tuyauterie

Est brutale la rupture sans préavis résultant de la dissolution anticipée d'une société italienne en relation commerciale avec un distributeur français depuis une vingtaine d'année, l'absence de préavis résultant du défaut d'information du partenaire, alors que la mention « *in liquidazione* » rajoutée sur les factures sous l'entête de la société est insuffisante.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 9 décembre 2009

CA Paris, 6 octobre 2011, RG n° 10/07728

Secteur d'activité : négoce de bus

Est brutale et abusive la rupture d'une convention organisant la prospection de clients en contrepartie d'honoraires représentant 80 % de la marge nette de l'affaire, dès lors qu'elle « *a eu pour seul motif le litige existant entre les parties relativement au paiement des honoraires* » du prospecteur.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 février 2010

CA Toulouse, 12 octobre 2011, RG n° 10/01339

Secteur d'activité : contrats d'entretien de locaux

La brutalité de la rupture de la relation entre un client et un prestataire de service d'entretien de locaux dont le client est locataire résulte de l'absence de préavis, le client ne justifiant pas avoir préalablement mis en demeure le prestataire d'exécuter les travaux d'entretien alors que le fait d'avoir du faire appel à une société tierce, la veille puis le jour de la notification de la résiliation, n'établit pas l'inexécution et que, par ailleurs, la lettre de rupture ne fait état d'aucune mauvaise exécution des prestations mais se borne à indiquer un déménagement du client.

Décision antérieure : T. Com. Toulouse, 3 février 2010

CA Paris, 12 octobre 2011, RG n° 11/09644

Secteur d'activité : mise en place et accès exclusif en Wi-Fi

La dénonciation de « *contrats membres* » des franchisés exploitants d'un réseau de restaurations et relatifs à la fourniture d'accès à Internet en Wi-fi à leur échéances respectives constitue une rupture brutale et unilatérale par lesdits franchisés de leurs contrats, dès lors qu'ils ont procédé à « *la désinstallation, avant terme, des matériels, et la désactivation avant terme du service Wi-fi, empêchant [le prestataire] de fournir ce service, et vidant ainsi le contrat de sa substance* ». Ni la dénonciation par le franchiseur du contrat-cadre et la prétendue indivisibilité des conventions, ni la renonciation à un droit, alors que les contrats membres sont synallagmatiques, ne justifient cette inexécution.

Décision antérieure : ordo. T. com. Paris, 22 mars 2011

CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085

Secteur d'activité : distribution de produits cosmétiques et de pharmacie

Le distributeur qui ne passe plus aucune commande rompt brutalement une relation commerciale, peu important que cette rupture soit consécutive à une augmentation du tarif unitaire par le fournisseur, lequel n'a nullement « *conscience que cette augmentation du prix allait conduire [le distributeur] à cesser de s'approvisionner auprès d'elle* » dès lors qu'après avoir été informé de la nouvelle proposition tarifaire il passait commande de 5670 unités au nouveau prix négocié.

Décision antérieure : T. Com. Antibes, 5 février 2010

CA Grenoble, 20 octobre 2011, RG n° 09/01678

Secteur d'activité : distribution de peinture

La rupture d'une relation établie est caractérisée par l'absence de livraison des commandes passées motivée par la volonté d'imposer des conditions dérogatoires de paiement elles-mêmes injustifiées.

Décision antérieure : T. Com. Romans, 18 mars 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05259

Secteur d'activité : distribution de produits informatiques

Eu égard à l'ancienneté de la relation commerciale établie, le distributeur est fondé à reprocher, quand bien même le volume d'affaires entre les parties avait commencé à baisser, une diminution radicale de l'encours autorisé, l'empêchant de se positionner sur les gros marchés de revente par appel d'offres en l'obligeant à payer ses achats dès la commande, ce qui constituait un handicap majeur pour la commande de gros volumes et devait avoir mécaniquement pour effet et a eu effectivement pour conséquence la réduction brutale et corrélative du courant d'affaires, caractérisant une rupture brutale partielle.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 15 juin 2010

CA Versailles, 27 octobre 2010, n° RG 10/07215

Secteur d'activité : distribution de peinture par fournisseur référencé

Constitue une rupture fautive de la relation de référencement d'un fournisseur le fait d'omettre ses produits du catalogue, cette rupture n'étant pas annoncée alors qu'aucun préavis contractuel ou d'usage n'a pu courir.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 14 septembre 2010

Absence de préavis « écrit »

CA Lyon, 21 octobre 2011, RG n° 10/06963

Secteur d'activité : prestation d'entretien de lignes industrielles

L'annonce de la rupture ne peut être datée à celle d'un mail interne annonçant la rupture d'une relation commerciale, dès lors qu'il n'est pas établi que la cocontractante en fut destinataire et qu'« *en outre, à supposer qu'elle l'ait été, celui-ci ne saurait constituer l'écrit exigé par l'article L. 442-6 du code de commerce pour une rupture en bonne et due forme des relations commerciales entre les deux sociétés* ».

Décision antérieure : T. Com. Bourg-en-Bresse, 10 septembre 2010

CA Paris, 26 octobre 2011, RG n° 09/10971

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

La décision de recourir à un appel d'offres pour la poursuite du marché de sous-traitance n'a pas fait courir le délai de préavis, dès lors que l'auteur de la rupture ne justifie ni de la date de la notification invoquée, ni de la

réalité même de celle-ci, de sorte qu'il n'est nullement établi que la victime de la rupture eût eu connaissance de l'intention de l'appelante de mettre un terme à leurs relations antérieurement à la réception de la lettre de rupture.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 7 avril 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

Le « *simple message électronique* » informant du recours à une procédure d'appel d'offres « *ne formalise pas le caractère inéluctable et univoque d'une rupture des relations commerciales et ne saurait constituer un préavis écrit* ».

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

Com., 2 novembre 2011, RG n° 10-26656

Secteur d'activité : prestation de publicité et de conseils en communication

La notification de l'intention de recourir à une procédure d'appel d'offres au partenaire manifeste une intention de rupture de la relation établie et « *fait courir un préavis dont la durée devait s'imputer sur celle du préavis jugé nécessaire* ».

Décision antérieure : CA Paris, 15 septembre 2010

Imputabilité de la rupture

CA Grenoble, 18 janvier 2011, RG n° 09/02212

Secteur d'activité : Contrat de partenariat entre un agent commercial et une société de conseil en entreprises

Permet de caractériser la rupture brutale d'une relation commerciale établie au sens de l'article L442-6, I 5° c. com. un courriel par lequel une société informe son partenaire de la cessation de leur relation sans respect du préavis d'un mois prévu contractuellement. Le fait que ce partenaire ait neuf jours plus tard répondu qu'il était en effet souhaitable de cesser cette relation ne saurait être interprété comme la manifestation d'une rupture décidée d'un commun accord lui faisant perdre son caractère brutal, la rupture étant déjà acquise.

Décision antérieure : TGI Grenoble, 27 avril 2009

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 09/19277

Secteur d'activité : Création de bijoux

Une offre de renouvellement ayant été adressée au partenaire trois mois après l'issue d'un huitième contrat successif et refusée par ce dernier à raison du caractère dérisoire de la proposition, la rémunération y étant considérablement réduite, il y a bien rupture brutale de cette relation à l'initiative de l'émetteur de cet offre au sens de l'article L442-6, I 5° c. com.

Décision antérieure : T. Com., 22 juillet 2009

CA Bourges, 27 janvier 2011, RG n° 10/00551

Secteur d'activité : Distribution de produits alimentaires pour le bétail

Constitue au rupture brutale au sens de l'article L442-6, I 5° c. com. la décision de rompre les relations commerciales portée à la connaissance de son partenaire par simple déclaration verbale pour prendre effet dans un délai très bref (4 semaines), alors même qu'aucun grief n'a précédemment été formulé à l'encontre de ce dernier. Attestent de l'identité de l'auteur de la rupture et de sa volonté de rompre, l'organisation à son initiative d'une réunion visant à déterminer le préavis nécessaire à la rupture et l'envoi consécutif d'un courrier notifiant un tel préavis alors même qu'aucun accord n'avait été trouvé. Témoignent enfin que la rupture avait été anticipée la diminution progressive durant les derniers mois de la relation du volume des commandes alors même que la demande était en hausse.

Décision antérieure : Cass. Com., 27 octobre 2009.

CA Aix-en-Provence, 2 mars, RG n° 10/01905

Secteur d'activité : Mise à disposition des entreprises de véhicules de transport avec chauffeurs

Une société de transport mettait à la disposition d'une entreprise des véhicules avec chauffeurs. Des pourparlers furent engagés suite à l'annonce par la société de transport d'une augmentation de ses tarifs pour l'année à venir et les partenaires parvinrent à un accord. Doit être considérée comme à l'initiative de la rupture l'entreprise qui ; consécutivement à cet accord ; opère un volte face en paralysant toute activité par son comportement.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 12 janvier 2010

Cass. com., 15 mars 2011, pourvoi n° 10-16.422

Secteur d'activité : Mise à disposition d'espaces aménagés dans un palais des festivals afin qu'y soit organisé un salon

La rupture brutale d'une relation commerciale établie ne saurait être justifiée par l'absence de réponse du partenaire à l'émission d'un contrat et d'un devis pour les années à venir, cette offre ne comportant aucune date butoir et les faits témoignant d'une acceptation tacite.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 7 janvier 2010

CA Paris, 1er avril 2011, RG n° 09/03395

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de vêtements en cuir.

Est l'auteur de la rupture de la relation le fournisseur qui ne met pas en mesure son partenaire de consulter la prochaine collection. Il ne peut donc renverser l'initiative de cette rupture en invoquant que son partenaire n'a effectué aucune commande.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 février 2009

CA Paris, 7 avril 2011, RG n° 09/28913

Secteur d'activité : contrat d'importation et de vente de biens du domaine électrique.

La transmission par le distributeur d'une nouvelle version des accords et l'absence de retour de celle-ci signée, ne démontre pas une rupture de la part du fournisseur, dès lors qu'est démontré qu'au cours de leurs relations commerciales, le fournisseur ne les avait pas toujours retournées signées.

À l'inverse, le distributeur qui diminue fortement ses commandes, pour les cesser quasi complètement l'année suivante et, ce, sans préavis, se rend l'auteur d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 3 novembre 2009

CA Amiens, 14 juin 2011, RG n° 10/00406

Secteur d'activité : contrat de production d'œufs

Un producteur d'œufs a rompu le contrat de production qui le liait avec une société depuis huit années. Chargée d'identifier l'auteur de la rupture, la cour constate que le producteur ne rapporte pas la preuve que la société a réduit le prix d'achat des œufs ou payait ses factures avec retard et en déduit que la société n'a pas commis de pratiques commerciales abusives. Le producteur est l'auteur d'une rupture des relations sans préavis qui doit être qualifiée de brutale à la lecture de l'article L. 442-6-I, 5° C. com..

Décision antérieure : TGI Beauvais, 4 janvier 2010

CA Grenoble, 16 juin 2011, RG n° 09/01943

Secteur d'activité : contrat de transport

La résiliation d'un contrat de transport sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale est constitutif d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., dès lors que n'est pas démontré que cette rupture trouve sa cause dans des dysfonctionnements évoqués dans un courrier envoyé un an auparavant. Les juges constatent que la rupture n'est que la conséquence de la cessation par son auteur de l'activité programmée de longue date.

Décision antérieure : T. Com. Romans, 15 avril 2009

CA Aix en Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00381

Secteur d'activité : contrat de distribution de matériels et accessoires vestimentaires pour sports nautiques

Le retrait d'une exclusivité de fait accordée par le fournisseur à son distributeur constitue une rupture de la relation commerciale, peu important que cette exclusivité ne soit contenue dans un écrit.

Décision antérieure : T. Com. Aix en Provence, 16 octobre 2007

CA Aix en Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/01592

Secteur d'activité : contrat de distribution exclusive de matériels de plomberie

Les modifications substantielles des conditions tarifaires et de vente, ainsi que du mode de commercialisation constituent une modification essentielle du contrat liant les parties et s'analysent en une rupture des relations

commerciales établies entre elles depuis 7 années.
Décision antérieure : T. Com. Fréjus, 4 janvier 2010

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110

Secteur d'activité : transport de marchandises

Alors que la relation dure depuis 6 ans, un client ne peut prétendre qu'il n'y aurait que « *de simples négociations pré contractuelles qui auraient échoué* » et non rupture de relations commerciales établies, peu important que la pratique initiée depuis trois ans par les parties instaure une négociation des conditions économiques et financières de la relation et que la rupture ne soit qu'une prise d'acte de l'absence d'accord.

Décision antérieure : CA Nîmes, 10 mars 2011, infirmant une exception d'incompétence.

Absence de faute grave ou de force majeure

CA Rennes, 04 janvier 2011, RG n° 09/07515

Secteur d'activité : Distribution exclusive de produits alimentaires

La détérioration des relations entre le distributeur victime et l'un de ses clients ne peut justifier une rupture sans préavis dès lors qu'elle résulte d'un manque de compétitivité des prix auquel le fournisseur a voulu pallier en réorganisant son circuit de distribution pour traiter directement avec ce client, faisant ainsi l'économie de la marge réalisée par le distributeur dont, cependant, rien ne démontre qu'elle était excessive.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 8 octobre 2009

CA Paris, 11 janvier 2011, RG n° 09/01783

Secteur d'activité : Relation entre trois sociétés d'assurances et un atelier de carrosserie.

La rupture sans préavis d'une relation commerciale établie ne saurait être justifiée par une prétendue violente prise à partie d'un expert par le gérant de l'entreprise victime, en l'absence de témoin ayant assisté à la scène litigieuse.

Décision antérieure : TGI Paris, 18 décembre 2008

CA Besançon, 12 janvier 2011, RG n° 09/02632

Secteur d'activité : Transport

Une relation commerciale établie peut être rompue sans préavis lorsque l'une des parties n'exécute pas ses obligations. Une rupture brutale ne saurait cependant être justifiée par des griefs n'ayant jamais été notifiés de manière précise et circonstanciée au partenaire.

Décision antérieure : T. Com. Lons-le-Saunier, 2 octobre 2009

CA Versailles, 13 janvier 2011, RG n° 09/08901

Secteur d'activité : Parfumerie de luxe

Une rupture sans préavis ne saurait être justifiée par des dysfonctionnements fautifs de la société victime dès lors que les relations commerciales se sont poursuivies après que ces dysfonctionnements aient été dénoncés par le biais de mises en demeure. De même, la résiliation d'une licence sous marque, consécutivement la cession d'actifs au profit d'un groupe, à supposer qu'elle soit irrésistible et imprévisible pour l'auteur de la rupture, ne le dispense nullement de la notification d'un préavis écrit.

Décision antérieure : Cass. Com., 22 octobre 2009

CA Lyon, 13 janvier 2011, RG n° 09/04368

Secteur d'activité : Concession de machines

Engage sa responsabilité délictuelle sur le fondement de l'article L.442-6 I, 5° C. com. le concédant qui rompt sans préavis le contrat de concession commerciale ayant duré sept ans. Le grief de non-respect des quotas de vente de machines ne saurait justifier une rupture sans préavis dès lors qu'il est invoqué de mauvaise foi par le concédant, ce dernier ayant toléré l'absence du respect de ces quotas depuis le début des relations contractuelles et violé son obligation d'exclusivité, diminuant ainsi la possibilité pour le concessionnaire de vendre le nombre de produits exigé.

Décision antérieure : T. com. de Saint-Etienne, 10 juin 2009

CA Pau, 20 janvier 2011, RG n° 09/01606

Secteur d'activité : Transport de produits chimiques

N'établit pas une faute grave exclusive de préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., celui qui invoque seulement la réception d'une demande en paiement par action directe d'un sous-traitant de son cocontractant soumis à une procédure de redressement judiciaire, un accident de la route causé par la faute de son cocontractant et ayant entraîné la libération d'acide sur la chaussée, ainsi que des retards répétés.

Décision antérieure : T. Com. Pau, 21 avril 2009

CA Paris, 28 janvier 2011, RG n° 08/18567

Secteur d'activité : Gestion de biens immobiliers

Ne constituent pas une faute grave exclusive de préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., des manquements à des obligations contractuelles, en l'occurrence des dépenses très supérieures aux budgets alloués et des erreurs de prévisions, ne créant pas une situation de gravité et d'urgence justifiant une résiliation immédiate du contrat.

Décision antérieure : T. Com., 8 septembre 2008

CA Lyon, 24 février 2011, RG n° 09/05203

Secteur d'activité : Contrat consistant à démarcher des clients désireux de commander à des entreprises turques des fournitures de textile

N'établit pas la faute grave exclusive de préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., le client reprochant à son prestataire de service de ne pas prospecter de nouveaux clients pendant l'année précédant la rupture de la relation suivie et certaine depuis au moins cinq ans, d'autant que ce grief est, en l'espèce, infondé comme en attestent des témoignages versés aux débats.

Décision antérieure : T. com. Lyon, 09 juin 2009

CA Lyon, 24 mars 2011, RG n° 09/06050

Secteur d'activité : contrat de fourniture

L'auteur de la rupture ne saurait justifier sa brutalité par l'inexécution par son partenaire de ses obligations, dès lors qu'antérieurement, il s'est lui-même rendu coupable d'une rupture déloyale et d'actes de contrefaçon.

Décision antérieure : TGI Lyon, 24 septembre 2009

CA Versailles, 6 avril 2011, RG n° 10/02304

Secteur d'activité : édition, commercialisation et distribution de produits et services, de loisirs, de fidélisation et de communication.

N'établit pas la faute grave exclusive de préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., la société qui allègue la violation par son partenaire d'une obligation de non concurrence contractée avec ses associés, dès lors que la société est distincte de ses associés, seuls débiteurs de l'engagement de non-concurrence.

Décision antérieure : TGI Versailles, 10 mars 2010

CA Lyon, 22 avril 2011, RG n° 10/04673

Secteur d'activité : contrat de sous traitance en matière de transport routier de marchandises

Ne constitue pas un cas de force majeure, imprévisible, irrésistible et extérieur une baisse de chiffre d'affaires significative due au contexte général de crise économique.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 21 mai 2010

CA Paris, 28 avril 2011, RG n° 08/18618

Secteur d'activité : contrat de fourniture de produits de haute technologie destinés aux télécommunications

Une relation commerciale s'installe entre deux partenaires pour la fabrication et la fourniture de supports en aluminium. Chaque année, le client établissait un plan de production définissant les quantités à produire. Le client informe son partenaire de son intention de faire appel à un fabricant chinois du fait du besoin d'un volume plus important, mais lui donne toute assurance sur le maintien du volume de ses commandes pour l'exercice en cours ainsi que le suivant. Par la suite, le fournisseur constate que sur les deux derniers mois de l'exercice la facturation avait sensiblement baissée et, dès janvier de l'exercice suivant, une chute significative des commandes que le client justifie par l'évolution de son produit qui ne nécessitait plus les composants fabriqués par le fournisseur.

Les magistrats relèvent que le client n'a jamais informé son partenaire de son intention de cesser les relations commerciales ininterrompues depuis plus de huit ans avant le mois de décembre de l'exercice en cours alors que la rupture a pris effet dès le mois de janvier de l'année suivante. En application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., ils

constatent l'existence d'une rupture brutale des relations commerciales établies et estiment que le client ne saurait soutenir, pour justifier de la brusque rupture des relations, que son produit aurait été en fin de vie. Au regard de la durée de la relation (huit ans) le préavis qui aurait dû être accordé au fournisseur est fixé à dix huit mois.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 2 septembre 2008

CA Pau, 16 mai 2011, RG n° 10/02116

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, peinture en bâtiment

Engage sa responsabilité l'auteur d'une rupture sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. dès lors qu'il est dans l'impossibilité de fournir des explications permettant de motiver une résiliation du contrat sans préavis. Pour une relation d'affaires de cinq ans, le donneur d'ordre aurait dû respecter un délai de préavis de deux mois.

Décision antérieure : TGI Pau, 14 avril 2010

CA Metz, 30 juin 2011, RG n° 11/00511

Secteur d'activité : contrat de fourniture de carrelages

La rupture sans préavis est caractérisée par l'arrêt brutal de toute commande, créant ainsi une rupture totale des relations commerciales.

Le fait que le distributeur ait décidé de mettre en location gérance ses différents points de vente ne saurait être qualifié de juste motif permettant de rompre la relation sans respecter un délai de préavis.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines, 19 septembre 2006

CA Lyon, 1er juillet 2011, RG n°10/02378

Secteur d'activité : contrat de fourniture de capotons, crémation

L'ouverture à une plus large concurrence, notamment à des pays ayant des coûts de production faibles, exposant une entreprise à d'éventuelles difficultés économiques ne saurait caractériser l'existence d'une force majeure permettant de rompre une relation sans respecter un délai de préavis suffisant.

Décision antérieure : T. com. Rouanne, 14 janvier 2010

CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 09/12526

Secteur d'activité : fabrication de pièces de chauffage

Le client qui a exprimé à son fournisseur le souhait « *de pérenniser leurs relations commerciales* » à l'occasion de demandes portant sur l'obtention de conditions de paiement allongées ne prouve pas les mauvaises exécutions alléguées et susceptibles de justifier une rupture sans préavis, dès lors que des retours de produits ont certes existé mais sont « *infimes au regard du marché* », qu'un défaut avéré du produit est justifié par l'urgence de la commande passée, qu'un autre défaut a été traité dès que le fournisseur en a eu connaissance et « *que de plus il n'est pas démontré que les problèmes de bavure ait constitué un défaut d'une réelle gravité, rendant inacceptable les pièces produites* ».

Décision antérieure : T. Com. Meaux, 26 mai 2009

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 10/11197

Secteur d'activité : vente de voyage

Le non respect des délais de paiement à 45 jours ne constitue pas une faute justifiant la rupture sans préavis dès lors que le créancier n'a jamais menacé son débiteur de mettre un terme aux relations commerciales, que les parties ont mis en place un échéancier, qui n'a pas été expressément accepté par le créancier mais à la suite duquel les relations ont perduré durant trois mois sans observations de celui-ci.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 1^{er} avril 2010

CA Paris, 14 septembre 2011, RG n° 10/03068

Secteur d'activité : produits et services de téléphonie mobile

Les juges reconnaissent l'existence d'une relation commerciale établie entre une société de téléphonie mobile et deux distributeurs, nonobstant l'absence de lien contractuel, relevant que les seconds avaient adhéré à une convention liant la première à un grossiste auprès duquel ils se fournissaient en produits de la société de téléphonie et que les codes d'accès permettant d'enregistrer les demandes d'abonnements aux services de téléphonie, dont ils avaient bénéficié, étaient « *attribués individuellement par (la société de téléphonie) à chaque distributeur et retirés par elle* ».

Si les manquements relevés à l'encontre des distributeurs, consistant en « *la saisie d'informations erronées dans le*

serveur « ventes et souscriptions » de la société de téléphonie dans le but de percevoir des commissions en contournant les procédures de souscription des abonnements, comportements qui n'ont pas cessé malgré plusieurs mises en demeure, traduisent « une défaillance de ces sociétés dans l'exécution de leurs obligations (à l'égard de la société de téléphonie) (...), cette défaillance n'apparaît pas d'une gravité suffisante pour justifier une rupture sans préavis ».

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

CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011, RG n° 10/04725

Secteur d'activité : prestation de service de nettoyage de bateau

Aucune faute justifiant la rupture sans préavis de la relation ne peut être admise à l'encontre de la victime de la rupture, dès lors que les manquements reprochés n'ont jamais occasionnés « *de remarques écrites* » et consistent en la mauvaise exécution d'une prestation qui ne lui incombait pas, d'une faute qui ne constitue pas un manquement aux obligations contractuelles et, qu'au surplus, les manquements se situent antérieurement à la date de reconduction tacite à laquelle l'auteur de la rupture n'a pas jugé bon de s'opposer.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 5 janvier 2010

CA Lyon, 30 septembre 2011, RG n° 09/07108

Secteur d'activité : distribution de vins

Le fournisseur qui tente contractuellement d'écarter certaines formes de commercialisation, notamment par la grande distribution, mais ne définit aucun critère qualitatif objectif, ne peut se prévaloir, pour rompre la relation sans préavis, du non respect d'obligations contractuelles illicite en raison de leur contrariété au droit de la concurrence.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 10 novembre 2009

CA Aix-en-Provence, 5 octobre 2011, RG n° 10/03682

Secteur d'activité : distribution d'éléments de tuyauterie

La rupture brutale résultant de la dissolution anticipée d'une société italienne est consécutive à une décision volontaire des associés de dissoudre la société qui ne peut être assimilée à un cas de force majeure, la décision n'étant pas extérieure à la société. Par ailleurs, ne sont démontrés, ni les mauvais résultats économiques allégués, ni l'absence de moyens suffisants d'assurer la production pendant la durée de préavis.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 9 décembre 2009

CA Aix-en-Provence, 6 octobre 2011, RG n° 10/04788

Secteur d'activité : communication et marketing

Engage sa responsabilité le client d'une société de communication qui lui reproche la médiocrité des qualités organisationnelles et des manquements rendant impossible la poursuite des relations pour rompre la relation sans préavis, sans toutefois parvenir à établir la réalité des griefs invoqués.

Décision antérieure : T. Com. Grasse, 7 décembre 2009

CA Paris, 12 octobre 2011, RG n° 11/09644

Secteur d'activité : mise en place et accès exclusif en Wi-fi

Ne peuvent se prévaloir de l'exception d'inexécution pour justifier la rupture d'un contrat les franchisés d'un réseau de restaurants liés par un « *contrat membre* » à un opérateur d'accès à Internet en Wi-fi, alors que le franchiseur a admis que les nouvelles conditions tarifaires et que certaines mauvaises exécutions du prestataire « *ne pouvait conduire les franchisés à se faire justice à eux-mêmes* », alors que le contrat prévoyait une procédure de résiliation en cas de manquement grave dont les franchisés ne se sont pas prévalus.

Décision antérieure : ordo. T. Com. Paris, 22 mars 2011

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

Celui qui rompt une relation commerciale établie et se prétend ensuite insatisfait des prestations de son partenaire, sans qu'aucune inexécution fautive ne soit invoquée au soutien d'une éventuelle dispense de préavis rend l'argument inopérant.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

CA Orléans, 3 novembre 2011, RG n° 11/00678

Secteur d'activité : fabrication de housses en tissu

Une société met fin aux relations commerciales avec une autre société à laquelle elle avait confié la fabrication de housses en tissu pour recouvrir des canapés, en lui accordant un préavis de 3 mois et en invoquant des coûts de fabrication trop élevés et des problèmes de qualité de confection. Les juges relèvent qu'« *il apparaît que les problèmes de qualité n'ont été qu'accessoires dans la décision de rupture et que les manquements allégués n'étaient pas précédemment considérés (par le donneur d'ordres à l'initiative de la rupture) comme constitutifs d'une faute d'une gravité telle qu'elle justifiait une rupture immédiate des relations commerciales, cette décision résultant, en réalité, d'un changement de politique et de stratégie de fabrication (du donneur d'ordres) en vue de réduire ses coûts* ».

Décisions antérieures : le jugement du Tribunal de commerce de Châteauroux du 25 février 2009 est confirmé par la Cour statuant sur renvoi après cassation d'un arrêt rendu le 26 novembre 2009 par la Cour d'appel de Bourges (Cass. com., 18 janvier 2011).

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595

Secteur d'activité : prestation de services, communication

En mettant fin aux contrats conclus avec une société réalisant l'essentiel de son chiffre d'affaires à travers des sites internet, sans notification préalable d'un préavis écrit et sans parvenir à démontrer de violation contractuelle caractérisée, Google engage sa responsabilité au titre de la rupture brutale de la relation commerciale.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 23 mai 2011

CA Aix-en-Provence, 17 novembre 2011, RG n° 10/08687

Secteur d'activité : navette dans le cadre d'un prêt de mains d'œuvres et matériel

Le fait que la rupture d'un service de transport soit justifiée par le refus du propre client du client d'en supporter partiellement le coût, ne revêt pas les caractéristiques de la force majeure.

Décision antérieure : T. Com. Grasse, 1^{er} mars 2010

CA Versailles, 29 novembre 2011, RG n° 10/08144

Secteur d'activité : collecte et transport de prélèvements médicaux

Une société de transport rompt sans préavis les relations commerciales la liant depuis 3 ans à une autre société à qui elle avait confié la collecte et le transport de prélèvements médicaux, lui reprochant des manquements à ses obligations contractuelles. Les juges estiment que le grief ne justifie pas « *l'arrêt sans préavis, du jour au lendemain, de 18 tournées dont beaucoup d'elles s'étaient bien déroulées* », dès lors que les lettres de voiture ne faisant apparaître aucune réserve et que l'absence de préavis a empêché la victime de la rupture « *de remédier aux dysfonctionnements évoqués* ».

Décision antérieure : T. Com. Pontoise, 23 septembre 2010

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

Le client ne saurait reprocher une mise en demeure antérieure liée à un marché obtenu par son cocontractant avec un concurrent et susceptible de compromettre l'engagement de confidentialité, dès lors que le prestataire proposait son abandon contre indemnisation et que le client faisait à nouveau appel à ce même prestataire ultérieurement à cet événement.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

CA Paris, 7 décembre 2011, RG n° 08/05128

Secteur d'activité : prestation d'expertise automobile

Si même en tant que « *professionnel averti* », l'expert ne pouvait ignorer que la cession du portefeuille automobile entraînerait une refonte de l'organisation des prestations extérieures, cet élément ne peut être utilement invoqué dès lors que les sociétés d'assurances, auteurs de la rupture, avaient pris des engagements contraires dans de précédents courriers.

Décision antérieure : TGI Paris, 22 janvier 2008

CA Rouen, 14 décembre 2011, RG n° 11/00634

Secteur d'activité : entreprise générale de bâtiment, sous traitance

Est brutale la rupture intervenue sans préavis, dès lors que ne sont établis à l'encontre de la victime, les griefs allégués tenant au manquement à ses obligations, à des prétendus retards dans l'exécution du contrat et à un acte de concurrence déloyale.

Décision antérieure : T. Com. Dieppe, 28 décembre 2008

Durée de la relation commerciale établie

CA Paris, 18 mai 2011, RG n° 08/10078

Secteur d'activité : commerce d'équipements de bureaux, imprimantes et photocopieuses

La durée de la relation est celle des parties à l'instance, sauf à démontrer que l'une d'entre elles est venue aux droits et obligations d'une société qui était précédemment en relation avec l'autre. Dès lors, ne peut justifier une reprise d'activité une société qui n'en rapporte pas la preuve par un acte juridique ou par une pièce probante. En l'espèce, la durée de la relation est donc de quatre ans et non de dix huit ans comme le prétendait le prestataire.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 22 avril 2008

CA Rennes, 28 juin 2011, RG n° 10/00903

Secteur d'activité : contrat de franchise, produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

Pour apprécier la durée de la relation commerciale, il convient de prendre en compte la totalité de la période au cours de laquelle les parties ont été en relation d'affaires, peu important que cette relation ait été constituée d'une succession de contrats à durée déterminée avant d'être formalisée dans un contrat à durée indéterminée.

Décision antérieure : T. Com. Vannes, 4 décembre 2009

CA Paris, 1er juillet 2011, RG n° 09/10616

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, décoration florale

Dès lors que les prestations antérieures à l'appel d'offres de janvier 2001 n'ont pas été sensiblement modifiées dans les contrats conclus après cet appel d'offres de sorte que les relations ont pour point de départ l'année 1999.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 18 décembre 2008

Cass. com., 15 novembre 2011, pourvoi n° 10-25.472

Secteur d'activité : commercialisation de vêtements et chaussures

Un fournisseur et un grossiste ont entretenu des relations commerciales pendant 8 ans, puis les ont interrompues pendant 3 ans, pour les reprendre pendant près de 5 ans. Les relations antérieures à la reprise ne peuvent être prises en considération pour apprécier la durée de la relation commerciale, dès lors que l'interruption des relations commerciales ne peut être, ni critiquée, ni imputée à la faute du fournisseur.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 11 mars 2010

Durée du préavis

L'absence totale de préavis

CA Lyon, 13 janvier 2011, RG n° 09/04368

Secteur d'activité : Concession de machines

Un préavis d'un an aurait dû être accordé compte tenu de la durée de la relation (7 ans), de la nature des produits vendus (machines impliquant un long délai de renouvellement et des investissements de stockage) et de la part du chiffre d'affaires réalisé avec le concédant (76,90 % du chiffre d'affaires global du concessionnaire).

Décision antérieure : T. Com. Saint-Etienne, 10 juin 2009

CA Paris, 20 janvier 2011, RG n° 10/01509

Secteur d'activité : Diffusion audiovisuelle

Compte tenu de la durée de la relation (4 ans), des spécificités du secteur d'activité de la production audiovisuelle tenant à l'obligation constante de se renouveler et de la situation de dépendance économique du partenaire, le préavis aurait dû être de trois mois, délai permettant à ce dernier de réorienter ses activités ou de trouver de nouveaux partenaires commerciaux.

Décision antérieure : T. Com., 9 décembre 2009

CA Paris, 28 janvier 2011, RG n° 08/18567

Secteur d'activité : Gestion de biens immobiliers

Compte tenu de la durée des relations commerciales (30 ans), du temps nécessaire pour prendre les dispositions utiles à la réorganisation de l'activité à la suite de la perte brutale d'un client représentant 25% du chiffre d'affaires en gestion, le préavis aurait dû être de 18 mois.

Décision antérieure : T. Com., 8 septembre 2008

CA Riom, 23 février 2011, RG n° 10/01169

Secteur d'activité : Expertise pour assurance auto

S'agissant d'une relation entre une mutuelle d'assurances et un centre d'expertise automobile, le préavis aurait dû être d'un an, compte tenu de l'ancienneté de la relation commerciale (20 ans), de la situation économique du secteur d'activité caractérisé par un nombre d'opérateurs relativement restreint, des difficultés de reconversion pour le partenaire évincé en raison de la spécificité de l'activité et de l'importance du chiffre d'affaires réalisé.

Décision antérieure : TGI Clermont-Ferrand, 4 mars 2010

TGI Paris, 10 mars 2011, RG n° 09/06960

Secteur d'activité : Contrat d'assistance à maîtrise d'ouvrage

S'agissant d'une relation de trois ans, les avenants prolongeant le contrat initial d'assistance à maîtrise d'ouvrage intervenant tous les trois mois, le préavis nécessaire à la rupture sera aligné sur cette durée.

CA Orléans, 31 mars 2011, RG n° 10/02381

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation de mobiliers pour sanitaires

Au vu de l'ancienneté de leur relation (24 ans) et du temps nécessaire pour le fournisseur de rechercher un autre partenaire eu égard à l'importance de ce client, la durée du préavis qui aurait dû être offert au fournisseur est d'une année.

Décision antérieure : T. Com. Tours, 18 juin 2010

CA Reims, 4 avril 2011, RG n° 10/03408

Secteur d'activité : contrat de distribution exclusive de piscines

Au regard de la durée de la relation commerciale établie entre un fournisseur de piscine et un distributeur exclusif et du temps nécessaire pour une nouvelle réorientation de l'activité du second, le préavis qui aurait dû être respecté par le premier est de six mois. Constatant que le contrat liant les parties portait sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, les magistrats double ce délai en application de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. et le porte à une durée de un an.

Décision antérieure : T. Com. Troyes, 22 novembre 2010

CA Paris, 7 avril 2011, RG n° 09/28913

Secteur d'activité : contrat d'importation et de vente de biens du domaine électrique

Pour une relation s'étalant sur plus de cinq ans, la victime de la rupture aurait dû bénéficier d'un préavis de huit mois.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 3 novembre 2009

CA Paris, 8 avril 2001, RG n° 08/19991

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, audit environnement et qualité

Un donneur d'ordre, en juillet 2007, notifie au prestataire avec qui il est en relation depuis plus de dix ans, son intention de résilier le contrat moyennant le respect du préavis contractuel de six mois, augmenté, si le prestataire le souhaitait, de six mois supplémentaires. Constatant que la rupture est intervenue dès janvier 2007, date à laquelle le prestataire ne s'est vu confier aucune mission, les magistrats considèrent que le donneur d'ordre a rompu totalement les relations sans préavis.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 23 septembre 2008

CA Nancy, 11 avril 2011, RG n° 09/01972

Secteur d'activité : contrat de transport routier

Pour évaluer la durée suffisante du préavis, les juges prennent en considération le temps nécessaire à la victime

pour réorganiser son activité de transport. Ils estiment que le préavis aurait dû être d'un an pour une relation s'étant étalée sur plus de douze années.

Décision antérieure : TGI Briey, 27 juillet 2009

CA Versailles, 5 mai 2011, RG n° 10/00442

Secteur d'activité : contrat de représentation pour la distribution de matériels ophtalmologiques

Les magistrats, pour établir la durée suffisante du préavis prennent en considération la nature de l'activité, la spécificité des territoires concernés, la notoriété du fournisseur et de sa situation d'acteur majeur du marché, l'importance de sa part dans le chiffre d'affaires du distributeur ainsi que la durée de la clause de non concurrence dont est débiteur le distributeur. Pour une relation s'étalant sur onze années, les juges fixent une durée de préavis de quinze mois.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 22 octobre 2009

CA Lyon, 26 mai 2011, RG n° 09/07964

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation d'aciers pour l'industrie des moules

Un fournisseur de plaques d'alliage pour l'industrie des moules avait mis fin sans préavis aux relations commerciales qu'il entretenait depuis quatre ans avec un distributeur. Après avoir retenu l'existence d'une relation établie malgré l'absence de contrat écrit, les juges, rappelant les exigences de l'article L 442-6-I, 5° C. com., considèrent que la simple mention de la possibilité de reprise des stocks n'était pas une forme de préavis, pas plus que le fait que le fournisseur ait honoré les commandes passées antérieurement à la rupture, qui constituait la simple exécution du contrat. Par ailleurs, le fournisseur ne démontre pas que la rupture résultait d'un manquement du distributeur dans la réalisation de volumes d'approvisionnement, au demeurant non définis contractuellement. Le fournisseur a donc rompu le contrat immédiatement alors qu'il aurait dû respecter un préavis de douze mois au regard à la durée des relations contractuelles portant sur des produits techniques sous marque de distributeur.

Décision antérieure : T. com. Bourg-en-Bresse, 20 novembre 2009

CA Paris, 31 mai 2011, RG n° 10/08123

Secteur d'activité : distribution de produits de téléphonie mobile

Un distributeur de produits de téléphonie mobile avait distribué les produits d'un gros opérateur pendant six ans, d'abord en tant qu'agent commercial, puis en tant que grossiste non exclusif, avant de se concentrer sur les produits de cet opérateur en faisant l'acquisition de nombreux points de vente intégrés, ce qui avait nécessité de gros investissements. Les relations s'étaient par la suite dégradées et le gros opérateur avait cessé ses livraisons. Les juges estiment que la décision de cesser de satisfaire les commandes, prise sans aucun avertissement ni aucun préavis, constitue une faute à l'origine du dépôt de bilan du distributeur qui, dans le cadre de son activité de grossiste, ne travaillait qu'avec l'opérateur avec qui elle réalisait la quasi-totalité de son chiffre d'affaires. La brutalité de la décision, l'immédiateté de ses conséquences, la nature de l'activité et l'importance du chiffre d'affaires réalisé avec le gros opérateur, n'ont pas permis au distributeur de mettre en place d'autres réseaux et de rechercher d'autres partenaires.

Décision antérieure : rendu sur renvoi après Cass. com., 13 avril 2010, cassant CA Paris, 26 novembre 2008, sur appel de T. com. Paris, 27 mars 2006, confirmation du jugement de 1re instance.

CA Aix en Provence, 1er juin 2011, RG n° 10/0144

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

La Cour, après avoir constaté l'existence de relations commerciales établies, en ne se fondant que sur la durée de la relation (12 ans), estime que la durée du préavis aurait dû être d'une année.

Décision antérieure : TGI Aix en Provence, 12 novembre 2009

CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 09/16011

Secteur d'activité : contrat d'édition de pages publicitaires

Pour apprécier la durée du préavis qui aurait dû être respecté, la Cour constate que la victime de la rupture était placé dans une situation de dépendance économique en raison de la quasi exclusivité de son chiffre d'affaires réalisé avec ce partenaire, et apprécie les spécificités du secteur d'activité de la publicité. Elle estime que, pour une relation s'étalant sur dix années, le préavis aurait dû être de neuf mois.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 juin 2009

CA Grenoble, 16 juin 2011, RG n° 09/01943

Secteur d'activité : contrat de transport

La résiliation d'un contrat de transport sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale est constitutif d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. dès lors que n'est pas démontré que cette rupture trouve sa cause dans des dysfonctionnements évoqués dans un courrier envoyé un an au par avant. Les juges constatent que la rupture n'est que la conséquence de la cessation de l'activité programmée de longue date de l'auteur de la rupture. Pour une relation établie sur une période de 20 mois le préavis aurait dû être de un mois.

Décision antérieure : T. Com. Romans, 15 avril 2009

CA Paris, 16 juin 2011, RG n° 09/28449

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, fourniture d'études de marchés et de sondage dans le milieu de la grande distribution

Des sociétés appartenant à un groupe de distribution ont résilié le contrat qui les liait avec un de leurs partenaires. Pour tenir compte de la durée de leurs relations (17 années), les sociétés lui ont accordé un préavis de 15 mois. Les juges estiment que le préavis écrit ne pouvait constituer, en l'état, un préavis au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. car ces sociétés avaient quelques mois auparavant diminué de manière significative leurs commandes. Dès lors, ils considèrent que ces sociétés ont rompu partiellement et brutalement des relations commerciales établies, antérieurement à l'envoi du préavis de résiliation. Pour apprécier le délai de préavis suffisant, les magistrats prennent en considération l'état de dépendance économique de la victime, né d'une clause de quasi exclusivité imposée par les auteurs de la rupture. Le préavis suffisant est fixé à vingt mois.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 6 novembre 2009

CA Aix en Provence, 23 juin 2011, RG n° 10/00381

Secteur d'activité : contrat de distribution de matériels et accessoires vestimentaires pour sports nautiques

Le retrait d'une exclusivité de fait accordée par le fournisseur à son distributeur constitue une rupture de la relation commerciale par ailleurs établie, peu important que cette exclusivité ne soit contenue dans un écrit. Le fournisseur aurait donc dû alerter le distributeur de son intention d'ouvrir à la concurrence la distribution de ses produits en respectant un préavis suffisant qui est évalué à un an.

Décision antérieure : T. Com. Aix en Provence, 16 octobre 2007

CA Douai, 28 juin 2011, RG n° 10/01236

Secteur d'activité : contrat de location de locaux

Ne constitue pas au sens de l'article L. 442-6-I, 5° C. com., un message vocal laissé sur la messagerie de son partenaire l'informant de la cessation immédiate de leurs relations commerciales.

Décision antérieure : T. Com. Boulogne sur Mer, 20 janvier 2010

CA Lyon, 30 juin 2011, RG n° 09/07185

Secteur d'activité : distribution d'articles de prêt à porter féminin

Un grossiste informe le distributeur d'articles de prêt à porter avec qui il était en relation qu'il a conclu avec une autre société un contrat de distribution exclusive concernant les produits de la marque R. représentant une partie de l'activité du distributeur. Ce dernier assigna le grossiste sur le fondement de l'article L. 442-6, I 5° C. com. pour rupture brutale des relations commerciales établies. La Cour, tout en prenant soin de rappeler que le grossiste était libre de conclure un contrat d'exclusivité avec un autre distributeur, constate le caractère brutal de la rupture au regard de la spécificité de l'activité exercée par le distributeur. En effet, le grossiste aurait dû respecter un préavis de six mois compte tenu de la durée des relations (6 ans) ainsi que des usages dans le domaine des vêtements féminins. Sur ce point, l'arrêt infirme le jugement de première instance qui avait retenu comme préavis suffisant une durée de un an au motif qu'il n'est pas démontré que les produits ne sont « *pas substituables à terme par des produits du marché équivalents en qualité et en prix* ». Les juges en déduisent que le délai de préavis de six mois est suffisant pour permettre la réorganisation du distributeur dont les vêtements concernés ne représentaient pas la totalité des rayons de son entreprise.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 6 octobre 2009

CA Metz, 30 juin 2011, RG n° 11/00511

Secteur d'activité : contrat de fourniture de carrelages

N'est pas exigée, pour l'établissement d'une relation commerciale établie, la conclusion d'un contrat cadre, l'existence d'un flux constant et régulier de commandes pour un volume conséquent étant suffisant car il démontre que le fournisseur pouvait légitimement espérer le maintien et la reconduction des commandes au regard de la durée de leur relation (8 ans). La Cour constate que la rupture sans préavis est caractérisée par l'arrêt brutal de toute commande, créant ainsi une rupture totale des relations commerciales.

Elle ajoute que le distributeur ne peut invoquer la mise en location gérance de ses différents points de vente, comme juste motif, pour justifier du non respect d'un préavis minimum. La Cour estime que le préavis aurait dû être de 8 mois.

Décision antérieure : TGI Sarreguemines, 19 septembre 2006

CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 09/12526

Secteur d'activité : fabrication de pièces de chauffage

« *S'agissant des premières relations commerciales, de leur durée de trois ans et de la spécificité de la production exigeant une grande réactivité et la constitution de stocks pour répondre aux demandes* » du client, le préavis est fixé à deux mois. Dès lors que les fabrications étaient destinées à être intégrées dans des produits sous marque de distributeurs, elles ne constituent pas en elles-mêmes un produit sous marque et il n'y a pas lieu de doubler le préavis.

Décision antérieure : T. Com. Meaux, 26 mai 2009

CA Pau, 12 septembre 2011, RG n° 10/03373

Secteur d'activité : prestation de services, entreprise artisanale de maçonnerie, carrelage

L'entrepreneur artisanal qui se voit confié la « *réalisation de travaux relativement importants* » durant 18 mois aurait dû bénéficier, « *compte tenu de la durée des relations commerciales et de la nature des chantiers* » d'un préavis de trois mois.

Décision antérieure : T. Com. Pau, 6 juillet 2010

CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011, RG n° 10/04725

Secteur d'activité : prestation de service de nettoyage de bateau

Eu égard à la tacite reconduction du contrat pour une année, du caractère saisonnier des prestations, de la durée des relations contractuelles d'un an et deux mois, de l'état de quasi dépendance du prestataire, de l'époque de la rupture et du temps nécessaire à sa réorganisation, un préavis de trois mois correspondant à la fin de la saison estivale aurait dû être accordé.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 5 janvier 2010

CA Lyon, 30 septembre 2011, RG n° 09/07108

Secteur d'activité : distribution de vins

Si les relations se sont étendues sur une quarantaine d'année, dès lors que le demandeur ne précise pas la part des reventes du produit litigieux dans son chiffre d'affaires global, ni « *d'investissements particuliers en personnel ou matériel* », « *ni de difficultés [rencontrées] pour trouver d'autres fournisseurs sur ce marché* », alors que le contrat cadre prévoit un préavis de trois mois seulement, les juges estiment que la durée du préavis qui aurait dû être respecté est de 6 mois.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 10 novembre 2009

CA Bordeaux, 3 octobre 2011, RG n° 09/06884

Secteur d'activité : distribution exclusive de vins

En l'absence d'inexécution du partenaire, la rupture immédiate de la relation est fautive, « *par suite du non respect du délai de préavis contractuel* », soit 6 mois.

Préjudice évalué à 141 629 euros.

Décision antérieure : TGI Bordeaux, 19 novembre 2009

CA Aix-en-Provence, 5 octobre 2011, RG n° 10/03682

Secteur d'activité : distribution d'éléments de tuyauterie

« *En considération de l'unique critère tiré de la durée de la relation commerciale, soit environ une vingtaine d'années, il y a lieu de fixer à une année la durée du délai de prévenance nécessaire pour assurer la protection des intérêts économiques et commerciaux [du demandeur...] et pour lui permettre de se réorienter son activité et*

de trouver de nouveaux fabricants pour pallier la perte d'un fournisseur important ».
Décision antérieure : T. Com. Marseille, 9 décembre 2009

CA Aix-en-Provence, 6 octobre 2011, RG n° 10/04788

Secteur d'activité : communication et marketing

« *Eu égard à la durée des relations au jour de la rupture, soit 13 mois, la nature des prestations accomplies, l'absence de situation de dépendance [...] du temps de réorganisation nécessaire, le préavis aurait dû être de trois mois ».*

Décision antérieure : T. Com. Grasse, 7 décembre 2009

CA Toulouse, 12 octobre 2011, RG n° 10/01339

Secteur d'activité : contrats d'entretien de locaux

Le préavis qui aurait dû être respecté pour mettre fin à la relation établie entre un client et un prestataire de service d'entretiens de locaux résultant de la succession de quatre contrats d'entretien s'étendant sur une période de deux ans est celui contractuellement prévu, à savoir quatre mois.

Décision antérieure : T. Com. Toulouse, 3 février 2010

CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085

Secteur d'activité : distribution de produits cosmétiques et de pharmacie

« *Compte tenu de la durée de la relation commerciale établie d'une durée de 10 ans et de l'importance des relations entre les parties, [le distributeur] aurait dû respecter un préavis de 6 mois ».*

Décision antérieure : T. Com. Antibes, 5 février 2010

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

Dès lors que c'est « *immédiatement* » et non sans attendre les quatre mois annoncés par courrier que le client a confié la prestation à un concurrent, celui-ci rompt brutalement la relation, au moins partiellement, quelques prestations ayant été maintenues. Au vu de la durée de la relation de cinq ans et des autres éléments pris en compte (remédier à la désorganisation qui résulte de la cessation, recherche de nouveaux partenaires, situation de dépendance), le préavis aurait dû être d'une année.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

CA Versailles, 27 octobre 2010, RG n° 10/07215

Secteur d'activité : distribution de peinture par fournisseur référencé

La rupture de la relation de référencement d'un fournisseur de peinture qui s'est maintenue durant 10 ans aurait dû entraîner le respect du préavis contractuel de trois mois, étant précisé que « *cette durée minimale de préavis doit être doublée en réparation de son préjudice* », sachant qu'il s'agit d'un produit sous marque de distributeur.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 14 septembre 2010

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05259

Secteur d'activité : distribution de produits informatiques

S'agissant de la rupture partielle de la relation de 14 ans, le fournisseur aurait dû accorder un « *préavis d'un an qui aurait été raisonnable et suffisant pour permettre [au distributeur] de faire face à cette rupture partielle* ».

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 15 juin 2010

CA Grenoble, 27 octobre 2011, RG n° 09/01850

Secteur d'activité : location de véhicule avec chauffeur

Une relation établie de fait, caractérisée par de nombreuses commandes de prestation sur 17 mois, appelle le respect d'un préavis de trois mois.

Décision antérieure : T. Com. Grenoble, 13 février 2009

Cass. com., 15 novembre 2011, pourvoi n° 10-25.472

Secteur d'activité : commercialisation de vêtements et chaussures

Un fournisseur et un grossiste ont entretenu des relations commerciales pendant 8 ans, les ont interrompues pendant 3 ans, pour les reprendre pendant près de 5 ans. Ainsi, la durée du préavis nécessaire « *pour assurer la*

protection des intérêts économiques et commerciaux de la société (subissant la rupture) et pour lui permettre de réorienter son activité et de trouver de nouveaux fournisseurs pour tenter de pallier la perte d'un fournisseur important » est estimée à 6 mois. Les juges du fond ont ainsi pris en considération, pour déterminer la durée du préavis, non seulement la durée de la relation commerciale mais également l'ensemble de la situation et des intérêts économiques et commerciaux du grossiste.

Décision antérieure : CA Aix-en-Provence, 11 mars 2010

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595

Secteur d'activité : prestation de services, communication

En raison de la rupture brutale des contrats ADSENSE et ADWORDS, exécutés durant 4 mois, le préavis qui aurait dû être respecté est de 8 jours.

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

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

Une relation de dix ans, rompue brutalement, aurait dû entraîner un préavis de 6 mois, conformément aux premiers juges, qui « ont retenu un préavis supérieur à l'usage dans la profession, mais n'ont pas pris en compte la précarité de la situation [du demandeur], justifiant tout particulièrement le respect de ce délai de prévenance pour lui permettre de démarcher une nouvelle clientèle dans un contexte économique difficile ».

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

Durée insuffisante de préavis

CA Rennes, 04 janvier 2011, RG n° 09/07515

Secteur d'activité : Distribution exclusive de produits alimentaires

Pour une relation commerciale continue et suivie pendant 7 ans, un préavis d'un mois est insuffisant. Le préavis aurait dû être de six mois, compte tenu de la durée de la relation commerciale, de l'importance acquise par ce courant d'affaires, mais également du caractère partiel de la rupture ainsi que des caractéristiques du marché considéré autorisant des espoirs raisonnables de substitution de fournisseurs à moyen terme.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 8 octobre 2009

CA Montpellier, 11 janvier 2011, RG n° 10/05625

Secteur d'activité : Transport de machines

Il convient, pour déterminer la durée du préavis qui aurait dû être accordé, de tenir compte de la durée des relations commerciales mais aussi du fait que la victime de la rupture n'a jamais été contractuellement liée à titre exclusif avec ses partenaires successifs. Pour une relation de quatorze ans sous diverses formes contractuelles et avec rachat d'un des partenaires en cours de relation, un préavis de trois mois est insuffisant, dix-huit mois étaient nécessaires.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 17 septembre 2008

CA Paris, 14 janvier 2011, RG n° 09/22837

Secteur d'activité : Prestations de créations graphiques, de prises de vues, de retouches photographiques et toutes prestations afférentes, destinées notamment à être reproduites par tout moyen et sur tout type de support, notamment dans des documents publicitaires

S'agissant d'une relation de quatre ans, le préavis contractuel de quatre mois eut été suffisant car permettant de réorienter l'activité.

Décision antérieure : TGI Paris, 02 juin 1999

CA Paris, 19 janvier 2011 RG n° 09/14691

Secteur d'activité : fabrication et pose de panneaux publicitaires

S'agissant d'une relation de plus de quatre ans, et non de quarante ans comme le prétendait la victime, pour la fabrication et la pose de panneaux publicitaires dans des salles de cinéma, un préavis de dix-huit jours est insuffisant. Le préavis aurait dû être d'un an.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 25 mai 2009

CA Montpellier, 8 février 2011, RG n° 10/06231

Secteur d'activité : contrat de concession exclusive

Compte tenu de la durée des relations commerciales (sept ans) et du chiffre d'affaires que le concédant représentait dans le concessionnaire (moins d'un quart), le préavis aurait dû être de douze mois.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 29 novembre 2006

CA Lyon, 25 février 2011, RG n° 10/02074

Secteur d'activité : Transports de type messagerie

Le transporteur qui a pendant dix-huit ans réalisé des transports de type messagerie pour un client est fondé à invoquer l'article L442-6, I 5° c. com., ce dernier ayant résilié le contrat en appliquant un préavis d'un mois sans invoquer le moindre manquement contractuel. Le préavis aurait dû être de trois mois, le chiffre d'affaire réalisé avec le client ne représentant que 0,55% de son chiffre d'affaires total.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 09 mars 2010

CA Paris, 04 mars 2011, RG n° 09/22982

Secteur d'activité : Négociation d'emplacements publicitaires dans des journaux français pour le compte d'hôtels italiens

S'agissant d'une relation de plus de cinquante ans, est insuffisant un préavis de quatre mois. Le préavis aurait dû être d'un an compte tenu de l'ancienneté de la relation, du lien d'exclusivité liant les parties et de la part représentée par la relation dans le chiffre d'affaires de la victime de la rupture (50%).

Décision antérieure : T. Com. Paris, 13 octobre 2009

CA Lyon, 17 mars 2011, RG n° 09/05830

Secteur d'activité : contrat de transport

Le délai contractuel de deux mois qui n'est pas le délai habituel en matière de transport est insuffisant eu égard à l'importance du volume d'affaires (environ 10%), l'ancienneté des relations commerciales (10 ans) et aux efforts que le partenaire avait consentis l'année précédant la rupture.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 1er septembre 2009

CA Paris, 18 mars 2011, RG n° 09/01033

Secteur d'activité : licence de logiciels.

Un cabinet d'expertise comptable et une société informatique ont entretenu des relations commerciales pendant près de neuf ans, dans le cadre desquelles la seconde a mis à la disposition du cabinet un logiciel de gestion des paies, assuré la formation du personnel, l'assistance et la maintenance du logiciel. Soutenant, suite à l'évolution de la réglementation, que la société informatique ne lui avait pas livré des programmes opérationnels, le cabinet avait mis fin oralement aux relations à l'occasion d'une réunion et assigné la société en résolution du contrat de fourniture de logiciel. Les juges rejettent la demande tendant au prononcé de la résolution, au motif que les manquements allégués ne sont pas caractérisés. Ils relèvent que le cabinet avait avisé la société informatique de la fin de leurs relations, malgré l'absence de préavis écrit et estiment que cette rupture revêtait un caractère brutal car, au regard de la durée de la relation commerciale, le cabinet aurait dû accorder à la société un préavis de six mois. Cependant, compte tenu du fait que la société informatique avait continué à lui facturer des prestations, le cabinet n'est condamné à lui verser que la somme de 400 euros.

Décision antérieure : T. com. Paris, 28 novembre 2008.

CA Paris, 23 mars 2011, RG n°09/17148, RG n° 09/17149, RG n° 09/17150

Secteur d'activité : Distribution exclusive – Horlogerie de luxe

S'agissant d'une relation de 10 et 13 ans, formalisée par des contrats à durée déterminée renouvelés annuellement par tacite reconduction, celui qui souhaite y mettre fin doit respecter un préavis permettant au partenaire de réorienter son activité et de rechercher une nouvelle clientèle potentielle, sauf à méconnaître le principe de loyauté contractuelle, et qui doit être d'autant plus long que les produits concernés bénéficient d'une grande notoriété et s'adressent à un public difficilement susceptible de modifier ses choix. En l'espèce, les préavis auraient dû être d'un an.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 29 juin 2009

CA Lyon, 24 mars 2011, RG n° 09/06050

Secteur d'activité : contrat de fourniture

L'article L.442-6, I 5° c. com. ayant pour objectif de permettre en cas de rupture au partenaire de réorganiser son activité, cet objectif n'est pas atteint lorsque l'auteur procède à la rupture de manière progressive et discrète. En l'espèce, s'agissant d'une relation de plus de dix ans, le préavis aurait dû être d'un an.

Décision antérieure : TGI Lyon, 24 septembre 2009

CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 10/02616

Secteur d'activité : Relation entre Carrefour et un fabricant de bijoux

En cas de notification d'un second préavis après contestation du premier, il n'y a pas lieu, lorsqu'il s'agit d'apprécier si un préavis suffisant a été donné, de se fonder sur la durée cumulée des deux préavis. Seul le second devra être pris en compte puisque sa notification correspond à une nouvelle rupture, la première ayant été abandonnée.

Décision antérieure : T. Com. Evry, 03 février 2010

CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 07/07337

Secteur d'activité : contrat de référencement formation en langues

Une relation d'affaires s'est établie entre deux partenaires sur une période de plus de dix neuf années. Leur relation est montée de en puissance manière constante, de sorte que le donneur d'ordre a retenu son partenaire comme prestataire quasi exclusif. Celui-ci, pendant ces dix neuf années, n'a fait l'objet d'aucune remarque tant au titre des prestations fournies que des prix pratiqués. Le donneur d'ordre décida de recourir à une procédure d'appel d'offres afin de référencer plusieurs prestataires au plan national pour la suite de son activité. Ne saurait constituer le point de départ du délai de préavis l'avis d'appel d'offres notifié à son partenaire, lequel pouvait légitimement supposer qu'il avait des chances de faire partie des sociétés retenues. En effet, les juges constatent que l'avis d'appel d'offres ne dénonçait pas clairement et sans ambiguïté la fin du contrat et retiennent alors 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.

Les juges évaluent la durée suffisante du préavis à douze mois au regard de la durée de la relation (dix neuf ans).

Décision antérieure : T. Com. Paris, 22 février 2007

T. Com. Bobigny, 19 avril 2011, RG n° 2011F00223

Secteur d'activité : fret aérien

La durée de préavis suffisante pour une relation de plus de deux années doit être fixée à trois mois, le préavis de quinze jours étant, par conséquent, insuffisant.

CA Paris, 18 mai 2011, RG n° 08/10078

Secteur d'activité : commerce d'équipements de bureaux, imprimantes et photocopieuses

Les magistrats ne sont pas tenus par le délai de préavis minimum contenu dans un contrat cadre mais doivent prendre en considération la relation commerciale et les circonstances de l'espèce.

Pour une relation de 4 ans, le préavis aurait dû être de 6 mois et non de 45 jours.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 22 avril 2008

CA Rennes, 24 mai 2011, RG n° 10/01286

Secteur d'activité : contrat de maintenance industrielle-tournage-fraisage

Pour apprécier le caractère suffisant du préavis, il faut prendre en compte la durée de la relation commerciale, l'importance du courant d'affaires ainsi que les difficultés éventuelles à retrouver de nouveaux partenaires dans le secteur économique considéré. En l'espèce, pour une relation ayant durée plus de dix ans dans le secteur agroalimentaire, le délai préavis aurait dû être d'au moins un an et non de 7 mois.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 4 février 2010

CA Paris, 3 juin 2011, RG n° 09/09940

Secteur d'activité : contrat de franchise en matière de location de véhicules

La durée du préavis doit être appréciée au regard de la durée de la relation commerciale, de la difficulté pour la victime de retrouver un contrat de même nature, notamment au regard d'une clause de non concurrence post-contractuelle insérée dans le contrat. En présence d'un contrat de franchise comportant un clause de non concurrence et dont la durée de la relation est de douze ans, le préavis suffisant était de six mois.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 11 mars 2009

CA Montpellier, 28 juin 2011, RG n° 10/04997

Secteur d'activité : contrat de distribution exclusive de matériels agricoles

Un contrat de concession exclusive fut conclu entre un fabricant de matériel agricole et un distributeur. Le promoteur du réseau décida de réorganiser son réseau en faisant de ses concessionnaires des distributeurs. Suite à des mécontentements, le distributeur adressa un courrier à son fournisseur afin d'obtenir des explications. Ce dernier s'expliqua, invoquant une simple omission et le rassura en lui signifiant que cela ne remettait pas en cause la reconduction du contrat l'année suivante. Neuf mois après, le fournisseur notifia à son distributeur la fin de la relation dans un délai de sept mois. La cour devait se prononcer sur le caractère suffisant du délai de préavis de sept mois accordé par le fournisseur à son distributeur au regard de la durée de leur relation (15 ans). Pour ce faire, elle apprécie l'ensemble de la relation ainsi que les espérances légitimes du distributeur quant au renouvellement de son contrat. Or, les juges constatent qu'à la lecture du courrier du fournisseur et de son assurance quant au renouvellement du contrat, le distributeur pouvait légitimement s'attendre au renouvellement de son contrat. En égard à ces constatations, le délai de préavis suffisant aurait dû être de treize mois et non de sept. Par ailleurs, les magistrats prennent le soin de rappeler que le respect des commandes, par le fournisseur, du distributeurs pendant la durée du préavis ne saurait en aucun cas de nature à remettre en cause son intention de cesser les relations.

Décision antérieure : T. Com., 14 juin 2010

CA Rennes, 28 juin 2011, RG n° 10/00903

Secteur d'activité : contrat de franchise, produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

La Cour estime qu'au regard de la durée de la relation (15 ans), de l'importance du courant d'affaires, de la notoriété des produits fournis par le franchiseur et de la quasi exclusivité que le franchisé avait consentie au franchiseur, le préavis contractuellement fixé de 6 mois était insuffisant et retient comme délai de préavis suffisant un an.

Décision antérieure : T. Com. Vannes, 4 décembre 2009

CA Paris, 14 septembre 2011, RG n° 10/03068

Secteur d'activité : produits et services de téléphonie mobile

La société de téléphonie a brutalement rompu la relation commerciale établie avec les distributeurs en leur notifiant le retrait des codes de leurs points de vente moyennant un préavis d'un mois, puisqu'au regard de « la durée de la relation commerciale et du chiffre d'affaires imposé sur les produits (de la société de téléphonie) à hauteur d'au moins 60 % du chiffre d'affaires total », le préavis aurait dû être d'une durée de 6 mois.

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

CA Lyon, 21 octobre 2011, RG n° 10/06963

Secteur d'activité : prestation d'entretien de lignes industrielles

« La durée des relations commerciales, de près de 20 années, et la part des commandes [de l'auteur de la rupture] dans le chiffre d'affaires [de la victime], de l'ordre des 2/3 [...] auraient justifié un préavis de six mois pour permettre à celle-ci de rechercher de nouveaux partenaires », délai supérieur au préavis effectivement accordé, de 18 jours pour un contrat et de 3 mois et 12 jours pour un second.

Décision antérieure : T. Com. Bourg-en-Bresse, 10 septembre 2010

Com., 2 novembre 2011, RG n° 10-25323

Secteur d'activité : fourniture en immobilier

« La conclusion d'un accord interprofessionnel ne dispense pas la juridiction d'examiner si le préavis, qui respecte le délai minimal fixé par cet accord, tient compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances de l'espèce, notamment de l'état de dépendance économique de l'entreprise évincée ».

Décision antérieure : CA Orléans, 16 septembre 2010

CA Orléans, 3 novembre 2011, RG n° 11/00678

Secteur d'activité : fabrication de housses en tissu

Une société met fin aux relations commerciales qu'elle entretenait avec un fabricant de housses en tissu pour canapés, en lui accordant un préavis d'une durée de 3 mois et en invoquant des coûts de fabrication trop élevés et

des problèmes de qualité de confection. Étant considéré que l'auteur de la rupture aurait dû « respecter un délai de prévenance suffisant pour permettre à sa sous-traitante de pallier les inconvénients de la perte du marché et prendre ses dispositions pour réorganiser son activité ou rechercher de nouveaux débouchés », le préavis de trois mois accordé en l'espèce est jugé insuffisant, indépendamment de tout accord qui aurait pu être trouvé entre les parties relativement à cette durée. Les juges fixent la durée du préavis à 12 mois.

Décisions antérieures : le jugement du Tribunal de commerce de Châteauroux du 25 février 2009 est confirmé par la Cour statuant sur renvoi après cassation d'un arrêt rendu le 26 novembre 2009 par la Cour d'appel de Bourges (Cass. com., 18 janvier 2011).

CA Paris, 7 décembre 2011, RG n° 08/05128

Secteur d'activité : prestation d'expertise automobile

Le respect d'un préavis de deux mois pour une relation de 28 ans est insuffisant, un préavis de deux ans aurait dû être respecté.

Décision antérieure : TGI Paris, 22 janvier 2008

CA Rouen, 14 décembre 2011, RG n° 11/00634

Secteur d'activité : entreprise générale de bâtiment, sous traitance

Pour une relation de cinq ans, le préavis aurait dû être de 6 mois, peu important que le préavis contractuel fut de 60 jours, en raison, d'une part, de ladite durée de la relation et, d'autre part « *et plus encore, de la part importante que représentaient [pour l'intéressé] les relations contractuelles* », à savoir entre 86 et 97% de son chiffre d'affaires.

Décision antérieure : T. Com. Dieppe, 28 décembre 2008

Évaluation du préjudice

CA Montpellier, 11 janvier 2011, RG n° 10/05625

Secteur d'activité : Transport de machines

Le montant de la réparation due à la suite d'une rupture brutale ne se limite pas à l'indemnisation du seul délai de préavis mais inclut également les dommages annexes consécutifs à la brutalité de la rupture.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 17 septembre 2008

CA Paris, 04 mars 2011, RG n° 09/22982

Secteur d'activité : Négociation d'emplacements publicitaires dans des journaux français pour le compte d'hôtels italiens

Le préjudice subi résultant non de la rupture des relations commerciales mais de son caractère brutal, il importe peu que le chiffre d'affaires de la victime ait peu ou pas diminué consécutivement à celle-ci dès lors qu'il a nécessairement été amputé de celui qui aurait dû être réalisé pendant la période de préavis. En outre, ce préjudice ne saurait être évalué sans tenir compte des charges d'exploitation.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 13 octobre 2009

CA Saint-Denis, 07 mars 2011, RG n° 10/00390

Secteur d'activité : Distribution exclusive de vêtements

Le préjudice subi doit être calculé à l'aune du chiffre d'affaires au moment de la rupture entre les parties dès lors que la victime de la rupture l'a souhaité extrêmement bas.

Décision antérieure : T. Com. Saint-Denis, 26 novembre 2009

CA Montpellier, 5 avril 2011, RG n° 10/04617 à développer : quelle est l'évaluation faite en 1^{er} ressort ?

Secteur d'activité : contrat d'édition d'ouvrages

Les juges d'appel s'en rapportent à l'évaluation des juges de première instance en déclarant que « la Cour approuve et adopte l'évaluation du dommage causé à la victime fixée par les premiers juges à la somme de 7.381,56 € ». La cour ne développe aucunement l'argumentation retenue en première instance.

Décision antérieure : T. Com. Montpellier, 26 avril 2010

CA Versailles, 6 avril 2011, RG n° 10/02304

Secteur d'activité : édition, commercialisation et distribution de produits et services, de loisirs, de fidélisation et

de communication.

Les magistrats confirment l'ordonnance déférée enjoignant, sous astreinte, le fournisseur à l'origine d'une rupture brutale d'honorer la commande passée par son partenaire et de poursuivre la relation avec son partenaire jusqu'à l'arrivée du terme du préavis qu'elle a fixé au 31 mai, soit trois mois et demi, au regard de l'ancienneté de la relation et des délais en usage.

Décision antérieure : TGI Versailles, 10 mars 2010

CA Nancy, 11 avril 2011, RG n° 09/01972

Secteur d'activité : contrat de transport routier

Les juges déclarent que la victime d'une rupture des relations ne peut demander à la fois une indemnité pour la résiliation du contrat et une indemnité pour la rupture brutale des relations commerciales établies entre les parties, au motif que la rupture du contrat ne peut être indemnisée deux fois et retiennent pour l'indemnisation la rupture brutale.

Décision antérieure : TGI Briey, 27 juillet 2009

CA Montpellier, 21 juin 2011, RG n° 10/03569

Secteur d'activité : contrat de transport routier de marchandises

Il n'y a pas lieu d'indemniser au titre de l'article L442-6, I 5° C. com. une société victime d'une rupture brutale dès lors qu'elle se voit indemniser au titre d'une résiliation fautive d'un contrat à durée déterminée.

Décision antérieure : T. Com. Perpignan, 27 avril 2010

CA Douai, 28 juin 2011, RG n° 10/01236

Secteur d'activité : contrat de location de locaux

Pour le calcul du montant de l'indemnisation due par l'auteur d'une rupture brutale, les juges constatent que cette activité ne représentée qu'une partie de l'activité de la victime et que, dès lors, le montant du préjudice résultant de la brutalité de la rupture ne pouvait en être qu'affecté.

Décision antérieure : T. Com. Boulogne sur Mer, 20 janvier 2010

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

Perte de la marge brute que la victime pouvait escompter

CA Lyon, 28 janvier 2011, RG n° 10/00271

Secteur d'activité : Fabrication de jouets

Le préjudice subi s'entend de la marge brute que la victime aurait été en droit d'escompter de la relation commerciale établie pendant la durée du préavis nécessaire à sa rupture.

Décision antérieure : T. Com. Bourg-en-Bresse, 7 juillet 2006

CA Paris, 24 mars 2011, RG n° 07/07337

Secteur d'activité : contrat de référencement formation en langues

Les juges évaluent la durée suffisante du préavis à douze mois au regard de la durée de la relation (dix neuf ans) et allouent à la victime de la rupture la somme de 200 000 euros eu égard à la perte de la marge brute qu'elle a du supporter.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 22 février 2007

CA Reims, 4 avril 2011, RG n° 10/03408

Secteur d'activité : contrat de distribution exclusive de piscines

Les juges évaluent le montant du préjudice par rapport à la perte de sa marge brute qu'il aurait réalisé pendant le préavis de 6mois auquel il pouvait prétendre, soit à la somme de 137 168 euros.

Décision antérieure : T. Com. Troyes, 22 novembre 2010

CA Versailles, 7 avril 2011, RG n° 09/05360

Secteur d'activité : développements photographiques argentiques et numériques

Pour évaluer l'indemnisation de la victime d'une rupture brutale, les juges retiennent comme base du calcul la marge nette réalisée sur son chiffre d'affaires mensuel avec son partenaire et multiplie cette somme par la durée

du préavis dont elle aurait dû bénéficier, soit 51 523,50 euros.

Décision antérieure : T. Com. Pontoise, 14 mai 2009

CA Paris, 8 avril 2001, RG n° 08/19991

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, audit environnement et qualité

Les magistrats apprécient le préjudice du prestataire au regard du taux de marge brute qu'il aurait dégagé s'il avait bénéficié du préavis d'un an et accordent 33 000 euros de dommages-intérêts.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 23 septembre 2008

CA Paris, 28 avril 2011, RG n° 08/18618

Secteur d'activité : contrat de fourniture de produits de haute technologie destinés aux télécommunications

Pour évaluer le montant du préjudice les magistrats retiennent la perte de marge brute durant le préavis qui aurait dû être respecté et fixe la somme des dommages-intérêts à 442 800 euros. Ils rappellent que la victime d'une rupture ne peut obtenir réparation que du préjudice entraîné par le caractère brutal de la rupture et non du préjudice découlant de la rupture elle-même.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 2 septembre 2008

CA Colmar, 17 mai 2011, RG n° 1 A 09/00510

Secteur d'activité : contrat de fourniture exclusive de poudre de lavage

Le préjudice occasionné par une rupture brutale des relations commerciales établies correspond à la marge brute que la victime aurait dégagée durant la période du préavis si elle avait continué à fournir sa cliente. Le montant des dommages-intérêts est évalué à la somme de 434.638 €.

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 20 novembre 2008

CA Paris, 18 mai 2011, RG n° 08/10078

Secteur d'activité : commerce d'équipements de bureaux, imprimantes et photocopieuses

La victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies a droit à une indemnité correspondant à la marge brute qu'elle aurait été en droit d'attendre de la poursuite de son activité pendant le délai de préavis suffisant, soit 18 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 22 avril 2008

CA Lyon, 26 mai 2011, RG n° 09/07964

Secteur d'activité : fabrication et commercialisation d'aciers pour l'industrie des moules

Le fournisseur ayant rompu le contrat immédiatement alors qu'il aurait dû respecter un préavis de douze mois est condamné au paiement de 188 000 euros, correspondant au préjudice du distributeur calculé sur la perte de marge brute subie par ce dernier sur cette durée, en fonction de la moyenne des chiffres d'affaires réalisés sur les quatre ans de collaboration. En revanche le distributeur doit être débouté de sa demande complémentaire en réparation, portant sur un différentiel de volume des ventes des produits du fournisseur par rapport à un nouveau produit qu'il a mis sur le marché, ce préjudice étant lié à la rupture d'un partenariat, par nature non définitivement acquis, et non au caractère brutal de cette rupture.

Décision antérieure : T. com. Bourg-en-Bresse, 20 novembre 2009

CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 08/10448

Secteur d'activité : contrat de sous traitance de transport routier de marchandises

À la suite de la constatation de l'existence d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L 442-6, I 5° C. com., les juges fixent le montant du préjudice en référence à la seule marge brute qui aurait été acquise par le sous traitant s'il avait bénéficié d'un préavis suffisant.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 16 avril 2008

CA Amiens, 14 juin 2011, RG n° 10/00406

Secteur d'activité : contrat de production d'œufs

Un producteur d'œufs à l'origine d'une rupture brutale du contrat de production le liant à une société depuis 8 ans est condamné à indemniser le préjudice correspondant à la marge brute que la victime aurait réalisée si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant fixé par la juridiction à 23 semaines.

Décision antérieure : TGI Beauvais, 4 janvier 2010

CA Grenoble, 16 juin 2011, RG n° 09/01943

Secteur d'activité : contrat de transport

Pour une relation établie sur une période de 20 mois le préavis aurait dû être de un mois, le préjudice en résultant est évalué à la somme de 1 360 euros correspondant à la perte de marge brute durant cette période.

Décision antérieure : T. Com. Romans, 15 avril 2009

CA Paris, 1er septembre 2011, RG n° 08/22974

Secteur d'activité : contrat de transport de marchandises

La victime d'une rupture brutale doit être indemnisé de son préjudice correspondant à la perte de marge brute qu'elle aurait réalisée si elle avait bénéficié d'un préavis suffisant et non à la perte de chiffre d'affaires, soit la somme de 15.000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Joigny, 22 octobre 2008

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 10/11197

Secteur d'activité : vente de voyage

Les juges d'appel adoptent l'estimation des premiers juges retenant un préjudice correspondant à la perte des commissions de 14 % sur le chiffre d'affaires et relèvent que « *si la perte sèche liée à l'amortissement du coût de la structure commerciale mise à profit pour accroître le volume des ventes des produits [litigieux] peut être pris en considérations dans le cadre du préjudice résultant de la brusque rupture des relations commerciales, encore aurait il fallu que [le demandeur] en apporte la preuve de leur existence et de leur ampleur* », ce que ne constitue pas un simple tableau établi par ses soins.

Préjudice évalué à 231 532, 42 euros.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 1^{er} avril 2010

CA Pau, 12 septembre 2011, RG n° 10/03373

Secteur d'activité : prestation de services, entreprise artisanale de maçonnerie, carrelage

Le préjudice indemnisable ne correspond pas au chiffre d'affaires « *mais tout au plus à la marge bénéficiaire* » qui aurait pu être réalisée. Les juges tiennent encore compte des « *risques* » pris par le demandeur « *en ne cherchant pas à diversifier sa clientèle* », la dépendance de celui-ci ne résultant pas d'une exclusivité, de telle sorte que la réalisation de « *la presque totalité de son chiffre d'affaires avec un seul client est fautive* ». Le préjudice est réduit en conséquence.

Préjudice évalué à 2 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Pau, 6 juillet 2010

CA Aix-en-Provence, 15 septembre 2011, RG n° 10/04725

Secteur d'activité : prestation de service de nettoyage de bateau

Le préjudice indemnisable « *ne peut être égal à la perte du chiffre d'affaires attendu mais correspond à la perte de la marge brute* ». En l'absence d'engagement sur un nombre précis de commande, les factures permettent d'établir une moyenne des commandes passées l'année précédente sur la période litigieuse, à laquelle sera appliquée la marge réalisée. Le demandeur ne peut toutefois prétendre « *en sus au remboursement de frais constituant des charges déduites du chiffres d'affaires pour le calcul de la marge, alors au demeurant que le matériel acquis pouvait être utilisé dans le cadre d'autres marchés* ».

Préjudice évalué à 6 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 5 janvier 2010

CA Lyon, 30 septembre 2011, RG n° 09/07108

Secteur d'activité : distribution de vins

L'évaluation du préjudice résulte de l'application de la marge brute, identifiée par rapport à celle de l'année précédant la rupture, sur la durée du préavis qui aurait dû être respecté.

Préjudice évalué à 40 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Lyon, 10 novembre 2009

CA Aix-en-Provence, 5 octobre 2011, RG n° 10/03682

Secteur d'activité : distribution d'éléments de tuyauterie

Le préjudice s'analyse en la perte du gain qui pouvait être attendu durant le préavis qui aurait dû être accordé. Le taux de marge moyen de 20% invoqué par la demanderesse n'étant pas étayé, un taux ramené à 15 % sera retenu et appliqué durant la durée de préavis retenu sur la base de la moyenne des chiffres d'affaires réalisés durant les trois derniers exercices complets.

Préjudice évalué à 190 000 euros.

Décision antérieure : T. com. Marseille, 9 décembre 2009

CA Aix-en-Provence, 6 octobre 2011, RG n° 10/04788

Secteur d'activité : communication et marketing

« *Le préjudice résultant du caractère brutal de la rupture, consistant en la perte de chance de percevoir la marge brute attendue de la poursuite des relations, seule indemnisable, sera fixé compte tenu du chiffre d'affaires réalisé sur 13 mois [la durée de la relation] ».*

Préjudice évalué à 15 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Grasse, 7 décembre 2009

CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085

Secteur d'activité : distribution de produits cosmétiques et de pharmacie

« *Si le courant d'affaires entre les deux sociétés était variable d'une année à l'autre au début de la relation, force est de constater que le chiffre d'affaires [...] connaissait une progression linéaire constante »*, de telle sorte que pour évaluer le préjudice, « *il y a lieu de prendre en considération le chiffre d'affaires annuel moyen des deux dernières années de la relation* » et, d'appliquer à cette moyenne la durée de préavis de 6 mois en calculant l'indemnité réparatrice sur la base d'une marge brute moyenne de 50 %.

Préjudice évalué à 5 723 euros.

Décision antérieure : T. Com. Antibes, 5 février 2010

CA Lyon, 21 octobre 2011, RG n° 10/06963

Secteur d'activité : prestation d'entretien de lignes industrielles

« *La perte de marge qui avait une chance d'être réalisée pendant la durée du préavis ne peut être calculée que sur la marge réalisée la dernière année des relations contractuelles* », cette marge annuelle étant ramenée prorata temporis à la durée du préavis.

Préjudice évalué à 8 715 euros.

Décision antérieure : T. Com. Bourg-en-Bresse, 10 septembre 2010

CA Paris, 26 octobre 2011, RG n° 09/10971

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

« *La réparation intégrale du préjudice impose de prendre en compte la marge commerciale brute dont la victime du dommage a été privée durant la période du préavis* ». Dès lors, le chiffre d'affaires moyen mensuel réalisé pendant les cinq années ayant précédé la rupture d'une relation de 10 années sera retenu et appliqué à la durée de préavis, alors que le « *taux de marge brute afférent au secteur d'activité doit être évalué à 40%* ».

Préjudice évalué à 8 060 euros.

Décision antérieure : T. Com. Bobigny, 7 avril 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

« *Le préjudice subi est celui de la perte de la marge brute pendant la durée du préavis* » qui aurait dû être respecté. Si le client ne démontre pas qu'il aurait confié au prestataire de nouvelles commandes, hormis celles enregistrées après la rupture et dont le prestataire fait état, il convient encore de tenir compte des prestations accomplies par ce dernier postérieurement à la rupture et qui lui ont été payées.

Préjudice évalué à 486 800 euros.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

CA Grenoble, 27 octobre 2011, RG n° 09/01850

Secteur d'activité : location de véhicule avec chauffeur

Le préjudice résulte de la perte de marge brute durant le préavis éludé. La marge brute de 40% sera donc appliquée pendant la période de préavis, compte tenu du chiffre d'affaires réalisé avec le partenaire, calculé par

une addition de l'ensemble des sommes facturées durant la relation de 17 mois. « *Par ailleurs, [la demanderesse] a été contrainte à chercher de nouveaux marchés dans des conditions défavorables, ce qui lui a également causé un préjudice* », évalué à 2 600 euros.

Préjudice évalué à 10 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Grenoble, 13 février 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/05259

Secteur d'activité : distribution de produits informatiques

Pour l'évaluation du préjudice subi en raison d'une rupture partielle, « *il convient de tenir compte de l'évolution du chiffre d'affaires entre les deux sociétés en baisse continue, bien avant cette rupture partielle et pour des motifs dont il n'est pas établi qu'ils aient été imputables [au fournisseur auteur de la rupture]* ».

Préjudice évalué à 240 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 15 juin 2010

CA Paris, 7 décembre 2011, RG n° 08/05128

Secteur d'activité : prestation d'expertise automobile

L'indemnité qui tend à réparer le préjudice correspond à la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires qui aurait dû être perçu si un préavis conforme aux usages avait été consenti. « *Dans le cas de prestation intellectuelles sans achat de matières premières ni de marchandises destinées à la revente, il y lieu de considérer que la marge brute sur el chiffre d'affaires correspond au chiffre d'affaires lui-même* ». Le chiffre d'affaires des deux années antérieures à la rupture sert alors de base d'évaluation.

Préjudice évalué à 64 264 euros.

Décision antérieure : TGI Paris, 22 janvier 2008

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595

Secteur d'activité : prestation de services, communication

En raison de la rupture brutale des contrats ADSENSE et ADWORDS, l'indemnisation ne sera que celle de la perte de marge brute sur le préavis qui aurait dû être accordé, celui-ci étant fixé, pour une relation de quatre mois, à huit jours.

Préjudice évalué à 42 492, 41 euros.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 23 mai 2011

CA Versailles, 29 novembre 2011, RG n° 10/08144

Secteur d'activité : collecte et transport de prélèvements médicaux

Il convient de réparer uniquement le préjudice résultant de la brusque rupture dont le montant tient compte du chiffre d'affaires réalisé par la victime au cours des 12 derniers mois, « *de la marge brute dont elle aurait bénéficié au cours de trois mois de préavis* » et des frais qu'elle a continué à supporter durant cette période, soit 48 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Pontoise, 23 septembre 2010

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

« *Le préjudice doit être calculé en fonction du chiffre d'affaires réalisé, de la situation économique du prestataire à l'époque de la résiliation et de la marge brute qu'aurait permis de dégager la persistance des commandes pendant le préavis de six mois* ».

Préjudice évalué à 510 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

CA Versailles, 6 décembre 2011, RG n° 11/02110

Secteur d'activité : transport de marchandises

L'indemnisation s'entend de la perte d'une chance de réaliser la même marge brute que celle obtenue au cours des années précédentes et sera évaluée à 70 000 euros.

Décision antérieure : CA Nîmes, 10 mars 2011, infirmant une exception d'incompétence.

CA Rouen, 14 décembre 2011, RG n° 11/00634

Secteur d'activité : entreprise générale de bâtiment, sous-traitance

Si la marge brute est effectivement une base de calcul, « elle ne peut être utilement exploitée qu'en comparant la marge brute contemporaine de la rupture [...] » avec celle arrêtée onze mois après, à la date d'ouverture d'un redressement judiciaire. La différence entre les deux marges permet de dégager un chiffre qui sera multiplié par le nombre de mois de préavis accordé. Le préjudice est évalué à 71 500 euros.

Décision antérieure : T. Com. Dieppe, 28 décembre 2008

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

CA Rennes, 24 mai 2011, RG n° 10/01286

Secteur d'activité : contrat de maintenance industrielle-tournage-fraisage

La rupture brutale des relations commerciales établies ouvre droit à une indemnisation correspondant aux gains manqués pendant la durée du préavis qui aurait dû être respectée.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 4 février 2010

CA Pau, 31 août 2011, RG n° 09/03608

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, gardiennage

L'indemnisation du dommage n'est pas exactement équivalente au gain manqué durant le délai de 6 mois de préavis mais dépend des conséquences concrètement dommageables de la rupture brutale n'ayant pas permis à la société victime de se réorganiser ou de trouver utilement de nouveaux marchés dans un délai raisonnable.

Décision antérieure : T. Com. Pau, 8 septembre 2009

CA Pau, 22 décembre 2011, RG n°10/03384

Secteur d'activité : contrat de sous traitance de transport routier express

La réparation du préjudice subi afférent à la rupture abusive des relations commerciales établies ne peut correspondre à la perte de marge brute sur un mois déterminé mais doit s'apprécier en fonction de la marge bénéficiaire qui aurait été réalisée au cours du préavis raisonnable dont la victime a été privée.

Décision antérieure : T. Com Dax, Pau, 22 juin 2010

Perte de chance

CA Lyon, 13 juillet 2011, RG n°09/06050

Secteur d'activité : contrat de fourniture

En présence d'une activité variable, le préjudice subi par la société victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies doit être évalué non pas sur la perte de marge brute mais sur la perte de chance de réaliser une marge. En l'espèce, la société victime a été frustrée de la chance de réaliser une marge sur des commandes qui n'étaient garanties ni sur le plan juridique ni sur le plan économique.

Décision antérieure : TGI Lyon, 24 septembre 2009

Perte du chiffre d'affaires

CA Versailles, 10 mars 2011, RG n° 08/00072

Secteur d'activité : Distribution de produits

Le préjudice subi se décompose en l'espèce en la perte d'un chiffre d'affaires certain et celle d'un chiffre d'affaires éventuel résultant notamment de la perte de chance de conquérir d'autres clients sur les ressorts géographiques considérés. L'évaluation de ce préjudice doit en outre tenir compte des périodes de référencement.

Décision antérieure : T. Com. Versailles, 10 octobre 2007

CA Pau, 16 mai 2011, RG n° 10/02116

Secteur d'activité : contrat de prestation de services, peinture en bâtiment

L'évaluation du préjudice tient compte non de la perte de marge brute durant la période du préavis qui aurait dû être respectée mais de la perte du chiffre d'affaires durant cette même période.

Décision antérieure : TGI Pau, 14 avril 2010

CA Paris, 31 mai 2011, RG n° 10/08123

Secteur d'activité : distribution de produits de téléphonie mobile

La rupture, par sa brutalité et l'immédiateté de ses conséquences, la nature de l'activité et l'importance du chiffre d'affaires réalisé avec l'auteur, n'a pas permis au distributeur de mettre en place d'autres réseaux et de rechercher d'autres partenaires, ce qui l'a conduit au dépôt de bilan.

L'auteur de la rupture doit alors réparer le préjudice représenté par l'insuffisance d'actif, évalué à 12 millions d'euros.

Décision antérieure : rendu sur renvoi après Cass. com., 13 avril 2010, cassant CA Paris, 26 novembre 2008, sur appel de T. com. Paris, 27 mars 2006, confirmation du jugement de 1re instance.

CA Aix en Provence, 1er juin 2011, RG n° 10/0144

Secteur d'activité : contrat de prestation de services

La Cour, après avoir constaté l'existence de relations commerciales établies en ne se fondant que sur la durée de la relation (12 ans), estime que la durée du préavis dont aurait pu prétendre M. S. était de une année. Les magistrats n'apportent pas de détails quant au quantum du préavis et décident que le préjudice à indemniser correspond à une année de chiffre d'affaires soit 6 000 euros.

Décision antérieure : TGI Aix en Provence, 12 novembre 2009

CA Paris, 22 juin 2011, RG n° 09/14691

Secteur d'activité : fabrication et pose de panneaux publicitaires

Pour calculer le montant de l'indemnisation dû à la victime d'une rupture brutale, il faut tenir compte du chiffre d'affaires réalisé avec l'auteur de la rupture et les charges variables supportées par la victime.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 25 mai 2009

Frais engagés

CA Aix-en-Provence, 2 mars, RG n° 10/01905

Secteur d'activité : Mise à disposition des entreprises de véhicules de transport avec chauffeurs

S'agissant de la rupture brutale d'une relation de cinq ans par laquelle une société de transport met à la disposition d'une entreprise des véhicules avec chauffeurs, les juges déterminent le montant de l'indemnité réparatrice du préjudice en tenant compte de la perte de marge brute, des salaires des chauffeurs inemployés et de l'amortissement des véhicules mis exclusivement à la disposition du partenaire.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 12 janvier 2010

CA Aix-en-Provence, 13 octobre 2011, RG n° 10/04085

Secteur d'activité : distribution de produits cosmétiques et de pharmacie

Le fournisseur victime d'une rupture brutale, qui ne justifie d'aucun coût de stockage et ne démontre pas davantage qu'il n'a pu reconstituer une clientèle et écouler son stock de produits susceptible d'être revendu, sera débouté de sa demande de préjudice lié au stock, à la main d'œuvre en vue du stockage et aux démarches effectuées pour passer les commandes de matière première.

Décision antérieure : T. Com. Antibes, 5 février 2010

CA Lyon, 21 octobre 2011, RG n° 10/06963

Secteur d'activité : prestation d'entretien de lignes industrielles

« Le coût des licenciements, qui est une conséquence de la rupture et non de la brutalité de la rupture, ne constitue pas un préjudice indemnisable à ce titre. Le caractère vexatoire de la rupture n'est pas démontré. La demande de dommages et intérêts pour préjudice moral sera donc rejetée ».

Décision antérieure : T. Com. Bourg-en-Bresse, 10 septembre 2010

CA Versailles, 27 octobre 2010, n° RG 10/07215

Secteur d'activité : distribution de peinture par fournisseur référencé

Si le seul préjudice indemnisable résulte du caractère brutal de la rupture et ne peut être étendu à celui résultant de cette rupture, cela n'exclut pas une indemnisation pour reprise des stocks, évaluée judiciairement sachant « qu'au titre de l'importance du stock restant, [la demanderesse] ne fournit aucun élément pertinent sur la durée nécessaire à son écoulement et des renseignements fluctuants sur sa quantité [...] justifiant l'estimation fixée dans

le jugement à la somme de 20 000 euros ».

Préjudice total évalué à 48 348 euros.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 14 septembre 2010

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595

Secteur d'activité : prestation de services, communication

Suite à la rupture des contrats ADSENSE et ADWORDS, le client sera débouté de sa demande en indemnisation des investissements réalisés, ceux-ci se rattachant non à l'absence de préavis mais à la rupture elle-même.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 23 mai 2011

Préjudice d'image, désorganisation

CA Rennes, 04 janvier 2011, RG n° 09/07515

Secteur d'activité : Distribution exclusive de produits alimentaires

Les juges d'appel écartent l'octroi de dommages-intérêts venant réparer l'atteinte à l'image commerciale qu'avaient retenu les juges de première instance, estimant que si certains clients se sont détournés de la victime, il ne s'agit là que d'une conséquence de la rupture mais pas de sa brutalité.

Décision antérieure : T. Com. Nantes, 8 octobre 2009

CA Colmar, 17 mai 2011, RG n° 1 A 09/00510

Secteur d'activité : contrat de fourniture exclusive de poudre de lavage

La victime d'une rupture brutale ne peut solliciter la réparation de ses préjudices consécutifs à la perte de compétitivité de son usine, à la restructuration de son usine ou à une prétendue altération de son image dès lors que ces préjudices découlent de la rupture elle-même et non du caractère brutal.

Décision antérieure : TGI Strasbourg, 20 novembre 2008

CA Paris, 8 septembre 2011, RG n° 10/11197

Secteur d'activité : vente de voyage

Est refusé le « *préjudice commercial et d'image* », en ce qu'ils ne résultent pas du caractère brutal de la rupture, alors qu'ils ne sont pas davantage démontrés.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 1^{er} avril 2010

Partenaire en état de dépendance économique et inefficacité de l'état de dépendance économique

CA Paris, 9 juin 2011, RG n° 09/16011

Secteur d'activité : contrat d'édition de pages publicitaires

Ayant constaté que la victime de la rupture était placé dans une situation de dépendance économique, les juges apprécient le montant du préjudice subi par le prestataire au regard de la marge brute bénéficiaire qu'il était en droit d'attendre s'il avait bénéficié d'un délai de préavis suffisant et déclarent que la marge brute correspond à la différence entre le chiffre d'affaires et les achats consommés, soit en l'espèce à la somme de 24 988,74 euros.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 juin 2009

CA Pau, 12 septembre 2011, RG n° 10/03373

Secteur d'activité : prestation de services, entreprise artisanale de maçonnerie, carrelage

L'artisan « a pris un risque en ne cherchant pas à diversifier sa clientèle. Son état de dépendance [...] n'a pas été imposé par [le client] en vertu d'une exclusivité même informelle [...]. L'acceptation de cette situation de dépendance [...] est fautive ». Par ailleurs, n'ayant pas répondu à l'appel d'offre, les dommages et intérêts qui lui sont dus au titre de la rupture brutale « *doivent être limités à la somme de 2 000 euros* ».

Décision antérieure : T. Com. Pau, 6 juillet 2010

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

Dès lors que la cliente « *ne pouvait ignorer cette dépendance alors qu'elle savait, compte tenu de l'étroitesse de la relation commerciale, que [son prestataire] était une petite structure* » et « *n'étant nullement démontré que [le prestataire] se serait volontairement mis en situation de dépendre uniquement [d'elle] et n'aurait pas cherché à*

trouver de nouvelles activités », il convient d'en tenir compte dans l'appréciation du préavis.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

N'est pas en état de dépendance économique le client qui n'invoque que le seul chiffre d'affaires le liant au prestataire, alors que, d'une part, aux termes de l'article L. 420-2, al. 2, cet état suppose l'absence de solutions alternatives pour le fournisseur et que, d'autre part, le « *prestataire de service en publicité pouvait démarcher d'autres clients* », ce qui a d'ailleurs été le cas.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

Autres

CA Paris, 1^{er} septembre 2011, RG n° 09/12526

Secteur d'activité : fabrication de pièces de chauffage

Si la baisse du chiffre d'affaires à la suite de la rupture démontre que l'essentiel des relations portait sur le marché rompu, il convient toutefois de déduire le marché substituant, de telle sorte que l'évaluation à 30 % de la perte résultant de la rupture proposée par la victime est retenue.

Préjudice évalué à 20 640 euros.

Décision antérieure : T. Com. Meaux, 26 mai 2009

CA Aix-en-Provence, 7 septembre 2011, RG n° 09/17983

Secteur d'activité : accord transactionnel organisant la fin des relations

Le préjudice est constitué principalement « *par le trouble commercial entraîné par l'arrêt brutal d'approvisionnement en produits de marque de distributeur et la nécessité de pallier le retrait brutal du fournisseur* ». En revanche, il ne peut être alloué de dommages-intérêts pour un préjudice financier correspondant « *à une perte de marge sur les ventes* » pour les produits commandés durant une période où des retards ont été constatés mais qui ont finalement été livrés, seul le trouble commercial causé par les retards sera réparé.

Préjudice évalué à 150 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Marseille, 15 septembre 2009

CA Paris, 6 octobre 2011, RG n° 10/07728

Secteur d'activité : négoce de bus

Un contrat de collaboration en vue de la prospection d'une clientèle rompu brutalement à la suite d'un différends relatif au paiement des honoraires, cause un préjudice au prospecteur « *qui a perdu sa crédibilité* » auprès de la clientèle prospectée « *et l'a privé, du jour au lendemain, de sa structure juridique et des moyens administratifs nécessaires à l'exercice de son activité. Un tel préjudice doit être équitablement évalué à la somme de 30 000 euros* ».

Décision antérieure : T. Com. Paris, 3 février 2010

CA Toulouse, 12 octobre 2011, RG n° 10/01339

Secteur d'activité : contrats d'entretien de locaux

Le préjudice comprend la perte des quatre mois de préavis ainsi qu'une « *indemnité pour réparer la désorganisation de l'entreprise entraînée par les circonstances de la rupture* », sans toutefois que l'absence de communication au prestataire du nom de son successeur à l'issue de la rupture de la relation n'occasionne un « *préjudice né spécialement du manquement à cette obligation d'information* ».

Préjudice évalué à 2 200 euros.

Décision antérieure : T. Com. Toulouse, 3 février 2010

CA Grenoble, 20 octobre 2011, RG n° 09/01678

Secteur d'activité : distribution de peinture

La rupture brutale et abusive des relations commerciales ayant contraint la victime « *à chercher de nouveaux fournisseurs, ce qui lui a causé une perte de temps et d'argent, et lui a en outre fait perdre deux commandes de clients [...] n'étant plus en mesure de leur fournir les produits dans des délais raisonnables* », le préjudice économique peut être, au vu de ces éléments, fixé à 10 000 euros.

Décision antérieure : T. Com. Romans, 18 mars 2009

CA Versailles, 27 octobre 2011, RG n° 10/04733

Secteur d'activité : communication et marketing

Dès lors que les lettres de licenciement démontrent que le motif économique invoqué à l'appui de ces licenciements est la réduction d'activité initiée bien avant la rupture, le préjudice invoqué lié aux licenciements ne résulte pas de la brutalité de celle-ci.

Décision antérieure : T. Com. Nanterre, 26 mai 2010

CA Grenoble, 27 octobre 2011, RG n° 09/01850

Secteur d'activité : location de véhicule avec chauffeur

Outre l'indemnisation de la marge brute durant le préavis omis, « [la demanderesse] a été contrainte à chercher de nouveaux marchés dans des conditions défavorables, ce qui lui a également causé un préjudice », évalué à 2 600 euros.

Décision antérieure : T. Com. Grenoble, 13 février 2009

CA Paris, 16 novembre 2011, RG n° 11/12595

Secteur d'activité : prestation de services, communication

Suite à la rupture des contrats ADSENSE et ADWORDS, le client sera débouté de sa demande en dispense du paiement des factures de Google pour la période litigieuse, invoquée au motif de la privation des recettes correspondantes, dès lors que l'indemnisation du préavis a précisément pour objet de prendre en compte les ressources dont elle a été privée.

Décision antérieure : T. Com. Paris, 23 mai 2011

CA Paris, 2 décembre 2011, RG n° 09/19881

Secteur d'activité : prestation de conseil en communication

Il ne peut être retenu de lien de causalité entre l'ouverture d'une procédure collective et la perte du client à l'origine de la rupture brutale dès lors que le manque à gagner lié à cette perte ne pouvait provoquer seul cette déconfiture alors que les « sommes allouées par le jugement critiqué, d'un montant très supérieur, n'ont pas été suffisantes pour permettre le redressement de cette société ».

Décision antérieure : T. Com. Paris, 10 septembre 2009

ARTICLE L. 442-6-I, 5° C. COM. : QPC

QPC Cass. com., 5 avril 2011, n° 10-25323. Il était soutenu que les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° C. com. portaient atteinte aux droits et libertés garantis par la Constitution, et plus précisément au principe de légalité des délits et des peines et au principe de liberté contractuelle, tels qu'ils résultent respectivement des articles 8 et 4 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789. La Chambre commerciale refuse cependant de renvoyer la question prioritaire de constitutionnalité au Conseil Constitutionnel. Elle estime d'abord que si cette disposition n'a pas déjà été déclarée conforme à la Constitution dans les motifs et le dispositif d'une décision du Conseil constitutionnel, elle n'est pas nouvelle dès lors qu'elle ne porte pas sur l'interprétation d'une disposition constitutionnelle dont le Conseil constitutionnel n'aurait pas encore eu l'occasion de faire application. Elle relève ensuite que les conditions d'incrimination énoncées par l'article L. 442-6-I, 5° C. com. sont dénuées d'ambiguïté, claires et précises, et que l'application des critères fixés n'est nullement livrée à l'arbitraire des juges du fond, les décisions de ces derniers étant soumises au contrôle des cours d'appel et à un contrôle de l'application de la disposition dans tous ses éléments constitutifs par la Cour de cassation. Les juges affirment enfin que « *si l'article 4 de la Déclaration de 1789 énonce le principe de la liberté du citoyen d'exercer ses droits naturels entre les seules bornes déterminées par la loi, l'article L. 442-6-I, 5° C. com. ne fait que fixer une borne à la liberté de rompre une relation contractuelle, constituée par le préjudice causé à autrui par l'abus de cette liberté* », qu'ainsi « *la question posée ne présente pas de caractère sérieux au regard des exigences qui s'attachent aux dispositions, règles et principes de valeur constitutionnelle invoqués* ».

QPC CA Paris, 18 nov. 2011, n° 11/08991, rejetant la demande de transmission de la question liée à la constitutionnalité de l'article L. 442-6-I, 5° C. com. à l'article 4 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, sur le fondement de l'article 126-5 du Code de procédure civile et de l'article 23-2-3° de l'Ordonnance n° 58-1067 du 7 novembre 1958, au motif que la Cour de cassation avait déjà été saisie de cette question, et qu'elle avait jugé dans un arrêt du 5 avril 2011 que « *si l'article 4 de la Déclaration de 1789 énonçait le principe de la liberté du citoyen d'exercer ses droits naturels entre les seules bornes déterminées par la loi, l'article L. 442-6-I, 5° C. com ne faisait que fixer une borne à la liberté de rompre une relation contractuelle, constituée par le préjudice causé à autrui par l'abus de cette liberté, de sorte que la question posée ne pose donc pas de caractère sérieux au regard des exigences qui s'attachent aux dispositions, règles et principes de valeur constitutionnelle invoqués* ». Les juges précisent que le visa de l'article 23-2-3° de l'Ordonnance n° 58-1067 du 7 novembre 1958 ne saurait être contesté au motif que les arrêts de règlements sont prohibés par l'article 5 du Code civil, « *dès lors que ce texte se borne à interdire aux juges de se prononcer par voie de disposition générale sur les causes, entendues comme des situations factuelles particulières, mais pas de motiver leur décision sur l'analyse objective d'une loi à laquelle s'est précédemment livrée la Cour de cassation sous réserve qu'aucun changement de circonstances ne soit intervenu depuis qu'elle y a procédé* », ce qui devrait conduire au rejet systématique d'une telle demande en l'absence de changement de circonstances.

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

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 4

- Cour d'appel : 1
- Cour de cassation : 4

II. Bilan

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

Aucune intervention du Ministre.

Observations générales

La violation de l'exclusivité, fondée sur l'article L. 442-6-I, 6°, suppose la démonstration de la licéité et de l'étanchéité du réseau, ainsi que de sa connaissance par celui qui y porte atteinte, directement ou indirectement.

Les faits ainsi sanctionnés caractérisent des actes de concurrence déloyale, bien que certaines décisions distinguent, au moins formellement, la violation de l'exclusivité et la concurrence déloyale. Ces actes de concurrence déloyale ne peuvent donc donner lieu à réparation sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 6° C. com. que s'il en résulte un préjudice distinct de celui, le cas échéant réparable sur le fondement de l'article L. 713-3 C. Propr. Intell.

Dans le cas contraire, l'action fondée sur l'article L. 442-6-I, 6° C. com. est rejetée comme l'illustre certaines décisions rapportées, ce qui peut expliquer en partie le faible nombre de condamnations rendues sur le fondement de ce dispositif. Au demeurant, cette situation peut également s'expliquer par le fait que l'article en cause n'est qu'une illustration de la tierce complicité permettant de sanctionner, sur le fondement du droit commun des obligations, le tiers portant atteinte à un contrat qui lui est opposable et dont la condamnation peut donc intervenir sans qu'il soit nécessaire de recourir au dispositif spécialement prévu au Code de commerce.

Le préjudice prend en considération l'atteinte portée à l'image des réseaux et leur désorganisation, ce qui conduit à prendre en considération l'importance de l'activité du distributeur hors réseau.

Référence des décisions étudiées

Cass. com., 24 mai 2011 : pourvoi n° 10-20.620 et n° 10-18.474 (2 arrêts)

Cass. com., 21 juin 2011 : pourvoi n° 09-70.304

Cass. com., 4 octobre 2011 : pourvoi n° 10-20.914

CA Paris, 28 septembre 2011, n° 09/10121

Analyse des décisions

Cass. com., 24 mai 2011 : pourvoi n° 10-20.620 et n° 10-18.474 (2 arrêts)

Secteur d'activité : Parfumerie.

Dans chacun des arrêts, un revendeur non agréé ayant revendu sans autorisation des produits CHANEL a été condamné par les juges du fond sur le fondement, d'une part, de la contrefaçon par usage illicite de marque (les juges visant l'art. L. 713-3 C. Propr. Intell.) et, d'autre part, de la contribution à la violation de l'interdiction de revente hors réseau (les juges visant l'art. L. 442-6-I, 6° C. com.) et d'actes de concurrence déloyale.

La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel en ce qu'il a condamné le revendeur sur les deux fondements, alors qu'il n'était pas démontré que le préjudice résultant des actes de concurrence déloyale, parasitisme et violation du

réseau était distinct de celui résultant des actes de contrefaçon.

Décision antérieure : CA Nancy, 25 février 2010 et CA Douai du 10 mars 2010

Cass. com., 21 juin 2011 : pourvoi n° 09-70.304

Secteur d'activité : Cosmétique.

Le promoteur d'un réseau de distribution sélective agit contre un revendeur parallèle, sur le fondement de l'art. L. 442-6-I, 6° C. com. L'action est accueillie par les juges du fond, mais la décision est cassée au motif que la licéité du réseau n'avait pas été démontrée.

Décision antérieure : CA Aix, 28 mai 2009.

Cass. com., 4 octobre 2011 : pourvoi n° 10-20.914

Secteur d'activité : Parfumerie.

Un revendeur non agréé ayant revendu sans autorisation des produits CHANEL a été condamné par les juges du fond sur le fondement, d'une part, de la contrefaçon par usage illicite de marque (les juges visant l'art. L. 713-3 C. Propr. Intell.) et, d'autre part, de la contribution à la violation de l'interdiction de revente hors réseau (les juges visant l'art. L. 442-6-I, 6° C. com.), d'actes de concurrence déloyale et de parasitisme.

La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel en ce qu'il a condamné le revendeur sur les deux fondements, alors qu'il n'était pas démontré que le préjudice résultant des actes de concurrence déloyale, parasitisme et violation du réseau était distinct de celui résultant des actes de contrefaçon.

Décision antérieure : CA Lyon, 6 mai 2010.

CA Paris, 28 septembre 2011, n° 09/10121

Secteur d'activité : Parfumerie.

Un revendeur non agréé ayant revendu par l'intermédiaire d'un site internet et sans autorisation des parfums de marque obtenus auprès de distributeurs agréés, est condamné sur le fondement de l'article L. 442-6-I, 6° C com., au motif qu'il avait ainsi participé à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite aux membres du réseau.

Le préjudice, tenant au fait de dévaloriser des produits tout en profitant de leur notoriété donne lieu à une indemnité réduite en appel au regard de la modestie de l'activité du revendeur hors réseau.

Décision antérieure : T. com. Paris, 16 mars 2009, RG n° 2008067759

**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**

Nombre total de décisions rendues : 0

**ARTICLE L. 442-6-I, 8° C. COM.
RETOUR DE MARCHANDISES OU PENALITES D'OFFICE**

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 0

**ARTICLE L. 442-6-I, 9° C. COM.
NON COMMUNICATION DE CONDITIONS GENERALES**

I. Nombre de décisions

Nombre total de décisions rendues : 0