

LES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE:

(PARTIE 3)

LA RUPTURE BRUTALE DE LA RELATION COMMERCIALE

Pour cette série consacrée aux principales pratiques restrictives de concurrence, les deux numéros précédents ont permis d'exposer l'avantage sans contrepartie puis le déséquilibre significatif. Pour terminer cette étude, le cabinet DNS vous propose un dernier gros plan sur : la rupture de la relation commerciale établie.

ans le contentieux du droit commercial, nombre de professionnels sont soucieux et sensibilisés à l'équilibre du contrat, lors de sa formation mais aussi lors de son exécution. Pourtant il existe une dernière phase qui s'avère tout aussi délicate et risquée : la rupture de la relation commerciale établie.

Un cuisiniste a confié pendant une douzaine d'années la livraison, le montage et le stockage de ses produits à une entreprise. Souhaitant s'engager avec un autre partenaire, le cuisiniste rompt le contrat à durée indéterminée la liant avec son contractant, respectant le préavis de 12 mois qui était prévu contractuellement. Estimant cette rupture trop brutale, l'entreprise chargée de la logistique et du stockage dénonçait une rupture brutale de la relation commerciale. L'analyse des juges est intéressante et illustre la nuance dont il faut faire preuve en la matière.

Si les juges ont conclu à une durée de préavis adaptée à l'ancienneté de la relation commerciale, ils ont tout de même conclu à la brutalité de la rupture. En effet, lors du préavis la relation commerciale doit continuer dans des

modalités équivalentes, et le flux d'affaire ne peut substantiellement diminuer, tel était pourtant le cas dans ce litige opposant ce cuisiniste et l'entreprise chargée de la livraison et du stockage. (CA Paris 5 septembre 2019)

Pour le commerçant, les impératifs liés à la concurrence, à l'économie du contrat, ou tout simplement à l'exercice de sa liberté économique, peuvent l'amener à rompre une relation commerciale établie. Là encore, le libéralisme à la française permet aux parties d'une relation commerciale d'y mettre fin quand elles le souhaitent. Cependant, il n'est pas possible de rompre avec son partenaire commercial de n'importe quelle des manières.

Le code de commerce est intervenu sur ce point dans son article L. 442-1, Il et prévoit l'interdiction de « rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels ». Ce nouvel article s'inscrit dans une volonté du gouvernement de rendre plus lisible





Le code de commerce prévoit l'interdiction de « rompre brutalement une relation commerciale établie sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale »

les dispositions qui encadrent ces pratiques restrictives de concurrence, face à des critiques des acteurs économiques faisant étant d'un empilement législatif.

C'est chose faite avec la loi EGALIM qui permettait au gouvernement de modifier le Code de commerce par voie d'ordonnance (n° 2019-359 du 24 avril 2019). On retrouve donc la rupture brutale de la relation de commerce établie sanctionnée au titre des pratiques restrictives de concur-

rence. Parmi ces pratiques restrictives de concurrence figurent aussi le déséquilibre significatif et l'avantage sans contrepartie (Article L.442-1, I du Code de commerce).

ENCADREMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

Cet encadrement de la rupture de la relation commerciale se justifie par un principe qui transcende le droit





des contrats dans son entier : l'exigence de bonne foi. Le principe de bonne foi s'avère être un pilier des relations commerciales et plus largement des engagements contractuels, historiquement il vient contrebalancer la diminution du formalisme juridique. Cette exigence est d'ailleurs retranscrite dans le Code Civil : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi » (article 1104 du Code Civil).

RESPONSABILITÉ ENGAGÉE

Il apparaît en effet logique d'admettre qu'un contrat puisse exister de manière consensuelle, sans autre forme ou cérémonie, sans notaire ou même sans écrit, avec en contrepartie, l'obligation pour les partenaires de faire preuve de bonne foi. Pour exemple, en matière de rupture de relation commerciale, la Cour de Cassation a entériné l'engagement de la responsabilité de l'auteur de la rupture brutale même en l'absence de contrat écrit entre les parties et du seul fait de leur pratique commerciale depuis des années. Alors, au moment de mettre fin à ce contrat, à cette relation commerciale établie, il est nécessaire pour le professionnel de se montrer diligent et de faire montre de bonne foi. A défaut, il risque de voir sa responsabilité engagée.

La question se pose donc de savoir quand la rupture d'une relation commerciale peut être sanctionnée.

UNE RELATION COMMERCIALE SUÍVIE, STABLE ET CONTINUE

D'abord le texte pose l'exigence d'une relation commerciale établie, sans pour autant qu'il y ait une définition légale de ce premier critère. La jurisprudence a été amenée à se prononcer sur la relation commerciale établie : elle doit être une relation suivie, stable et continue.

La qualification d'une relation commerciale suivie, stable et continue appartient à celui qui se prétend lésé par la rupture. Là encore, l'appréciation de ces caractères s'avère particulièrement casuistique. Par exemple, aussi surprenant que cela puisse paraître, la succession de contrats ponctuels peut permettre de qualifier cette relation commerciale établie, bien qu'elle impose logiquement pour la partie victime de la rupture une démonstration bien plus fournie devant le juge. En cas de contentieux, la première des stratégies sera donc de vérifier la teneur de la relation commerciale et d'en discuter le caractère établi. Il sera en revanche difficile de se prévaloir de l'objet du contrat, puisque toutes les relations commerciales sont concernées par une rupture abusive, aussi bien des contrats de ventes, de distribution, ou de prestation de service.

Le second critère tient ensuite à la rupture de cette relation commerciale et à sa brutalité. Cette notion de brutalité va être intimement liée à l'annonce de la rupture par l'auteur via un préavis écrit. Si ce dernier est inexistant, alors les chances de voir la responsabilité du commerçant engagée sont considérables. De la même manière, si le préavis est trop court la sanction est identique et la victime pourra se prévaloir de cette rupture soudaine. Les juges vont apprécier la brutalité de la rupture au regard de la possibilité pour la victime de se réorganiser dans un délai suffisant.

Comme le prévoit le texte, deux hypothèses de rupture sont à envisager : la rupture sera totale lorsque le commerçant met fin purement et simplement à la relation commerciale, elle sera partielle dans l'hypothèse où il va diminuer fortement le flux d'affaires. Dans le dernier cas de figure, l'auteur pourra se protéger en démontrant que la diminution du flux d'affaires est liée à des circonstances qui sont extérieures à sa volonté, et non à une stratégie économique qu'il a luimême mise en œuvre.

Aviser par écrit son partenaire commercial de la rupture s'avère donc fondamental!

Pour résumer, aviser par écrit son partenaire commercial de la rupture, s'avère donc fondamental! Il faut retenir que plus la relation commerciale s'est étendue dans le temps, plus le délai de préavis doit être conséquent. Les sanctions sont lourdes, l'auteur de la rupture devra indemniser la victime du préjudice né de la brutalité de la rupture (et non de la rupture elle-même). Les juges tiendront compte de la perte de marge brute subie au cours du préavis non effectué, et donc des économies réalisées par le partenaire commercial victime qui a dû, malgré lui, arrêter d'exécuter le contrat. Là encore, les juges vont procéder à une analyse globale de la relation commerciale pour appréhender la durée adéquate du préavis, et in fine la brutalité de la rupture. La dépendance économique, l'exclusivité des produits objets du contrat, la difficulté de renouer une relation commerciale similaire, le coût d'une reconversion, la conjoncture économique du secteur, sont autant de critères examinés et d'arguments à faire valoir en cas de litige.

DURÉE DU PRÉAVIS

Une innovation est opérée par l'ordonnance à propos du préavis suffisant, toujours dans un souci de clarté et de lisibilité pour les acteurs économiques, il est prévu qu'en « cas de litige entre les parties sur la durée du préavis, la responsabilité de l'auteur de la rupture ne peut être engagée du chef d'une durée insuffisante dès lors qu'il a respecté un préavis de dix-huit mois ». Il convient enfin de préciser que l'engagement de la responsabilité de l'auteur pour rupture brutale n'est évidemment possible que si cette rupture n'est pas liée à une inexécution du contrat ou à un cas de force majeure.

En conclusion, la relation commerciale à la manière d'une relation amoureuse peut se terminer, tantôt selon la fameuse formule « d'un commun accord », tantôt unilatéralement. Dans cette dernière hypothèse, il vaut mieux faire les choses dans les règles de l'art, au moins pour la relation commerciale, un professionnel pourra vous y aider.