



Par Julie Bariani,
avocat, STC Partners

Rupture brutale de relations commerciales établies et notion de crise économique

Par un arrêt en date du 8 novembre 2017¹, la chambre commerciale de la Cour de cassation est venue préciser les contours de la mise en œuvre de la responsabilité de l'auteur d'une rupture brutale de relations commerciales établies.

1. La prise en compte du contexte de la rupture brutale des relations commerciales établies

Le contentieux lié à la rupture des relations commerciales a donné lieu depuis de nombreuses années à une importante jurisprudence qui est venue petit à petit clarifier les conditions d'application des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce en matière de mise en jeu de la responsabilité de l'auteur d'une rupture brutale de relations commerciales établies. A cet égard, il sera rappelé que cet article dispose :

«Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le

préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions

qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée

Petit à petit, les conditions d'application des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce en matière de mise en jeu de la responsabilité de l'auteur d'une rupture brutale de relations commerciales établies se clarifient.

préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

[...]

5° 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

minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas.»

Il ressort des dispositions légales précitées que si la liberté est le principe dans le cadre des ruptures de relations commerciales,

lorsque celles-ci sont considérées comme «établies», c'est-à-dire stables, suivies et habituelles, elles ne peuvent être rompues qu'avec un préavis écrit tenant compte de leur durée.

Toutefois, par un arrêt en date du 8 novembre 2017, la chambre commerciale de la Cour de cassation reconnaît que dans un contexte particulier de crise économique, l'auteur d'une rupture de relations commerciales peut être exonéré de l'envoi d'un préavis écrit d'une durée raisonnable.

En l'espèce, une société française dont l'activité commerciale est la vente de chemises a confié la fabrication de ces dernières, depuis 2000, à une société située au Bangladesh moyennant le règlement de commissions calculées en fonction du volume des commandes.

A partir de 2008, la société donneuse d'ordre a diminué le volume de ses commandes en ne passant plus que des commandes ponctuelles, et ce jusqu'en 2010.

En janvier 2010, le fournisseur prenant acte de cette situation, a informé son partenaire qu'il allait augmenter le prix unitaire de fabrication des chemises en lui précisant que la baisse des commandes dont il était victime avait eu pour conséquence une augmentation de ses coûts de production.

A la suite de cette notification, le distributeur français a informé son fournisseur que l'augmentation du coût de production des chemises ne lui permettait plus de continuer leur partenariat.

En réponse, le fournisseur a décidé d'assigner son cocontractant en paiement de dommages et intérêts notamment sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce pour rupture brutale de relations commerciales établies.

C'est dans ce contexte que par un arrêt en date du 11 février 2016², la cour d'appel de Paris a débouté le fournisseur de l'ensemble de ses demandes.

En effet, suivant la décision des juges de première instance, la cour d'appel de Paris a considéré que le distributeur ne pouvait être contraint de maintenir son volume d'activité envers son fournisseur alors que sa propre activité diminuait et que par ailleurs, il n'avait pris aucun engagement de volume à l'égard de son partenaire et qu'en outre, il avait été lui-même victime d'une situation conjoncturelle affectant le marché du textile.

La cour d'appel a également relevé dans sa décision que le fournisseur avait proposé à son partenaire une aide financière pour faire face à la baisse de ses commissions et que cette proposition démontrait une volonté de poursuivre leurs relations commerciales.

L'ensemble de ces éléments a conduit la cour d'appel à retenir que la baisse des commandes du distributeur, relevant de la crise dans le marché du textile, n'était pas de nature à engager sa responsabilité.

Ainsi, débouté de ses demandes par les juges du fond, le fournisseur a décidé de former un pourvoi en cassation.

Dans le cadre de ce pourvoi, le fournisseur a fait notamment état du fait que son partenaire n'avait passé aucune commande pendant plusieurs mois consécutifs et qu'il avait diminué ses commandes de 75%.

Selon lui, ces éléments étaient à eux seuls caractéristiques de la brutalité de la rupture partielle des relations commerciales établies qu'il entretenait avec son cocontractant.

Cependant, par son arrêt du 8 novembre 2017, la chambre commerciale de la Cour de cassation a rejeté le pourvoi ainsi formé en précisant notamment :

– «qu'en l'état de ces constatations et appréciations, la cour d'appel a pu retenir que la baisse des commandes de la société

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation.

D, inhérente à un marché en crise, n'engageait pas sa responsabilité ;

– «qu'en l'état de ces constatations et appréciations, faisant ressortir que la situation observée en 2010 était, elle aussi, une conséquence de la crise du secteur d'activité et de l'économie nouvelle de la relation commerciale qui en était résultée, la cour d'appel, qui n'était pas tenue de procéder à d'autres recherches, a légalement justifié sa décision.»

Ce faisant, la Cour de cassation a affirmé clairement que lorsqu'une rupture brutale de relations commerciales établies est due à une crise économique qui touche un secteur particulier dans lequel exercent les deux cocontractants, celle-ci n'entraîne pas la responsabilité de son auteur.

En effet, par cet arrêt novateur, la Cour de cassation a considéré que l'auteur de la rupture peut s'exonérer de sa responsabilité sur le fondement de la réalité de sa situation économique et de celle de son cocontractant à l'exclusion du constat de l'existence d'un préavis écrit et d'une situation de dépendance économique.

A cet égard, il sera précisé que si, dans de précédentes décisions, la Cour de cassation avait pu reconnaître que l'existence d'une crise économique pouvait exonérer de sa responsabilité l'auteur d'une rupture de relations commerciales établies, cette circonstance exceptionnelle ne le dispensait toutefois pas de faire parvenir à son cocontractant un préavis dans un délai raisonnable³.

Il est également important de noter que la Cour de cassation a repris le raisonnement développé par les juges du fond qui ont retenu l'absence de faute de l'auteur de la rupture en se fondant sur la situation économique de crise touchant non pas un seul mais les deux partenaires liés par une relation commerciale.

Dans ces conditions, il apparaît que lorsque les cocontractants sont confrontés à une crise économique qui touche leur secteur d'activité, l'un d'eux peut prendre l'initiative de mettre un terme à leurs relations commerciales sans commettre une faute pouvant engager sa responsabilité.

2. La prise en compte de la notion de bonne foi lors de la rupture de relations commerciales établies

Si la décision rendue par la chambre commerciale le 8 novembre 2017 permet à l'auteur d'une rupture de se prévaloir d'une crise

économique pour échapper à toute responsabilité, elle est toutefois à nuancer.

En effet, la Cour dans cette décision prend le soin de rappeler les circonstances qui dans un contexte de crise ont permis de s'exonérer de sa responsabilité.

Ainsi, comme il a été précisé la Cour de cassation rappelle que «la société D n'avait pris aucun engagement de volume envers son partenaire» et que la société D «a proposé une aide finan-

pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son co-contractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande

d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe.»

Ces dispositions permettent la révision par le juge judiciaire du contrat pour imprévision en cas de crise économique ou de changement de circonstances imprévisibles au

Ces dispositions permettent la révision par le juge judiciaire du contrat pour imprévision en cas de crise économique ou de changement de circonstances imprévisibles au moment de la conclusion du contrat.

moment de la conclusion du contrat. A cet égard, il est à noter que cette décision s'inscrit dans l'esprit de l'évolution qu'a récemment connue le droit des contrats.

En effet, cette décision de la Cour de cassation fait écho au mécanisme de renégociation du contrat organisé par le nouvel article 1195 du Code civil issu de la réforme du droit des contrats réalisée par l'ordonnance du 10 février 2016⁴. Il sera rappelé que cet article dispose ce qui suit :

«Si un changement de circonstances imprévisibles lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse

moment de la conclusion du contrat.

Ainsi, il ressort de ces dispositions et de l'application faite par la chambre commerciale de la Cour de cassation, dans son arrêt en date du 8 novembre 2017, des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce que dans un contexte de crise économique, les parties peuvent mettre un terme à leurs relations commerciales ou renégocier les conditions d'un contrat en cours sans voir leur responsabilité engagée si elles font preuve de bonne foi dans l'exécution de leurs obligations contractuelles. ■

1. Cass. com, 8 novembre 2017, n° 16-285.

2. Cour d'appel de Paris, 11 février 2016, n° 14/18391.

3. Cour d'appel, Paris, Pôle 5, chambre 4, 17 février 2016 - n° 13/16612.

4. Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.