

Le Point

Peut-on mettre brutalement un terme à ses relations commerciales ?

En partenariat avec les Soldats du droit, un collectif d'avocats chevronnés, « Le Point » vous aide à traverser la crise. Aujourd'hui : la rupture brutale.

Par Romain Maulin, avocat

Publié le 15/05/2020 à 15:14 | Le Point.fr <https://www.lepoint.fr/tiny/1-2375629>

Comment sortir de la crise ? Alors que l'économie française tente d'encaisser les effets du coronavirus, des centaines de questions se posent aux entreprises : chômage partiel, congés, télétravail, contrats impossibles à honorer, responsabilité des entreprises face au risque sanitaire, versement des payes, etc. Pour vous aider à traverser cette période, Le Point a noué un partenariat avec les Soldats du droit, un collectif d'avocats créé par M^e Céline Astolfe, du cabinet Lombard Baratelli & associés.



*Chaque semaine, des fiscalistes, civilistes, spécialistes du droit commercial, du droit du travail et du droit pénal des affaires, parmi les plus pointus de leur profession, s'appuieront sur leur expérience et des cas concrets pour nous prodiguer leurs conseils. Aujourd'hui, **Me Romain Maulin** revient sur l'interdiction de la rupture brutale des relations commerciales.*

Est-il possible de mettre rapidement un terme à ses contrats ?

L'interdiction de la rupture brutale des relations commerciales établies, contenue à l'article L. 442-1-II du Code de commerce, pose une contrainte significative pour les partenaires contractuels souhaitant, dans un contexte de fort ralentissement économique, mettre un terme rapide à certains de leurs contrats.

Cette contrainte est d'autant plus à prendre en considération que, contrairement à d'autres aspects du droit des contrats, les ordonnances d'urgence prises par le gouvernement au cours des derniers mois pour lutter contre les conséquences économiques du Covid-19 n'ont en rien adouci la rigueur des règles applicables en la matière.

Comment, dans un contexte de crise économique et sanitaire, rompre des relations commerciales ? Cette question se pose actuellement pour beaucoup d'entreprises qui, avec l'appui de leurs services juridiques et de leurs avocats, doivent faire preuve de vigilance. En effet, malgré la forte contraction économique actuelle, la rigueur des règles relatives à l'interdiction de la rupture brutale de relations commerciales établies demeure strictement inchangée. Ces règles devront donc être scrupuleusement respectées afin d'éviter le risque d'une multiplication des contentieux.

Qu'est-ce qu'une rupture brutale de relations commerciales établies au sens du droit français ?

Par principe, la rupture des relations commerciales établies est autorisée en droit français. Toutefois, l'exercice abusif de ce droit constitue une pratique restrictive de concurrence dénommée « rupture brutale d'une relation commerciale établie ». Il s'agit d'une vraie particularité du droit français, qui est en pratique sévèrement sanctionnée par les juridictions.

Selon l'article L. 442-1-II du Code de commerce, est sanctionnable la « rupture totale ou partielle d'une relation commerciale établie, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne compte notamment de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels ». Le champ d'application de cette interdiction est extrêmement large puisque l'auteur de la rupture peut être toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services. L'auteur de « l'infraction » peut être le partenaire contractuel direct ou indirect de la victime (indirect lorsque la rupture aura été décidée par la tête d'un réseau de distribution ou encore la société-mère du partenaire contractuel à l'origine de la rupture).

Une modification tarifaire et unilatérale du contrat peut constituer une rupture partielle

Pour caractériser l'infraction, la relation commerciale doit être établie. Cela suppose qu'une telle relation ait été véritable, ininterrompue et pérenne. Ainsi, les juges considèrent que les contrats conclus à la suite d'une régulière mise en concurrence (appels d'offres) ne caractérisent pas une « relation commerciale établie ».

La loi incrimine la brutalité d'une rupture partielle ou totale de relations commerciales établies. À ce titre, la modification substantielle des conditions contractuelles, notamment tarifaires, précédemment pratiquées constitue une rupture partielle car altérant l'équilibre économique initial du contrat. En revanche, une simple baisse des commandes ou du chiffre d'affaires, lorsqu'elle est justifiée par des facteurs extérieurs – par exemple un fort ralentissement économique en temps de confinement conduisant l'auteur de la rupture à subir lui-même une baisse conjoncturelle et significative de ses commandes – ne constitue pas, à elle seule, une rupture brutale.

Le caractère brutal de la rupture est en revanche systématiquement acquis en l'absence de préavis écrit ou en présence d'un préavis manifestement insuffisant au regard de la durée de la relation commerciale considérée.

En revanche, une rupture sans préavis peut être justifiée en cas de (i) manquement suffisamment grave de la victime à une disposition essentielle du contrat ou (ii) force majeure au sens de l'article 1218 du Code civil. À ce jour, rien ne permet d'affirmer, avec certitude, que le Covid-19 constituerait un cas de force majeure permettant de résilier brutalement et sans préavis un contrat.

Quelles sont les règles à respecter en cas de rupture de relations commerciales établies ?

Le partenaire contractuel souhaitant mettre un terme à la relation commerciale devra impérativement en informer son partenaire, par écrit, en lui accordant un préavis « suffisant ».

Pour déterminer la durée raisonnable d'un délai de préavis, les juristes se fondent principalement sur les critères suivants :

- durée de la relation commerciale
- volume d'affaires réalisé entre les partenaires contractuels
- notoriété du partenaire qui est à l'origine de la rupture, secteur concerné, potentielle dépendance économique de la victime, potentiels investissements (humains, matériels ou immatériels) consentis par la victime dans le cadre de l'exécution du contrat,
- usages commerciaux et conventions professionnelles.

L'article L. 442-1-II du Code de commerce précise également que le préavis ne pourra, en tout état de cause, pas excéder dix-huit mois. Ainsi, le respect d'un tel préavis prémunira l'auteur de la rupture de tout risque contentieux. Toutefois, ce nouveau plafond pose question, notamment (i) lorsque de très lourds investissements ont dû être consentis par la victime et qu'ils ne pourront être rentabilisés et/ou redéployés vers d'autres clients et/ou prospects ou (ii) s'il existe de sérieuses difficultés à retrouver un partenaire commercial viable et de rang équivalent.

Le texte s'applique-t-il à tous les acteurs économiques ?

L'article L. 442-1-II du Code de commerce s'applique à la grande majorité des acteurs économiques. Néanmoins, la jurisprudence est venue fixer quelques exclusions dans des secteurs déterminés. Ainsi, la victime ne pourra par exemple obtenir de quelconque réparation en cas de rupture ou de non-renouvellement de (i) crédits consentis par son établissement bancaire, (ii) son bail commercial. De plus, ne peuvent se prévaloir d'une rupture brutale de leurs relations commerciales établies certaines catégories de professionnels, interdits de commercialité, dont les experts-comptables, les notaires, les experts en propriété industrielle ou les avocats ou encore ceux liés par des contrats fondés sur un critère de saisonnalité (production audiovisuelle).

Quelles sanctions encourues en cas de rupture brutale des relations commerciales avérée ?

L'action en réparation du préjudice subi du fait d'une rupture brutale est de nature délictuelle et peut, en cas de succès, conduire au versement de dommages et intérêts à la victime de la rupture. Le préjudice indemnisable correspond au manque à gagner correspondant à la durée du préavis considéré, par le juge, comme étant « suffisant ».

Rappelons que, si la DGCCRF se saisit des faits, l'auteur de la rupture peut également être condamné au paiement d'une amende civile, à payer au Trésor public, d'un montant maximal de 5 millions d'euros.

Quelles sont vos recommandations pour limiter le risque de contentieux ?

Actuellement, les assignations pour rupture brutale de relations commerciales commencent en effet à fleurir de tous côtés, les demandeurs espérant obtenir une indemnisation considérable.

Le partenaire souhaitant mettre un terme au contrat devra, en premier lieu, vérifier les modalités de résiliation prévues par le contrat, notamment ce qui concerne les cas de résiliation autorisés et le formalisme imposé s'agissant des modalités de communication avec son partenaire contractuel.

Il devra ensuite quantifier la durée de la relation commerciale établie et proposer, par écrit, un préavis qui, pour être considéré comme « suffisant » au sens de la jurisprudence actuelle, devra être de l'ordre d'un mois par année de relation contractuelle. L'envoi d'un tel courrier tiendra lieu de point de départ de la période de préavis qui aura été proposée.

En cas de contestation par la victime de la rupture, il sera utile d'envisager une médiation – laquelle peut avoir été prévue par le contrat lui-même – ou d'une négociation transactionnelle faisant intervenir les avocats des deux parties. En effet, l'on constate en pratique, selon le bon mot d'Honoré de Balzac qui, déjà, considérait qu'« un mauvais arrangement vaut mieux qu'un bon procès », qu'une résolution transactionnelle est certainement préférable à un contentieux juridique chronophage et dont l'issue est, par nature, incertaine. Le fait de parvenir à une solution acceptable pour les deux parties permet également d'éviter le risque, tout à fait significatif, de signalement à la DGCCRF et, ainsi, tout risque d'amende civile dont le montant peut être conséquent.

En tout état de cause, il sera impératif pour chacune des parties au contrat de soigneusement conserver toutes les pièces relatives à l'exécution du contrat (avenants, bons de commande, factures, échanges d'e-mails) auquel il sera mis un terme. De telles pièces s'avéreront particulièrement décisives en cas de contentieux.

En cette période de crise, nous avons entrepris de nombreuses négociations qui visent à trouver une issue acceptable pour toutes les parties à la suite du ralentissement voire, dans certains secteurs, de l'arrêt total et potentiellement durable de certaines activités. Dans l'immédiat, nous sommes amenés, dans le cadre de notre mission d'avocats, à proposer à nos clients des solutions constructives, mêlant à la fois pragmatisme juridique et réalité économique, afin que les différentes parties au contrat évitent les risques de contentieux.