

## » EXPERTISES

### Que faire lorsqu'un client rompt une relation commerciale?

Action Commerciale N° 297 - 01/06/2009 - Anne-sophie POGGI

**Vous êtes fournisseur du même client depuis longtemps. Or, ce dernier rompt la relation qui vous liait. Pouvez-vous alors obtenir une indemnité? Sur ce point, les magistrats sont aujourd'hui nuancés.**



[S'abonner](#)  
[Les autres articles de ce numéro](#)

Dans le cadre de la loi Galland de 1996, le législateur a édicté une véritable obligation de loyauté qui limite la rupture de relation commerciale établie avec un partenaire commercial. ainsi, l'entreprise qui souhaite mettre un terme à une relation commerciale établie doit respecter un préavis suffisamment long tenant compte de l'ancienneté de la relation et de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve le fournisseur, comme le stipule l'article L.442-6-I-5° du code de commerce. les tribunaux ont donné, au fil des ans, à cet article, une application très large.

Mais pour avoir été trop souvent invoqué comme un véritable outil dissuasif à l'encontre de l'auteur de la rupture, il semble que désormais les magistrats cherchent à en limiter la portée. ainsi, pour pouvoir bénéficier du droit à être indemnisé, vous devrez convaincre les juges que votre société entretient une relation commerciale avec une autre (votre client), que cette relation est établie depuis un certain temps et qu'elle a été brutalement rompue (par votre client).

#### ➡ DÉFINIR LA RELATION COMMERCIALE

Qu'est-ce qu'une relation commerciale? pour les tribunaux, il s'agit de toute relation liée aux activités de production, de distribution ou de service et ce quelle que soit la qualité de l'auteur de la rupture, pourvu qu'il s'agisse d'un commerçant, d'un industriel ou d'une personne immatriculée au répertoire des métiers. aucune restriction n'existe concernant la victime: celle-ci peut demander l'application du texte, quel que soit son statut juridique.

En outre, la notion de relation commerciale établie s'étend à toute relation commerciale, quelle que soit sa nature juridique, fondée sur un contrat ou sur une succession de contrats, de commandes, de ventes. il ressort des décisions judiciaires, qu'il s'agit non seulement des relations contractuelles mais aussi des relations pré- ou postcontractuelles. la relation commerciale recouvre même les relations non-inscrites dans un contrat-cadre et consistant en un «courant d'affaires», dès lors qu'elles sont «établies».

Il faut ensuite s'interroger sur ce que recouvre la notion de «relation commerciale établie». le dispositif mis en place par l'article L.442-6-I-5° du code de commerce a vocation à régir toute

relation d'affaires entre professionnels qui présente une certaine durée et une certaine intensité, laissant supposer qu'elle a vocation à perdurer. ainsi, l'auteur de la rupture sera contraint de respecter les règles posées par cet article du code de commerce, si la relation commerciale qu'il entretient présente un caractère suivi, stable et habituel. S'il n'y a pas de durée minimale requise, la cour de cassation est venue préciser qu'une relation commerciale n'est pas établie si elle n'a duré que quelques mois, même si pour certaines autres juridictions, une relation de quelques mois semble suffire... pour ce qui est du calcul de la durée, il faut prendre en compte l'intégralité de la relation qui a pu s'exécuter au travers de différents contrats, avenants et/ou statut juridique. Quel que soit le support de la relation, il suffit de démontrer l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties.

Par contre, il importe peu que la relation commerciale soit établie sur une succession de contrats à durée déterminée ou sur la base d'un contrat à durée indéterminée.

Et pour apprécier la stabilité d'une relation commerciale, les tribunaux vérifient si la relation commerciale visée avait ou non vocation à perdurer. ainsi, dans une décision récente du 18 septembre 2008, la cour d'appel de Versailles a considéré que dans la mesure où un distributeur lançait systématiquement un appel d'offres avant chaque ouverture de chantier, la relation qu'il entretenait avec une entreprise, qui réalisait pour lui des prestations d'électricité depuis plusieurs années, n'était pas une relation commerciale établie. pour justifier une telle décision, la cour d'appel a jugé que la mise en compétition de concurrents privait la relation de toute notion de «permanence». les relations placées sous le signe de la précarité n'avaient pas, selon elle, d'avenir certain.

Le troisième et dernier point qui sera soumis à l'appréciation du juge sera de vérifier s'il y a eu rupture brutale.

La rupture d'une relation commerciale établie est brutale en cas de non-respect d'un «préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale», précise toujours l'article L.442-6-1-5° du code de commerce.

#### LA RUPTURE EST-ELLE BRUTALE?

La brutalité peut découler soit de l'absence de préavis écrit, soit de l'insuffisance de délai du préavis donné. l'article L.442-6-5° du code de commerce tente d'apporter quelques indications sur la définition du préavis, en renvoyant aux usages du commerce. A défaut, c'est aux juges d'apprécier le caractère raisonnable du délai. ceux-ci retiennent un faisceau d'indices portant sur les critères d'ancienneté des relations contractuelles et d'importance financière des relations commerciales, à quoi peut s'ajouter la prise en compte de facteurs tels que le caractère saisonnier des produits concernés, leur notoriété, leur caractère technique, ou encore la progression du chiffre d'affaires.

Si les trois points préalables à l'indemnisation ont été démontrés, les juges devront condamner l'auteur de l'infraction à payer une indemnité à la victime. en principe, les juges ne doivent indemniser que le préjudice causé par le caractère brutal de la rupture et la perte de bénéfices corrélative. ainsi, à titre d'exemple, pour une relation commerciale vieille de cinq ans et un chiffre d'affaires réalisé avec le client qui rompt la relation représentant entre 30 à 50% du chiffre d'affaires total du fournisseur, le montant de l'indemnité serait égal à 4 à 6 mois de chiffre d'affaires réalisé avec ce client.

Les juges n'ont pas à indemniser la rupture. toutefois, on peut observer un glissement entre ces deux types de préjudices. ainsi, certaines juridictions du fond considèrent que plus l'état de dépendance économique est grand, plus le préjudice est important. ainsi, la cour d'appel de Lyon,

dans un arrêt du 15 mars 2002, considérait que même si «le texte n'exige pas une exploitation abusive d'un état de dépendance économique, une telle exploitation constitue (...) une circonstance aggravante».

Deux arrêts de la cour d'appel de Douai du 5 décembre 2002 ajoutent même que l'auteur d'une rupture brutale ou non brutale (au sens de l'article L. 442-6-I-5°) peut être condamné à indemniser les investissements réalisés par son cocontractant en vue de l'exécution du contrat résilié brutalement. ainsi, pour les magistrats de Douai, le préjudice ne se limite pas «à l'indemnisation de la réduction d'activité pendant le seul délai de préavis, les équilibres financiers et économiques du sous-traitant ayant pu être durablement et profondément affectés», ce qui peut mener à tenir compte des coûts dus à la désorganisation de l'activité de production, à l'impossibilité de récupérer des investissements ou à la perte de ca. cette interprétation a été validée par la cour de cassation dans un arrêt du 23 avril 2003. pour autant, si les juges du fond condamnent de plus en plus souvent les auteurs de ruptures brutales de relations établies à indemniser les frais et les pertes annexes de leurs cocontractants, en sus du non-respect du préavis, cette indemnisation n'est pas automatique.

Mots clés : **Juridique action et relation commerciale** | **Relation commerciale** | **Relation client/fournisseur**



**RÉAGISSEZ :** Déposer un commentaire

#### **Commentaires des lecteurs**

Aucun commentaire à ce jour

> **Déposer un commentaire**