

B. Relation commerciale établie

PLAN

Définir une relation commerciale établie implique :

- d'identifier les parties à la relation ;
- d'établir son caractère établi.

1. Parties à la relation

A RETENIR

En l'absence de définition légale, la notion de relation commerciale a été précisée par la jurisprudence. Le rapport contractuel doit être direct.

Quand n'existe-t-il pas de relation directe entre les parties ?

- entre le sous-traitant et le maître de l'ouvrage, à moins que le premier ne soit expressément mentionné dans le contrat de prestation et n'ait été directement rémunéré par le second ;
- entre un fabricant et un revendeur agréé qui s'est procuré la marchandise auprès du distributeur exclusif de la marque ;
- entre l'agent automobile - en relations avec le seul concessionnaire - et le constructeur ;
- entre les salariés de la société cliente et le prestataire.

Toutefois, l'interposition d'un tiers n'empêche pas nécessairement l'applicabilité de l'article L. 442-1, II.

Quand existe-t-il une relation entre les parties ?

- en cas d'intervention d'un grossiste entre un fabricant et les revendeurs/installateurs lorsque le fabricant négocie directement les prix avec les revendeurs ou leur notifie lui-même la rupture ;
- lorsque l'interposition du tiers n'est que temporaire ;
- lorsque le tiers n'agit qu'à titre de mandataire ;
- lorsque les tiers sont placés dans une situation de dépendance à l'égard de la victime et bénéficient d'un intérêt personnel et direct à agir.

L'intermédiaire peut engager sa responsabilité si, ayant connaissance de la cessation future de la relation entre ses deux cocontractants, il n'en informe pas la victime suffisamment à l'avance. De même, l'intermédiaire chargé de négocier le référencement des produits d'un fournisseur auprès d'une enseigne de la distribution doit être considéré comme l'auteur de la rupture lorsqu'il ne démontre pas la véracité de son allégation

selon laquelle l'enseigne a passé un appel d'offres pour trouver de meilleures conditions tarifaires.

La jurisprudence a même étendu le bénéfice de l'article L. 442-1, II à la victime par ricochet d'une rupture brutale de relations commerciales établies. La Cour de cassation estime en effet qu'«un tiers peut invoquer, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, la rupture brutale d'une relation commerciale dès lors que ce manquement lui a causé un préjudice». Une telle solution apparaît critiquable à un double titre. D'abord, elle caractérise un détournement de l'article 1240 du Code civil, le demandeur étant dispensé de respecter les conditions d'application de l'article L. 442-1, II tenant à l'existence d'une relation directe entre partenaires commerciaux, tout en bénéficiant des avantages procurés par ce texte, qui consiste dans l'obligation pour le défendeur de respecter un préavis conforme à la durée des relations. Ensuite, elle crée un système de responsabilité en cascade gravement préjudiciable à la sécurité juridique des entreprises qui s'exposent au risque d'être poursuivies par tous les sous-traitants ou fournisseurs du partenaire évincé. La jurisprudence la plus récente semble d'ailleurs limiter le champ de cette exception, comme le montre le refus d'indemnisation opposé à l'actionnaire majoritaire de la société victime de la rupture, fondé sur son absence de relations commerciales avec le client ou le constat de l'inapplicabilité de l'article L. 442-1, II entre un fournisseur et un détaillant qui n'a commandé qu'auprès de grossistes, en l'absence de relations directes. En outre, pour que la personne qui se prétend victime par ricochet puisse agir en réparation de son dommage, encore faut-il que le partenaire direct de l'auteur de la rupture s'en plaigne lui-même et qu'elle établisse l'existence du manquement contractuel sur lequel elle fonde son action délictuelle.

Afin de contourner l'exigence de rapports directs, le juge s'attache parfois davantage à la marque ou aux produits distribués qu'à la personne des parties. Il a notamment été jugé que la durée dont il faut tenir compte, pour apprécier le caractère établi d'une relation, est celle pendant laquelle un distributeur a commercialisé les produits d'une marque, quel que soit le nombre de ses fournisseurs successifs, et non celle pendant laquelle il a été en relation avec le dernier de ces fournisseurs. Ce courant reste cependant très minoritaire et ce sont bien les partenaires et non pas les produits ou les marques distribués qui caractérisent la relation. Ainsi, pour déterminer le dommage du fournisseur victime d'une rupture brutale de relations commerciales établies, il convient de prendre en considération la durée des relations entretenues entre le distributeur et le fournisseur stricto sensu et non la durée pendant laquelle le distributeur a commercialisé la marque du fournisseur. De même, des relations entre les mêmes parties peuvent présenter un caractère établi bien qu'elles aient pu porter sur des produits différents au cours de la période considérée. Le changement de qualité du revendeur, qui passe du statut d'agent commercial à celui de distributeur indépendant, n'affecte pas la continuité de la relation entretenue avec le fournisseur. En cas de fusion, la cession des marques à un tiers ne fait pas obstacle à l'action intentée par le distributeur de celles-ci à l'encontre de la société ayant repris la société auteur de la rupture. Enfin, les relations nouées entre une enseigne de la distribution et un revendeur indépendant pour la commercialisation d'un vin ne comptent pas pour le calcul de la durée de la relation directe qui a ultérieurement lié l'enseigne et le producteur de ce même vin.

La question de l'imputabilité de la rupture suscite des difficultés particulières lorsque son auteur appartient à un groupe de sociétés ou fait l'objet d'une restructuration. La Cour de cassation se montre réticente à engager la responsabilité solidaire des membres du même groupe.

EXEMPLES

Quand la responsabilité solidaire des membres du même groupe ne peut-elle être engagée ?

- quand le fournisseur dépendant à l'égard de deux enseignes de distribution appartenant à un même groupe, pour évaluer le préjudice causé par son déréférencement, ne démontre pas que ces dernières ne sont pas autonomes dans les relations commerciales qu'elles entretiennent avec lui ou qu'elles ont agi de concert ;
- quand il n'est pas établi que la société mère d'un groupe de distribution est intervenue personnellement dans la décision de rupture notifiée par sa filiale à l'un de ses fournisseurs ;
- quand les relations entretenues entre la victime de la rupture et les autres sociétés du groupe, auquel appartient son cocontractant, portent sur d'autres projets et couvrent d'autres régions géographiques ;
- quand le partenaire évincé n'a jamais entretenu de relations avec la personne morale dont il recherche la responsabilité du seul fait que celle-ci appartient au même groupe de sociétés que son cocontractant ;
- quand la victime demande à ce qu'il soit tenu compte des relations antérieures avec une société appartenant au même groupe que son client actuel pour le calcul de la durée du préavis ;
- quand la victime se fonde exclusivement sur l'existence de liens capitalistiques entre personnes morales distinctes et le transfert d'établissements de la société mère à la filiale pour leur conférer la qualité d'entité unique vis-à-vis d'elle ;
- quand l'entreprise qui a travaillé pour deux sociétés d'un même groupe prétend à l'existence d'une seule relation alors qu'il n'existe pas de centre de décision unique propre à ces dernières, qui n'interviennent pas sur le même marché, qu'elles proposent des produits différenciés et qu'elles lui sont liées par des contrats distincts qu'elles ont résilié individuellement, quoique de manière concomitante.

En revanche :

- une relation unique avec plusieurs sociétés d'un même groupe est caractérisée lorsqu'une entreprise effectue la même prestation pour le compte de ces dernières et que chacun des contrats conclus, rédigés dans des termes similaires, lui interdit toute activité au nom d'un concurrent de l'une quelconque des sociétés du groupe.

L'identification des partenaires est déterminante pour évaluer la durée de la relation en cas de restructuration.

EXEMPLES

Quand la relation nouée avec une première société se poursuit-elle de plein droit avec celle qui lui a succédé ?

- dans l'hypothèse d'une fusion, en vertu du principe de la transmission universelle du patrimoine ;
- en cas de cession de fonds de commerce, s'il existe une manifestation expresse de volonté de reprendre les relations précédentes ;
- lorsque le repreneur endosse par avenant certaines obligations de son prédécesseur ;
- lorsque la « continuation » est démontrée, soit par l'identification d'une volonté de poursuite des échanges, soit par un faisceau d'indices démontrant l'absence de véritable altérité du nouveau partenaire ;
- en cas de mention, dans le contrat conclu entre les parties, que l'accord annule et remplace les précédents contrats conclus entre l'un d'eux et une société tierce ;
- lorsqu'une société reprend, dans le cadre d'un plan de cession, les actifs d'une autre en relation d'affaires avec un distributeur et que le contrat que celui-ci conclut avec le repreneur présente les mêmes caractéristiques que le contrat initial ;
- même si aucun nouveau contrat n'a été conclu ou un avenant stipulé, dès lors que la prestation est identique et qu'il n'y a pas eu interruption du flux d'affaires ;
- en cas de changements successifs de dirigeants à la tête de la société évincée, la notion de relation commerciale établie étant de nature économique et non juridique.

Quand la relation nouée avec une première société ne se poursuit-elle pas de plein droit avec celle qui lui a succédé ?

- lorsque l'acte de cession évoque une relation *intuitu personae* et que le cessionnaire a négocié un prix de rachat moindre en raison de l'aléa tenant à la continuité de la relation ;
- lorsque l'accord de cession vise la clientèle du cédant, sans nommer expressément le partenaire en cause ;
- lorsqu'aussitôt après la cession, le cessionnaire d'un fonds de commerce a initié un nouveau mode de fonctionnement avec ses prestataires, fondé sur le lancement d'appels d'offres réguliers.

A défaut de pouvoir invoquer la poursuite de la relation avec le cessionnaire, le partenaire du cédant peut-il reprocher à ce dernier de ne pas avoir inclus son contrat dans le périmètre de la cession ? C'est ce qu'a admis la Cour d'appel de Paris qui a estimé que cette abstention constituait une rupture brutale de relation commerciale établie. Une telle solution est cependant très dangereuse, car elle est de nature à hypothéquer la liberté de cession de son affaire par tout commerçant et institue une responsabilité de plein droit en cas de refus par le cédant.

2. Caractère établi de la relation

A RETENIR

Une relation est établie lorsqu'elle s'inscrit dans la durée (continuité du courant d'affaires) et la stabilité (intensité des échanges ou progression constante du chiffre d'affaires).

Des commandes ponctuelles ne suffisent pas à former une relation commerciale établie, à moins qu'elles se succèdent régulièrement et portent sur le même objet. Selon la Cour de cassation, des relations de quelques mois ne suffisent pas à caractériser une relation établie. Il est ainsi très rare qu'il soit tenu compte de relations inférieures à six mois, voire à une année, à plus forte raison lorsqu'elles se réduisent à des projets non aboutis.

L'importance économique de la relation est également décisive. Des relations qui ne se sont pas encore concrétisées par des flux financiers entre les parties ne présentent pas de caractère établi. Si la progression constante du chiffre d'affaires constitue un indicateur de la stabilité de la relation, le fait que ce chiffre varie à la hausse comme à la baisse au cours de la relation ou soit en diminution à la fin de celle-ci ne suffit pas à remettre en cause l'applicabilité de l'article L. 442-1, II du Code de commerce, dès lors qu'il demeure significatif. Pour fixer le point de départ de relations commerciales établies, il faut se placer à la date où elles ont débuté, et non celle où le chiffre d'affaires des partenaires s'est stabilisé.

L'application de l'article L. 442-1, II suppose seulement une relation de clientèle, situation contractuelle née de l'habitude (série d'achats chez le fournisseur), indépendamment de tout contrat, au sens juridique du terme. Aucun écrit n'est exigé. La Cour de cassation considère que l'absence de contrat-cadre, d'exclusivité ou de garantie de chiffre d'affaires n'empêche pas de caractériser une relation établie.

La conjonction de facteurs multiples peut précariser une relation : selon la Cour de cassation, des relations caractérisées par une absence de garantie de volume de commandes minimum, un chiffre d'affaires très fluctuant en fonction des années, des collections et de la conjoncture, et marquées par de vives tensions entre les partenaires, ne présentent pas de caractère suivi, stable et habituel, de nature à autoriser ces derniers à anticiper raisonnablement, pour l'avenir, une certaine continuité du flux d'affaires. D'ailleurs, dans certains cas, la stabilité de la relation semble impossible. Il en est ainsi, notamment, dans le domaine du transport, pour le sous-traitant dont la prestation dépend par nature des commandes obtenues par le donneur d'ordres auprès des industriels de l'automobile. Il en va de même du sous-traitant qui intervient pour le compte d'un donneur d'ordres sommé par son client de régulariser ses non-conformités en matière de droit social, notamment sur les questions de sous-traitance. Une décision a même écarté la protection de l'article L. 442-1, II pour les relations soumises à la renégociation légale prévue par l'article L. 441-3 du Code de commerce, mais d'autres estiment qu'une renégociation annuelle des tarifs entre les partenaires ne s'oppose pas à la qualification de relations commerciales établies dès lors qu'elle s'inscrit dans une volonté de continuité, démontrée par la persistance d'un flux régulier d'affaires.

Notion économique et non juridique, la notion de relation commerciale établie peut

concerner une succession de contrats à durée déterminée. Toutefois, la jurisprudence est partagée lorsque le contrat comporte une clause excluant sa reconduction tacite : certaines décisions considèrent que cette circonstance constitue un facteur de précarité de la relation, d'autres l'estiment indifférente, dès lors que le contrat a été renouvelé. Les relations entre un entrepreneur de travaux publics et un vendeur d'engins ne constituent pas un partenariat pouvant être qualifié de relation commerciale établie, même si elles se sont renouvelées ponctuellement dans le temps par des contrats de ventes successifs, dès lors que leurs activités économiques ne sont pas liées. De même, le passage d'une relation caractérisée par des mandats d'un an renouvelables par tacite reconduction à un régime de mandats de même durée, mais sans tacite reconduction, renouvelables uniquement par avenants, ne peut raisonnablement laisser envisager au partenaire la pérennité des relations.

L'extinction d'un contrat ne met pas nécessairement un terme aux relations. Des relations commerciales maintenues après l'échéance d'un contrat ou interrompues durant une année puis reprises deux années de suite ne peuvent être rompues à tout moment. Lorsque les relations se sont poursuivies après l'expiration du contrat à durée déterminée, il doit être tenu compte de l'intégralité de la relation. En revanche, des relations qui ne se poursuivent après la rupture du précédent contrat que dans l'attente de l'éventuelle négociation d'un nouvel accord présentent un caractère provisoire qui les fait échapper à l'article L. 442-1, II. La relation s'inscrit également dans une perspective de précarité lorsqu'elle se poursuit après l'expiration du contrat dans un cadre prévoyant l'éventualité de la cessation des relations à l'expiration du nouveau contrat. Enfin, les flux d'affaires issus d'un contrat et ceux qui se sont poursuivis après sa rupture, sur un mode et un fondement différent, ne peuvent, à défaut de continuité suffisante, former une relation commerciale établie entre les parties.

En dépit de l'extension continue du champ d'application de l'article L. 442-1, II, il existe des moyens juridiques de précariser la relation, telle la mise en concurrence systématique des opérateurs. Selon la jurisprudence, le recours quasi systématique à des procédures d'appel d'offres pendant toute la durée de la relation place cette dernière dans une situation de précarité certaine, même si le partenaire a été sélectionné durant plusieurs années et même si les relations sont formalisées par des contrats-cadres. Dans certains cas cependant, le recours aux appels d'offres ne remet pas en cause la stabilité de la relation. Il en est ainsi lorsqu'il intervient dans le contexte de rapports caractérisés par une pause dans l'utilisation de ces procédures puis de reconductions successives des contrats initiaux avec les mêmes partenaires. Ainsi, le fait que des relations aient débuté à la suite d'un appel d'offres ne les rend pas précaires dès lors que, après l'expiration du premier contrat, les échanges se sont poursuivis de manière informelle. De même, la demande au prestataire ou au fournisseur habituel de ses « meilleurs tarifs » ou la notification par le client de son intention de recourir à un appel d'offres ne suffisent pas à précariser les relations en l'absence de mise en œuvre effective d'une telle procédure ou de préavis suffisant laissé au prestataire pour s'organiser rapidement afin d'y faire face. Enfin, les appels d'offres lancés par un client ne précarisent pas sa relation avec le prestataire incité à y soumissionner lorsqu'ils ne concernent pas les missions qui lui étaient jusqu'alors confiées.

La relation peut aussi être précarisée par des restrictions contractuelles à la reconduction d'une relation à durée déterminée, comme la nécessité de constater les prestations effectuées et de signer un avenant trois mois avant l'échéance ou de parvenir à un accord sur les tarifs de l'année à venir. Enfin, l'article L. 442-1, II du Code de commerce n'est pas applicable lorsque les relations se caractérisent par la transformation de rapports informels en un contrat à durée indéterminée suivi d'un contrat à durée déterminée non renouvelable par tacite reconduction ou par le passage d'un contrat à durée déterminée avec engagement ferme de commandes et clause de reconduction tacite à un contrat à durée déterminée vidé de ces clauses.

C. Rupture

PLAN

La rupture peut revêtir la forme :

- d'un déréférencement ;
- d'une rupture partielle ;
- d'un refus de vente ou de commande ;
- du non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée ;
- d'une modification des conditions contractuelles.

1. Dééréférencement

A RETENIR

L'article L. 442-1, II a eu dès l'origine principalement pour objectif de lutter contre les pratiques de dééréférencement abusif. Que le dééréférencement soit total ou partiel, lorsqu'il est brutal, il engage la responsabilité de son auteur.

Ainsi, une centrale de référencement commet un abus de puissance d'achat en dééréférencant un fournisseur sans respecter un préavis suffisant. Le délai de préavis doit notamment permettre au fournisseur qui a consenti d'importants investissements, en particulier incorporels, d'assurer son redéploiement. La rupture est brutale lorsqu'un fournisseur est dééréférencé au motif qu'il a fait jouer l'exception d'inexécution et suspendu ses livraisons dans l'attente du règlement de créances exigibles. De même, le dééréférencement de nombreux produits qui représentent une part significative du marché confié au fournisseur, puis le lancement d'appels d'offres portant sur des articles essentiels de sa gamme, accompagnés d'une baisse drastique des commandes, traduisent une rupture brutale de relations commerciales établies. Toutefois, le dééréférencement d'un fournisseur lui est imputable lorsqu'il a fait l'objet de nombreux avertissements relatifs à la mauvaise qualité des produits livrés ou, lorsqu'à la suite d'une restructuration interne, il se trouve dans l'incapacité d'assurer le suivi des commandes et de la relation.

2. Rupture partielle

A RETENIR

Au même titre que la rupture totale, la rupture partielle est expressément visée par l'article L. 442-1, II du Code de commerce. Une chute importante du volume d'affaires réalisé entre deux partenaires commerciaux caractérise une rupture partielle de relations commerciales établies.

La responsabilité de l'auteur de la rupture partielle est engagée, même si de nouvelles commandes sont ultérieurement passées, dès lors qu'elles n'atteignent pas le niveau initial. Cependant, un prestataire ne peut se fonder sur les chiffres d'affaires réalisés au cours d'une année exceptionnelle pour prétendre que les résultats ultérieurs, plus conformes à ceux des années précédentes, traduisent une rupture partielle des relations commerciales établies. L'existence d'une rupture partielle est également exclue lorsque la baisse des commandes est justifiée par les difficultés financières du client ou ne résulte pas d'une stratégie volontaire du donneur d'ordres mais s'explique par une baisse d'activité. Une jurisprudence de plus en plus fournie considère que la rupture d'une relation commerciale établie n'est pas imputable à son auteur dès lors qu'elle est justifiée par une baisse d'activité consécutive à la crise économique. La crise invoquée doit impacter significativement l'activité de l'auteur de la rupture, de manière pérenne et non seulement ponctuelle, pour pouvoir être répercutée sur le cocontractant. En outre, la chute des achats auprès d'un fournisseur ne peut être justifiée par la crise économique lorsque le client s'est tourné vers des tiers pour ses approvisionnements. Le seul maintien d'un volume d'affaires ne vaut pas préavis et n'exclut donc pas l'application de l'article L. 442-1, II du Code de commerce.

Certaines décisions, de moins en moins isolées, retiennent qu'il ne peut y avoir de rupture partielle de relations établies lorsque les partenaires ne se sont pas engagés sur un nombre annuel de missions ou sur un volume minimal d'achat. D'autres, plus nombreuses, estiment que la baisse de commandes n'engage pas la responsabilité de son auteur lorsqu'elle n'entraîne pas de perte significative de chiffre d'affaires pour le partenaire ou ne revêt pas de caractère délibéré. La Cour de cassation précise cependant que même si elle ne produit qu'un impact limité sur le partenaire, la réduction des commandes ne doit pas être fondée sur des motifs discriminatoires.

La réduction du périmètre d'intervention d'un prestataire ou la perte d'une exclusivité sont souvent assimilées à une rupture partielle de relations commerciales établies, ce que contestent la Cour de cassation ainsi que, de façon de plus en plus fréquente, certains juges du fond. De même, le fait pour un fournisseur d'établir des rapports directs avec un client de son partenaire ne constitue pas une rupture partielle en l'absence de cessation du courant d'affaires.

3. Refus de vente ou de commande

A RETENIR

Si l'annulation d'une commande ferme n'est pas assimilable à la rupture d'une relation commerciale établie, tel n'est pas le cas du refus de commande.

Dans une affaire où les partenaires en cause étaient liés par un contrat permettant aux clients de recourir aux services de livraison d'un prestataire «en cas de besoin», la Cour d'appel d'Aix-en-Provence a estimé que le simple fait de ne plus passer d'ordres caractérisait une rupture brutale de relations commerciales établies. Il en est de même lorsqu'un client baisse drastiquement le volume de ses commandes auprès d'un prestataire qui pouvait légitimement croire à la continuité des relations eu égard aux chiffres d'affaires réalisés jusqu'alors, même s'il a stipulé qu'il était libre de recourir ou non aux services du prestataire, qu'il ne lui garantissait aucun chiffre d'affaires et ne lui réservait aucune exclusivité.

EXEMPLES

Quand un refus de vente ou de commande est-il susceptible de tomber sous le coup de l'article L. 442-1, II ?

- lorsque le distributeur cesse de passer commande auprès de son fournisseur, même si celui-ci ne lui a pas expédié de nouvelles références, dès lors qu'il dispose des tarifs pour l'année en cours ;
- lorsque le distributeur passe une commande exorbitante à livrer à très brève échéance après plusieurs mois de silence ;
- lorsque des magasins d'une enseigne ne passent plus de commandes sans adresser le moindre courrier de rupture pour créer une situation tendant à faire endosser la responsabilité de celle-ci à ses fournisseurs ;
- en cas de cessation de toute commande par un client, à la suite du refus du prestataire de lui accorder une remise dont ce dernier conteste la légitimité, même si cette remise est effectivement due ;
- en dépit du principe de libre réorganisation du réseau, lorsqu'un fournisseur oppose un refus de vente à un ancien distributeur, sans établir le caractère anormal de la commande et l'impossibilité matérielle de la satisfaire ;
- lorsqu'un fournisseur cesse de fournir une marque de produits, même si l'importateur propose des produits de substitution, dès lors ceux-ci ne sont pas de qualité équivalente et ne disposent pas de la même réputation commerciale.

En revanche :

- un client ne peut se voir imputer la rupture des relations commerciales établies en raison d'un prétendu refus de passer commande lorsque son partenaire n'a donné aucune réponse à une précédente demande de prestations, qu'il est au demeurant dans l'impossibilité de satisfaire eu égard à sa liquidation judiciaire ;
- le refus de vente n'est pas condamnable lorsqu'il repose sur une série d'incidents de paiement de la part de sa prétendue victime.

La Cour d'appel de Paris a estimé que le refus d'honorer une commande déterminée, qui constitue certes une faute contractuelle, ne caractérise pas une rupture brutale lorsque

ce comportement n'a pas été réitéré. Il a même été jugé que l'absence d'exécution de 23 commandes sur une période de 9 mois ne pouvait être assimilée à une rupture de relation commerciale dès lors qu'après cette période, une collaboration avait continué d'exister entre les partenaires. Le revendeur qui reproche à son fournisseur d'avoir rompu les relations commerciales établies en cessant de l'approvisionner doit démontrer l'existence de commandes qui n'auraient pas été satisfaites.

Comme le refus de vente, le refus de prestation peut tomber sous le coup de l'article L. 442-1. Ainsi, le partenaire qui refuse de reprendre l'exécution d'une prestation, qui a fait l'objet d'une rupture partielle, doit endosser la responsabilité de la rupture définitive des relations.

4. Non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée

A RETENIR

Le juge a progressivement construit le régime juridique applicable aux contrats à durée déterminée au regard de l'article L. 442-1, II du Code de commerce. Si un seul contrat à durée déterminée ne crée pas en principe de relation commerciale établie, il en va différemment en cas de succession de contrats.

Dans ce cas, les modalités de la rupture négociée entre les parties, et notamment la durée du préavis pour mettre fin au contrat à durée déterminée, doivent être conformes aux dispositions légales. Ce qui importe, c'est la stabilité de la relation. La durée déterminée du contrat et l'absence de tacite reconduction n'entrent pas en ligne de compte : la soumission du renouvellement à un accord exprès et écrit des parties n'a pas pour effet d'exclure l'application de l'article L. 442-1, II, dès lors que les parties ont entretenu une relation commerciale sans interruption pendant plus de quinze années.

Cependant, le non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée ne tombe pas sous le coup de l'article L. 441, II lorsqu'il ne présente pas le caractère d'imprévisibilité ou de brutalité justifiant l'exercice d'une action en responsabilité.

EXEMPLES

Quand le renouvellement d'un contrat à durée déterminée ne tombe-t-il pas sous le coup de l'article L. 442, II ?

- lorsque, dans le cas de relations commerciales établies depuis plus de dix années, son auteur a non seulement respecté le préavis contractuel de trois mois, mais encore accepté de prolonger les relations pendant une année ;
- dans le cas du non-renouvellement notifié neuf mois avant son échéance, même pour des parties en relation depuis dix-huit ans, dès lors que cette mesure était prévisible au regard du cadre contractuel ;
- dans le cas du non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée, notifié en temps utile et justifié par la mauvaise qualité des prestations ;
- lorsque, subordonné à la réalisation d'un chiffre d'affaires non atteint, il était prévisible.

5. Modification des conditions contractuelles

A RETENIR

La modification unilatérale des conditions contractuelles est soumise aux dispositions de l'article L. 442-1, II dès lors qu'elle est substantielle.

EXEMPLES

Quand une modification des conditions contractuelles s'identifie-t-elle à une rupture ?

- lorsque le fournisseur modifie ses conditions de vente en indiquant au distributeur que les produits commandés sont désormais payables au comptant à la livraison et au prix public, contrairement aux pratiques antérieures ;
- lorsque le fournisseur augmente unilatéralement et sensiblement les tarifs pratiqués ;
- lorsque le concédant cesse de produire l'un des articles constituant l'objet principal de l'accord rompt brutalement les relations commerciales établies qui le lient à son distributeur exclusif ;
- lorsque le client informe tardivement son prestataire de services de la mise en location-gérance de son fonds de commerce, avec la conséquence inéluctable de la cessation de leur partenariat ;
- lorsque le fabricant diminue progressivement le volume de commandes pendant onze mois ou réduit très significativement le volume de commandes, au motif qu'il a perdu son plus important client ;
- lorsque le client demande à son prestataire d'aligner ses tarifs sur ceux d'un tiers, sans les lui fournir, puis rompt les relations sans préavis écrit ;
- lorsque la réorganisation par le fournisseur de son système de distribution entraîne une modification des zones de desserte d'un transporteur et une affectation de zones dotées d'un potentiel économique moindre, ou se traduit par l'obligation faite au seul distributeur de la marque sur un territoire de passer commande auprès du nouveau dépositaire agréé sans garantie de maintien des conditions initiales.

En revanche :

- une simple proposition de modification des conditions contractuelles, dont il n'est pas démontré qu'elle n'est pas négociable, ne peut ni caractériser, ni fonder une rupture immédiate de relations commerciales établies par l'autre partenaire ;
- en l'absence d'exclusivité de droit, un distributeur ne peut considérer que la nomination d'un nouveau revendeur constitue une rupture brutale de relations commerciales établies de la part du constructeur dès lors qu'il ne démontre pas avoir essayé des refus d'approvisionnement ou pâti de conditions de vente plus rigides.

La modification imposée doit revêtir un caractère suffisamment substantiel et défavorable au partenaire pour constituer, en cas de refus de ce dernier, une rupture brutale

de relations commerciales établies. Ainsi, ne caractérisent pas une rupture brutale des modifications contractuelles qui, appréciées *in concreto*, n'alourdissent pas sensiblement les obligations du partenaire.

EXEMPLES

Quand une modification des conditions contractuelles ne s'identifie-t-elle pas à une rupture ?

- lorsque le fournisseur exige des garanties bancaires et un paiement préalable des marchandises commandées, contrairement à la pratique antérieure des délais de paiement à 90 jours, accompagnée d'une augmentation de tarif ne présentant un caractère ni anormal ni inhabituel ;
- lorsque le fournisseur réduit de 5 % du taux de remise accordé à un grossiste pour des opérations qui ne concernent que 35 % de son chiffre d'affaires ;
- lorsque le fournisseur contracte directement avec le principal client de son partenaire ;
- en cas de baisse de commandes en raison des difficultés générées par la crise économique ;
- en cas de baisse de commandes justifiée par le choix d'un autre composant dans le cadre d'une démarche d'innovation, en l'absence de volume d'achat garanti et de violation de la clause d'exclusivité ;
- en cas de baisse de commandes due à une augmentation des prix du fournisseur de l'ordre de 25 % sans que ce dernier accepte d'accorder des délais suffisants pour répercuter une telle hausse sur la clientèle ;
- en cas d'ouverture par le fournisseur d'une boutique à proximité immédiate de celle de l'un de ses distributeurs multimarques, à plus forte raison lorsque ce distributeur exploite plusieurs établissements dans la même ville.

D. Caractère brutal de la rupture

A RETENIR

La rupture de relations commerciales établies n'a pas en principe à être motivée. L'inanité des motifs allégués par l'auteur de la rupture n'est donc pas de nature à engager sa responsabilité.

En effet, le texte de l'article L. 442-1, II ne pose pas d'autres conditions à la rupture que l'existence d'un préavis écrit et suffisant. Des relations commerciales établies peuvent être rompues sans motif en respectant un préavis écrit, la motivation n'étant requise qu'en cas de rupture immédiate pour inexécution par l'autre partie de ses obligations ou de force majeure.