Chapitre I - TRANSPARENCE TARIFAIRE

Section I – Conditions générales de vente

Question 1. L'obligation de communication des conditions générales de vente s'impose :

1. uniquement aux vendeurs de biens : faux, aux termes de l'article L. 441-1 du Code de commerce, les débiteurs de l'obligation de communication sont tout autant les producteurs et les distributeurs que les prestataires de services ;

2. uniquement aux opérateurs qui en établissent : vrai, depuis la réforme issue de l'ordonnance du 24 avril 2019, les opérateurs qui n'établissent pas de CGV ne sont pas soumis à cette obligation ;

3. à tous les opérateurs qui offrent des produits sur le marché : faux, depuis la réforme issue de l'ordonnance du 24 avril 2019, seuls les opérateurs qui établissent des CGV sont soumis à cette obligation ;

4. même lorsque le demandeur n'agit pas dans le cadre de son activité professionnelle : faux, l'obligation de communication ne s'impose que si l'acheteur en fait la demande pour une activité professionnelle.

Question 2. En vertu de l'article L. 441-1 du Code de commerce, les conditions générales de vente :

1. constituent, avec les conditions générales d'achat du distributeur, l'un des socles de la négociation commerciale : faux, les CGV constituent le socle « unique » de la négociation commerciale et ne peuvent être primées par les CGA.

2. doivent être communiquées à celui qui en fait la demande sous peine d'une amende pénale de 15 000 euro : faux, la sanction fixée à l'article L. 441-1, IV, est de nature administrative ;

3. constituent le socle unique de la négociation commerciale : vrai, selon les termes du III de l'article L. 441-1 ;

4. peuvent être communiquées sur tout support : faux, la communication doit s'effectuer par un moyen constituant un support durable.

Question 3. Les conditions de vente différenciées :

1. sont des conditions de vente spécifiques qui s'appliquent au sein d'une même catégorie d'acheteurs : faux, ce sont les conditions particulières de vente qui

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

répondent à cette définition ; les conditions différenciées s'appliquent au contraire à différentes catégories d'acheteurs ;

2. n'ont pas à être communiquées à des demandeurs n'appartenant pas à la catégorie concernée : vrai, l'obligation de communication ne concerne que les acheteurs ou demandeurs d'une même catégorie ;

3. peuvent ne pas être communiquées à un demandeur qui n'appartient pas à la catégorie concernée sans que le fournisseur ait à se justifier : faux, selon la Cour de cassation, le fournisseur doit pouvoir justifier, selon des critères objectifs, que le demandeur n'appartient pas à la catégorie concernée ;

4. ne peuvent être déterminées que pour les ventes de produits : faux, l'article L. 441-6 autorise également la différenciation des conditions de vente par les prestataires de services.

Question 4. La communication des conditions générales de vente ne peut être refusée :

1. à un acheteur professionnel : vrai, l'article L. 441-1 prévoit que les créanciers de l'obligation de communication sont des acheteurs qui agissent dans le cadre de leur activité professionnelle ;

2. à un particulier : faux, l'article L. 441-1 ne vise que les acheteurs professionnels ;

3. à un revendeur potentiel : faux, la jurisprudence exige l'existence de relations actuelles ;

4. à un concurrent : faux, l'obligation de communication n'englobe pas les concurrents non-acheteurs, qui invoqueraient le bénéfice de la communication indépendamment de tout besoin professionnel.

Question 5. Les conditions particulières de vente :

1. sont, comme les conditions générales de vente, et contrairement aux conditions différenciées, soumises à l'obligation de communication : faux, l'article L. 441-1, III les exclut expressément de l'obligation de communication ;

2. peuvent, en l'absence de précision légale, être détachées de tout service rendu : faux, si l'article L. 441-1 n'exige plus qu'elles soient justifiées par un service spécifique, il est prudent, pour échapper à tout grief de d'abus de dépendance sur le fondement de l'article L. 442-1, de prévoir une contrepartie ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. ne peuvent être arbitrairement déterminées par le fournisseur ou le prestataire de services : vrai, si l'article L. 441-1 n'exige plus qu'elles soient justifiées par un service spécifique, il est prudent, pour échapper à tout grief de d'abus de dépendance sur le fondement de l'article L. 442-1, de prévoir une contrepartie ;

4. sont les conditions proposées à différentes catégories d'acheteurs ; faux, ce sont les conditions différenciées qui répondent à cette définition ; les conditions particulières sont celles proposées au sein d'une même catégorie d'acheteurs.

Section II – Convention écrite

Question 6. Le formalisme de la convention écrite s'impose :

1. aux professionnels qui achètent des produits pour les transformer : faux, selon la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) et la DGCCRF, la convention écrite ne s'applique qu'aux achats en vue d'une revente en l'état ;

2. aux professionnels qui achètent des produits pour leur propre usage : faux, la notion de distributeur au sens de l'article L. 441-3 du Code de commerce vise exclusivement les opérateurs qui achètent des produits en vue de les revendre ;

3. aux professionnels qui achètent ponctuellement des produits au tarif prévu par les conditions générales de vente, sans négociation : faux, l'exigence de convention écrite est subordonnée à une certaine permanence de la relation commerciale et ne peut donc s'étendre à des relations ponctuelles ;

4. aux partenaires engagés dans un courant d'affaires continu : vrai, l'exigence de convention écrite est subordonnée à une certaine permanence de la relation commerciale dont les flux doivent pouvoir être canalisés dans des engagements annuels ou pluriannuels.

Question 7. La convention écrite doit être conclue :

1. au moment où les partenaires sont parvenus à s'entendre sur les conditions commerciales : faux, il existe une date butoir légale, fixée au 1er mars de l'année pendant laquelle la convention unique prend effet ;

2. avant le 1er décembre de l'année précédant leur mise en œuvre : faux, la date butoir légale est fixée au 1er mars de l'année pendant laquelle la convention unique prend effet ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. dans les trois mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier : faux, pour ces produits ou services, la convention doit être conclue dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation ;

4. au plus tard le 1er mars de l'année en cours : vrai, cette date butoir est fixée par l'article L. 441-3 du Code de commerce.

Question 8. La convention écrite de droit commun doit obligatoirement :

1. être réitérée chaque année : faux, depuis la loi Sapin II, la convention écrite peut être pluri-annuelle (de un à trois ans) à condition de préciser les modalités de fixation du prix convenu ;

2. fixer les types de situation et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires à l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées : vrai, l'article L. 441-3, III, 1° permet ainsi aux parties de faire évoluer avec souplesse le prix convenu sans avoir à conclure nécessairement de nombreux avenants formels ;

3. mentionner les avantages promotionnels : faux, la convention écrite ne régit pas la relation fournisseur/consommateur, qui fait l'objet d'un mandat séparé donné au distributeur, visé à l'article L. 441-4, VII ;

4. indiquer le barème de prix préalablement communiqué par le fournisseur : faux, cette formalité n'est plus exigée dans le cadre de la convention de droit commun.

Question 9. La convention écrite « produits de grande consommation » (PGC) :

1. prévoit un formalisme allégé par rapport à la convention de droit commun : faux, le formalisme est au contraire renforcé, de nombreuses mentions s'ajoutant à celles imposées à la convention de droit commun ;

2. n'est que la nouvelle appellation de l'ancienne « convention grossiste » : faux, au contraire, la convention PGC exclut expressément les grossistes de son champ d'application ;

3. ne s'applique qu'aux produits non durables à forte fréquence et à forte récurrence de consommation : vrai, il s'agit de la définition pour l'heure incomplète des produits de grande consommation donnée par l'article L. 441-4 ;

4. ne contient pas les conditions générales de vente du fournisseur : faux, selon l'article L. 441-4, III, la convention mentionne le barème des prix unitaires, tel

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur, avec ses conditions générales de vente, ou les modalités de consultation de ce barème dans la version ayant servi de base à la négociation.

Question 10. Les services de coopération commerciale, propres à favoriser la commercialisation des produits du fournisseur, que la convention écrite de droit commun doit obligatoirement mentionner :

1. peuvent consister dans une présentation astucieuse des produits : faux, selon la jurisprudence, une telle présentation est nécessairement réalisée par « tout commerçant soucieux d'assurer une bonne vente de ses marchandises » ;

2. ne doivent pas aller au-delà des obligations contractuelles qui résultent habituellement des achats et des ventes, auquel cas ils relèveraient de la catégorie des « autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale » : faux, au contraire, les services de coopération commerciale sont ceux qui vont au-delà des obligations d'achat-vente, à défaut de quoi le distributeur ne pourrait en exiger la rémunération ;

3. peuvent notamment consister dans l'attribution de têtes de gondole : vrai, l'attribution de têtes de gondole ou d'emplacements privilégiés constitue typiquement un service de coopération commerciale ;

4. doivent se limiter à des opérations de définition en commun de la stratégie marketing du fournisseur : faux, les services propres à faciliter la commercialisation peuvent également se traduire par des opérations matérielles telles que la définition de nouveaux critères d'implantation des rayons par une réallocation de l'espace, la modification des lieux de circulation de la clientèle, la réorganisation des zones plus ou moins fréquentées par les consommateurs, l'attribution de têtes de gondoles ou d'emplacements privilégiés...

Question 11. Le non-respect du formalisme imposé par les articles L. 441-3 et L. 441-4 est sanctionné par :

1. une amende pénale de 75 000 euro : faux, il s'agit d'une amende administrative ;

2. une amende administrative prononcée par la DGCCRF : vrai, la violation des prescriptions des articles L. 441-3 à L. 441-5 est passible d'une amende de 75 000 euro pour les personnes physiques et 375 000 euro pour les personnes morales qui peut être doublée en cas de réitération ; l'amende administrative est prononcée par

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

la DGCCRF dans les conditions prévues à l'article L. 470-2 du Code de commerce ;

3. autant d'amendes que d'infractions constatées, dans la limite du maximum légal le plus élevé : faux, cette solution a été remise en cause par la loi Sapin II qui prévoit désormais que lorsqu'à l'occasion d'une même procédure ou de procédures séparées, plusieurs sanctions administratives ont été prononcées à l'encontre d'un même auteur pour des manquements en concours, ces sanctions s'exécutent cumulativement, sans être soumises à un plafond ;

4. la perte de l'exemption pour l'ensemble de la convention : faux, même si la convention unique s'insère dans une relation fournisseur/distributeur, elle ne relève pas du règlement restrictions verticales.

Question 12. La convention conclue avec un grossiste :

1. relève du régime allégé de l'article L. 441-4 : faux, le régime de l'article L. 441-4, en réalité plus lourd que le régime de droit commun, exclut expressément les grossistes, aujourd'hui intégrés à la convention de droit commun ;

2. doit mentionner le barème de prix tel qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur, avec ses conditions générales de vente, ou les modalités de consultation de ce barème dans la version ayant servi de base à la négociation : faux, ce formalisme ne s'applique plus aux grossistes depuis qu'ils ont été intégrés à la convention de droit commun ;

3. répond aux mêmes conditions de forme et de fond que celle conclue avec tout distributeur : vrai, la réforme du 24 avril 2019 soumet les grossistes au régime de droit commun ;

4. doit respecter le formalisme imposé par l'article L. 441-4 lorsque le grossiste commercialise des produits de grande consommation : faux, même lorsqu'il revend des PGC, le grossiste relève du régime de droit commun.

Section III – Facturation

Question 13. Les obligations légales en matière de facturation :

1. ne s'imposent qu'au vendeur : faux, l'article L. 441-9 du Code de commerce pose des obligations réciproques ; le vendeur doit délivrer la facture et l'acheteur la réclamer ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. ne s'imposent pas aux produits destinés à l'exportation : faux, il est hautement probable que les sanctions administratives, qui sont soumises aux mêmes principes que les sanctions pénales, s'appliquent aux produits destinés à l'exportation dès lors qu'ils sont achetés en France ;

3. s'imposent aussi bien au vendeur qu'à l'acheteur : vrai, l'article L. 441-9 du Code de commerce pose des obligations réciproques ; le vendeur doit délivrer la facture et l'acheteur la réclamer ;

4. s'imposent même au particulier qui vend des marchandises à titre occasionnel : faux, les particuliers ne sont pas en principe tenus d'établir des factures, sauf si leurs ventes présentent un caractère significatif par leur quantité et leur répétition.

Question 14. Le non-respect des règles de facturation :

1. expose le contrevenant à des sanctions pénales : faux, l'ordonnance du 24 avril 2019 a dépénalisé le régime de la facturation pour lui substituer des sanctions administratives ;

2. permet de justifier le non-paiement de la facture irrégulière : faux, le non-respect du formalisme de l'article L. 441-9 du Code de commerce ne permet pas de s'opposer à une demande en paiement ;

3. est passible de sanctions administratives : vrai, l'ordonnance du 24 avril 2019 a dépénalisé le régime de la facturation pour lui substituer des sanctions administratives ;

4. expose le contrevenant à l'amende civile prévue par l'article L. 442-4 du Code de commerce : faux, ce texte ne sanctionne que les abus de dépendance et non la violation des règles relatives à la transparence tarifaire.

Section IV - Délais de paiement

Question 15. Un acheteur ne peut pas régler ses fournitures plus de :

1. 60 jours fin de mois : faux, l'article L. 441-10 du Code de commerce fait courir le délai de droit commun de 60 jours de la date d'émission de la facture ;

2. 45 jours à compter de la date d'émission de la facture : faux, l'article L. 441-10 du Code de commerce fait courir le délai dérogatoire de 45 jours de la fin du mois ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. 90 jours à compter de la date d'émission de la facture pour les achats de biens destinés à faire l'objet d'une livraison en l'état hors de l'Union européenne, effectués en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée : vrai, cette dérogation aux délais impératifs de paiement est issue de la loi Sapin II, et vise à corriger le désavantage des entreprises exportatrices françaises par rapport à leur concurrentes étrangères ;

4. 120 jours à compter du terme de la procédure de vérification des marchandises : faux, en vertu de l'article L. 441-10, III, les procédures d'acceptation ou de vérification des marchandises éventuellement convenues par les parties ne peuvent avoir pour effet ni d'augmenter la durée, ni de décaler le point de départ du délai maximal de paiement, à moins que le contrat ne stipule expressément le contraire et à condition qu'il ne s'agisse pas d'une clause ou pratique abusive.

Question 16. Des pénalités pour paiement tardif peuvent être dues par l'acheteur qui dépasse les délais de paiement légaux :

1. à hauteur de trois fois le taux d'intérêt légal au minimum, et, en l'absence de mention dans les CGV ou la convention des parties, au taux de la Banque centrale européenne majoré de dix points : vrai, selon l'article L. 441-10, II du Code de commerce, « les conditions de règlement […] précisent les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage » ;

2. après mise en demeure restée sans effet : faux, selon la jurisprudence, les pénalités sont dues de plein droit même si elles n'ont pas été indiquées dans les conditions générales de vente ;

3. en sus de la clause pénale éventuellement prévue par les parties : faux, les pénalités de retard ne peuvent être cumulées avec une clause pénale en cas de non-paiement à l'échéance ; en cas de conflit, les pénalités de l'article L. 441-10 doivent prévaloir dès lors que le taux prévu par la clause ne dépasse pas trois fois le taux de l'intérêt légal ;

4. à moins que le créancier ait préféré exiger le paiement de l'indemnité forfaitaire de frais de recouvrement fixée à 40 euro : faux, l'indemnité forfaitaire ne se substitue pas mais s'ajoute aux pénalités de retard.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 17. Le non-respect des délais de paiement impératifs expose son auteur à :

1. une amende pénale : faux, la loi Hamon du 17 mars 2014 a substitué des sanctions administratives aux sanctions pénales ;

2. une amende administrative : vrai, l'article L. 441-16 rend passible d'une amende administrative d'un montant de 75 000 euro pour une personne physique et de 2 millions d'euro pour une personne morale le fait de ne pas respecter le plafond fixé par la loi pour les délais de paiement, de ne pas respecter les délais de paiement convenus entre les parties, de prévoir une clause ou d'adopter une pratique ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement, de ne pas indiquer dans les conditions de règlement les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard, de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard selon des modalités non conformes à la réglementation, et, enfin, de ne pas respecter les modalités de computation des délais de paiement convenues entre les parties ;

3. une amende civile pouvant être portée au triple du montant des sommes indûment versées ou à 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par l'auteur des pratiques lors du dernier exercice clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel la pratique a été mise en œuvre : faux, cette sanction ne vise que les pratiques constitutives d'abus de dépendance ;

4. la mise en cause de la responsabilité du débiteur sur le fondement de l'article L. 441-4 du Code de commerce : faux, cet article ne sanctionne que les abus de dépendance.

Question 18. L'acheteur qui ne respecte pas les délais de paiement au titre de plusieurs factures :

1. ne peut se voir infliger qu'une amende unique : faux, le contrevenant encourt autant d'amendes que de factures non réglées dans les délais ;

2. peut se voir infliger autant d'amendes que de factures non réglées dans les délais, dans la limite du plafond légal : faux, la loi Sapin II a supprimé le plafond légal en cas de cumul de peines ;

3. peut se voir infliger autant d'amendes que de factures non réglées dans les délais, sans limite : vrai, la loi Sapin II a supprimé le plafond légal en cas de cumul de peines ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. ne verra pas nécessairement sa condamnation publiée : faux, depuis la loi Sapin II, la publication des décisions est systématique.

Chapitre II – PRATIQUES RESTRICTIVES ET ABUSIVES

Section I – La rupture brutale de relations commerciales établies

Question 19. L'article L. 442-1, II du Code de commerce ne peut être invoqué par :

1. le commerçant victime d'une rupture notifiée par le concessionnaire chargé de l'exploitation de marchés communaux : faux, la jurisprudence ne s'attache pas à la qualité de la personne, mais à la nature de l'activité ;

2. le partenaire d'une mutuelle : faux, la jurisprudence estime que l'absence de but lucratif d'une mutuelle ne l'exonère pas de l'obligation d'accorder un préavis raisonnable à ses partenaires dans le cadre de ses activités économiques ;

3. un courtier à l'égard de son client : faux, selon la jurisprudence, le texte n'exige pas que le demandeur à l'action ait la qualité de commerçant, mais seulement que la relation en cause - le courtage - présente une nature commerciale ;

4. un agent commercial : vrai, l'article L. 134-11 du Code de commerce règle la question de la durée du préavis applicable dans les relations entre l'agent et son mandant.

Question 20. L'exigence de relations directes entre les deux partenaires n'exclut pas :

1. l'existence de relations établies entre un fabricant et des détaillants en cas d'interposition d'un grossiste : faux, des relations directes peuvent être caractérisées lorsque le fabricant négocie directement les prix avec les revendeurs ou leur notifie lui-même l'arrêt des fournitures ;

2. l'existence de relations établies entre un sous-traitant et le maître de l'ouvrage : faux, la jurisprudence estimant en général que ce type de relations échappe à l'article L. 442-1, II sauf lorsque le maître de l'ouvrage rémunère directement le sous-traitant ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. qu'une personne qui se prétend victime par ricochet puisse agir sur le fondement de l'article L. 442-1, II : faux, si la Cour de cassation admet qu'une victime par ricochet peut dénoncer le préjudice que lui cause une rupture brutale de relations commerciales établies, c'est à la condition qu'elle fonde son action sur l'article 1240 du Code civil ;

4. que le partenaire d'une filiale puisse agir contre la société mère : vrai, la jurisprudence admet l'exercice de l'action lorsqu'il est établi que la société mère est personnellement intervenue dans la décision de rompre de sa filiale.

Question 21. L'existence d'un groupe de sociétés :

1. ne permet pas automatiquement à un partenaire d'additionner la durée des relations entretenues avec plusieurs sociétés d'un même groupe pour évaluer celle du préavis raisonnable dont il aurait dû bénéficier : vrai, la jurisprudence estime qu'en l'absence de centre de décision commun à toutes les sociétés il n'existe pas de relation unique, à plus forte raison lorsque les contrats portent sur des objets différents ;

2. permet à un partenaire d'invoquer la présomption d'imputabilité du comportement infractionnel de la filiale à la société mère pour assigner cette dernière en rupture brutale de relations commerciales établies : faux, la jurisprudence estime que la présomption d'imputabilité ne s'applique pas aux pratiques restrictives et qu'il faut donc établir une implication de la société mère dans la décision de rompre notifiée par la filiale ;

3. permet à un partenaire de rechercher la responsabilité d'une personne morale avec laquelle il n'a jamais entretenu de relations dès lors qu'elle appartient au même groupe que son cocontractant : faux, en l'absence de relations directes, une telle prétention est irrecevable ;

4. permet d'engager la responsabilité de la société mère ou de la filiale lorsqu'il y a eu transfert d'établissement de l'une à l'autre : faux, selon la jurisprudence, ces éléments ne suffisent pas à établir l'existence d'une entité unique.

Question 22. Un prestataire ne peut invoquer la continuité des relations entretenues :

1. avec l'entité issue de la fusion de son partenaire avec un autre : faux, le principe de la transmission universelle du patrimoine en cas de fusion permet de considérer que la nouvelle entité continue la relation initiée par l'entreprise absorbée ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. avec le cessionnaire du fonds de commerce de son ancien partenaire si l'acte de cession ne mentionne pas la relation en cause : vrai, la jurisprudence exige une manifestation expresse de volonté de reprendre les relations précédentes ;

3. lorsque plusieurs changements successifs ont eu lieu à la tête de la société de son partenaire : faux, la notion de relation commerciale établie est de nature économique et non juridique ;

4. si le repreneur de son ancien partenaire n'a pas repris par avenant les obligations nées de l'ancien contrat : faux, la jurisprudence admet d'autres formes de manifestation de volonté expresse de reprise des relations que l'avenant au contrat.

Question 23. Une relation commerciale présente un caractère établi :

1. à condition que les parties en aient consigné les conditions dans un écrit : faux, l'application de l'article L. 442-1, II du Code de commerce suppose seulement une relation de clientèle, situation contractuelle née de l'habitude (série d'achats chez le fournisseur), indépendamment de tout contrat écrit ;

2. à condition que le chiffre d'affaires entre les parties soit en progression ou au moins stable au cours de la période considérée : faux, le fait que le chiffre d'affaires 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 ;

3. à condition que les parties soient liées par un contrat-cadre, un engagement d'exclusivité ou une garantie de chiffre d'affaires : faux, la Cour de cassation a paru un temps imposer cette exigence, mais elle n'a jamais été suivie par les juges du fond en raison du caractère excessivement formaliste de la condition, de sorte que la Haute juridiction est revenue sur sa position ;

4. à condition que les échanges ne se réduisent pas à quelques commandes ponctuelles : vrai, des commandes ponctuelles ne suffisent pas à former une relation commerciale établie ; pour tomber dans le champ d'application de l'article L. 442-1, II, les commandes doivent se succéder régulièrement et porter sur le même objet.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 24. Le lancement systématique d'un appel d'offres avant chaque commande :

1. suffit à précariser une relation même si un prestataire est toujours sélectionné : vrai, mettant fin aux hésitations de la jurisprudence, la Cour de cassation a posé en principe que le recours aux appels d'offres précarise la relation, que le même prestataire soit ou non toujours sélectionné ;

2. ne précarise pas la relation lorsqu'un même prestataire est toujours sélectionné : faux, mettant fin aux hésitations de la jurisprudence, la Cour de cassation a posé en principe que le recours aux appels d'offres précarise la relation, que le même prestataire soit ou non toujours sélectionné ;

3. précarise la relation à condition que cet élément soit conforté par d'autres indices : faux, la jurisprudence n'exige pas d'autres indices que le lancement d'appels d'offres ;

4. précarise la relation même si le client ne met finalement pas en œuvre la procédure : faux, la seule notification par le client de son intention de recourir à un appel d'offres ne suffit pas à précariser les relations en l'absence de mise en œuvre effective d'une telle procédure.

Question 25. Pour caractériser une rupture partielle, une baisse du chiffre d'affaires réalisé entre les parties :

1. doit être effective, quelle que soit son importance : faux, seule une chute significative de chiffre d'affaires peut justifier l'application de l'article L. 442-1, II du Code de commerce ;

2. ne doit pas être suivie par de nouvelles commandes : faux, 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 ;

3. doit être justifiée par la crise économique : faux, au contraire, la crise qui frappe le secteur d'activité permet d'écarter la responsabilité du partenaire qui diminue le volume de ses commandes ;

4. ne doit pas pouvoir s'expliquer par une propre baisse des commandes du partenaire : vrai, la jurisprudence exonère le client de toute responsabilité si la baisse de ses commandes est justifiée par ses difficultés financières et ne résulte pas d'une stratégie volontaire.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 26. Le refus vente s'analyse en une rupture brutale de relations commerciales établies :

1. que la commande soit normale ou anormale ou que le fournisseur soit capable ou dans l'impossibilité de la satisfaire : faux, le refus de satisfaire une commande anormale ou que l'on n'est pas en capacité de satisfaire constitue un fait exonératoire ;

2. si le client est en mesure de prouver qu'il a passé des commandes que son fournisseur a refusé de satisfaire : vrai, la preuve d'une commande effective est un préalable à l'engagement de responsabilité du fournisseur ;

3. que ce comportement soit ponctuel ou habituel : faux, le juge estime que le refus d'honorer une commande déterminée constitue certes une faute contractuelle mais ne caractérise pas une rupture brutale lorsque ce comportement n'a pas été réitéré ;

4. même s'il fait suite à plusieurs incidents de paiement de la part du client : faux, selon la jurisprudence, un refus de vente n'est pas condamnable s'il sanctionne plusieurs incidents de paiement de la part de sa prétendue victime.

Question 27. Le non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée :

1. doit, pour constituer une rupture brutale de relations commerciales établies, intervenir après au moins un renouvellement : vrai, un seul CDD ne peut former une relation commerciale établie, il faut donc une succession de contrats pour que le non-renouvellement tombe sous le coup de l'article L. 442-1, II du Code de commerce ;

2. ne peut constituer une rupture brutale de relations commerciales établies, dès lors que le terme des relations est connu à l'avance : faux, la jurisprudence reconnaît depuis toujours qu'une succession de contrats peut former une relation commerciale établie, dont la rupture doit être précédée d'un préavis ;

3. ne peut constituer une rupture brutale de relations commerciales établies, lorsque le contrat comporte une clause excluant toute reconduction tacite : faux, même dans cette hypothèse, la jurisprudence n'hésite pas à qualifier la relation d'établie, si, en dépit de la clause, les relations se poursuivent entre les parties ;

4. n'est pas brutal si l'auteur de la rupture respecte le préavis contractuel stipulé en cas de non-renouvellement : faux, le respect du préavis contractuel n'exonère pas l'auteur de la rupture de sa responsabilité si le juge estime que ce préavis n'est

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

pas raisonnable eu égard aux dispositions du seul article L. 442-1, II du Code de commerce.

Question 28. Constitue une rupture brutale de relations commerciales établies :

1. la nomination d'un nouveau revendeur sur le territoire d'un distributeur bénéficiant d'une exclusivité de fait : faux, 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 essuyé des refus d'approvisionnement ou pâti de conditions de vente plus rigides ;

2. une baisse des commandes même générée par la crise économique : faux, la jurisprudence retient qu'un client peut répercuter la baisse de son volume d'affaires sur ses propres fournisseurs lorsqu'elle s'explique par la crise du secteur ;

3. la modification des conditions de commande et de paiement imposées à un distributeur : vrai, la modification substantielle des conditions de vente par le fournisseur constitue une rupture des relations commerciales établies avec le distributeur, en particulier lorsqu'il est indiqué au partenaire que les produits commandés sont désormais payables au comptant à la livraison et au prix public contrairement à la pratique antérieure ;

4. la proposition faite de modifier les conditions contractuelles : faux, lorsqu'il n'est pas démontré que cette proposition n'est pas négociable, elle ne peut caractériser une rupture des relations.

Question 29. Pour justifier une rupture sans préavis d'une relation commerciale établie, la faute imputée au partenaire :

1. doit nécessairement revêtir le caractère d'une faute lourde : faux, si certaines décisions ont pu exiger la preuve d'une faute lourde, elles vont à l'encontre des dispositions de l'article L. 442-6, II qui n'exigent qu'une inexécution par une partie de ses obligations et de la jurisprudence qui se contente d'une faute grave ;

2. doit avoir fait l'objet d'une mise en demeure préalable : faux, si certaines décisions estiment qu'un manquement qui n'a pas fait l'objet d'une mise en demeure ne constitue pas une faute grave, elles ne sont pas majoritaires ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. doit être expressément visée par une clause résolutoire : faux, si une inexécution contractuelle peut caractériser la faute, il n'est pas nécessaire qu'elle soit visée par le contrat ;

4. doit revêtir un caractère de gravité suffisant : vrai, selon la jurisprudence, seule une faute grave prive un partenaire de son droit au préavis.

Question 30. Justifient une rupture immédiate de relations commerciales établies :

1. des soupçons de fraude à l'encontre du partenaire : faux, de simples soupçons de fraude ne justifient pas une dispense de préavis en l'absence de preuve de concert frauduleux ;

2. l'accumulation d'impayés, quel que soit leur montant : faux, le non-règlement de créances de faible montant ne constitue pas une faute suffisamment grave pour priver le débiteur de son droit au préavis ;

3. une violation de l'*intuitus personae* présidant aux relations contractuelles : vrai, la jurisprudence sanctionne notamment le fait pour un distributeur de violer la clause lui imposant de soumettre la cession de ses parts sociales à l'accord du constructeur ;

4. la faute commise dans le cadre d'une autre activité, lorsque les partenaires entretiennent plusieurs relations de nature distincte : faux, selon le juge, la faute commise dans le cadre d'une activité ne peut être invoquée pour justifier la rupture de relations concernant l'autre.

Question 31. Constituent des cas de force majeure justifiant une dispense de préavis :

1. des conditions météorologiques difficiles : faux, de telles conditions ne constituent pas un événement de force majeure lorsque celui qui les invoque ne démontre pas qu'elles ont paralysé son activité ou fait obstacle à la passation de commandes ;

2. la cession de son activité par le fournisseur : faux, cet événement ne présente pas de caractère imprévisible, insurmontable, ou irrésistible et ne constitue donc pas un cas de force majeure justifiant la rupture immédiate de relations commerciales établies avec un revendeur ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. la perte d'un client important par le donneur d'ordre : faux, selon la jurisprudence, cet événement ne constitue pas un cas de force majeure l'autorisant à se dispenser de préavis dans ses relations avec le sous-traitant ;

4. l'incendie des locaux du client : vrai, selon la jurisprudence, l'incendie des locaux du client peut justifier l'interruption de commandes de prestations sans préavis.

Question 32. Le préavis stipulé dans le contrat :

1. s'impose au juge : faux, le juge dispose de la faculté d'apprécier le caractère raisonnable du préavis contractuel eu égard aux critères de l'article L. 442-1, II du Code de commerce ;

2. peut être réduit s'il ne présente pas un caractère raisonnable : vrai, le préavis contractuel peut être adapté non seulement à la hausse, mais aussi à la baisse, notamment lorsque les relations ont été de courte durée ;

3. est raisonnable s'il est conforme aux accords interprofessionnels en vigueur : faux, même un préavis conforme aux accords interprofessionnels en vigueur peut être modifié par le juge s'il lui apparaît insuffisant au regard de la durée des relations antérieures ou aux autres circonstances au moment de la notification ;

4. doit être au moins égal au préavis minimal prévu par l'article L. 134-11 du Code de commerce : faux, le préavis prévu par ce texte n'est pas d'application générale mais s'applique uniquement aux agents commerciaux.

Question 33. La durée du préavis raisonnable s'apprécie :

1. à la date de la rupture : vrai, la Cour de cassation a affirmé à plusieurs reprises que le juge devait se placer à la date de la rupture, en dépit d'une résistance temporaire de la Cour d'appel de Paris ;

2. à la date du jugement, eu égard aux circonstances postérieures à la notification de la rupture, comme la reconversion réussie du partenaire évincé ; faux, la Cour de cassation a affirmé à plusieurs reprises que le juge devait se placer à la date de la rupture ;

3. à la date de la conclusion du contrat : faux, le préavis s'apprécie à la date de la rupture ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. à la date de la première mise en demeure de s'exécuter faite au partenaire défaillant : faux, les mises en demeure éventuellement adressées par un partenaire à l'autre ne marquent pas encore la fin des relations.

Question 34. L'article L. 442-1, II du Code de commerce prime sur :

1. les dispositions de l'article L. 134-11 du Code de commerce relatif aux agents commerciaux : faux, la jurisprudence estime que l'agent commercial ne peut se prévaloir que de l'article L. 134-11 ;

2. les dispositions de l'article L. 146-4 du Code de commerce relatif aux gérants mandataires : vrai, l'article L. 146-4 fixe les conditions de la rupture du contrat de gérance-mandat, mais pas la durée du préavis applicable ;

3. les dispositions du contrat-type en matière de sous-traitance : faux, ce texte définit la durée du préavis dans ce domaine, et prime sur les dispositions de l'article L. 442-1, II, à moins que les parties aient défini un préavis différent de celui du contrat-type ;

4. les dispositions de l'article L. 313-12 du Code monétaire et financier relatif à la rupture des concours bancaires : faux, dans le secteur bancaire, le texte spécial est l'article L. 313-12.

Question 35. Lorsqu'il apprécie la durée du préavis raisonnable, le juge doit nécessairement tenir compte :

1. de la spécificité de l'activité de la victime : faux, lorsque les achats de son partenaire ne représentent qu'une infime partie de son activité, la jurisprudence estime que la spécificité de l'activité n'influe pas sur la durée du préavis ;

2. des investissements réalisés par la victime : faux, lorsque les investissements n'ont pas été exigés par le partenaire, ou ont été amortis ou profitables à la victime, il n'en est pas tenu compte ;

3. de la proposition d'allongement du préavis initial formulée par l'auteur de la rupture : faux, la jurisprudence estime que le préavis s'apprécie à la date de sa notification ;

4. de la durée de la relation antérieure : vrai, il s'agit du critère principal d'appréciation de la durée du préavis raisonnable.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 36. Au cours du préavis :

1. l'auteur de la rupture peut notifier une rupture immédiate des relations : vrai, si pendant cette période, son partenaire commet de nouvelles fautes rendant impossible le maintien des relations ;

2. les relations doivent s'établir exactement au même niveau qu'avant la rupture : faux, si le volume des transactions ne doit pas sensiblement diminuer, il n'est pas exigé qu'il atteigne exactement le même niveau ;

3. le fournisseur doit satisfaire toutes les commandes de son distributeur : faux, le refus de satisfaire l'intégralité d'une commande passée en cours de préavis ne vaut pas inexécution de celui-ci lorsqu'elle présente un caractère inhabituel eu égard aux stocks encore en possession du distributeur ;

4. le fournisseur ne peut en aucun cas revenir sur l'exclusivité accordée à son distributeur : faux, lorsque l'exclusivité n'était que de fait, ou lorsque l'abandon de l'exclusivité est réciproque, ou encore lorsque le partenaire évincé est commissionné sur les ventes effectuées par d'autres sur son territoire.

Question 37. Le lancement d'un appel d'offres peut constituer le point de départ du délai de préavis :

1. sauf lorsqu'il est notifié par simple courriel : faux, la notification écrite de l'appel d'offres peut, selon la Cour de cassation, prendre la forme d'un courriel ;

2. même lorsqu'il est présenté comme une simple formalité par le partenaire : faux, dans cette hypothèse, il n'est pas clairement indiqué au prestataire que les relations risquent de se terminer ;

3. dès lors qu'il indique une durée de préavis : vrai, si l'annonce du recours à un appel d'offres vaut notification de la rupture des relations commerciales établies, encore faut-il qu'elle indique la durée du préavis accordé afin de mettre le partenaire évincé en mesure de rechercher des solutions de substitution ;

4. même si le prestataire est de nouveau sélectionné : faux, car dans ce cas, il n'y a pas rupture.

Question 38. La rupture de relations commerciales établies n'est pas brutale lorsque :

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

1. le partenaire évincé était en mesure de la prévoir : faux, la Cour de cassation a souligné qu'une rupture, quoique prévisible, demeure brutale si sa victime n'a pas bénéficié d'un préavis ;

2. le partenaire évincé n'est pas placé dans un état de dépendance vis-à-vis de son client : faux, l'existence d'un état de dépendance n'est pas une condition d'application du texte ;

3. l'auteur de la rupture a pris soin de motiver sa décision : faux, le critère de la brutalité réside dans l'absence de préavis, non dans l'absence de justification.

4. l'auteur de la rupture n'a pas laissé espérer la poursuite des relations : vrai, ce n'est que dans l'hypothèse inverse que la rupture pourrait être qualifiée de brutale.

Question 39. La dépendance d'un partenaire vis-à-vis de l'autre est prise en considération dans le calcul du préavis raisonnable :

1. à condition qu'elle procède d'une clause d'exclusivité : faux, une clause d'exclusivité qui ne concerne que les activités concurrentes de celles du partenaire mais qui laisse le prestataire diversifier son activité dans des secteurs non-concurrents ne permet pas d'établir une dépendance ;

2. à condition qu'il réalise au moins 20 % de son chiffre d'affaires avec l'auteur de la rupture : faux, il n'existe pas de seuil particulier, mais la jurisprudence exige en général un taux de dépendance bien plus élevé ;

3. à condition qu'elle ne résulte pas de son propre choix stratégique : vrai, la dépendance doit être imposée ou objective, mais ne peut être le fait du celui qui néglige de diversifier ses activités ou ses partenaires.

4. à condition que la rupture soit susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence : faux, cette condition n'est exigée que par l'article L. 420-2, alinéa 2, du Code de commerce, alors que les pratiques restrictives sont interdites indépendamment de tout effet sur le marché.

Question 40. Le non-respect d'un préavis raisonnable expose son auteur :

1. à une amende administrative de 75 000 euro pour une personne physique et 375 000 euro pour une personne morale : faux, l'article L. 442-1, II du Code de commerce ne prévoit que l'engagement de la responsabilité de l'auteur de la rupture ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. à une condamnation à des dommages et intérêts fondée sur la perte de chiffre d'affaires au cours du préavis non accordé : faux, seule la perte de marge est indemnisée ;

3. à une condamnation à des dommages et intérêts fondée sur la perte de marge au cours du préavis non accordé : vrai, la réparation du préjudice du partenaire évincé s'apprécie à l'aune de sa perte de marge sur coûts variables ;

4. à une injonction de rester en relations avec le partenaire évincé jusqu'au terme initial du contrat : faux, le juge des référés peut seulement ordonner la poursuite du contrat jusqu'à l'échéance du préavis qu'il estime raisonnable.

Question 41. Dans les rapports internationaux, une action fondée sur l'article L. 442-1, II du Code de commerce relève, en l'absence de clause d'élection de for :

1. du juge compétent en matière délictuelle : faux, la Cour de justice a estimé que l'action indemnitaire fondée sur une rupture de relations commerciales établies ne relève pas de la matière délictuelle ou quasi délictuelle si les parties ont entretenu une relation contractuelle tacite ;

2. du juge compétent en matière contractuelle : vrai, la Cour de justice a estimé que l'action indemnitaire fondée sur une rupture de relations commerciales établies ne relève pas de la matière délictuelle ou quasi délictuelle si les parties ont entretenu une relation contractuelle tacite ;

3. du jugé désigné par l'article 46 du nouveau Code de procédure civile : faux, ce texte ne s'applique que dans les rapports internes ;

4. du juge spécialisé dès lors que les dispositions des articles L. 442-4 et D. 442-3 et D. 442-4 présentent un caractère d'ordre public qui les rend opposables même à un défendeur étranger : faux, les règles relatives à la compétence des juridictions spécialisées ne s'appliquent que dans les rapports internes.

Question 42. Dans l'ordre interne, l'action en rupture brutale de relations commerciales établies :

1. doit être portée devant le juge du lieu du domicile du demandeur, où que celui-ci se trouve : faux, elle doit nécessairement être portée devant un juge spécialisé ;

2. est soumise à la prescription quinquennale de droit commun : vrai, c'est la prescription commerciale de l'article L. 110-4 du Code de commerce qui s'applique à l'action ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. doit être portée devant le juge désigné par la clause attributive de compétence, quel que soit son siège : faux, la clause ne s'applique que si elle respecte l'attribution de compétence prévue par les articles D. 442-3 et D. 442-4 du Code de commerce ;

4. doit être portée, en référé, devant le juge du lieu d'exécution de la mesure demandée : faux, même en référé, les règles de spécialisation s'appliquent.

Question 43. Lorsqu'un tribunal non spécialisé s'est prononcé en première instance sur l'application de l'article L. 442-, II du Code de commerce :

1. seule la Cour d'appel de Paris est compétente pour connaître du recours exercé contre sa décision : faux, la Cour d'appel de Paris n'est compétente que pour connaître des recours exercés contre les jugements rendus par des juridictions spécialisées ;

2. seule la cour d'appel dans le ressort de laquelle est située cette juridiction est compétente pour connaître du recours exercé contre sa décision : vrai, les cours d'appel du ressort de la juridiction de première instance non spécialisée ne peuvent plus déclarer les recours exercés devant elles irrecevables ;

3. sa décision doit faire l'objet d'un recours pour excès de pouvoir devant le juge administratif : faux, si le jugement rendu doit être annulé pour excès de pouvoir, cette prérogative appartient à la cour d'appel de son ressort ;

4. sa décision peut être maintenue si elle était en partie fondée sur le droit commun de la responsabilité : faux, la décision doit être annulée pour excès de pouvoir, même si la cour d'appel peut ensuite évoquer l'affaire sur les autres fondements de droit commun relevant de sa compétence.

Section II – Le déséquilibre significatif

Question 44. Un déséquilibre significatif peut être invoqué par :

1. un partenaire commercial, même en l'absence de contrat : faux, l'ordonnance du 24 avril 2019 a substitué au terme « partenaire commercial » celui de « partie », ce qui implique une relation contractuelle ;

2. une partie au contrat : vrai, il s'agit même, depuis l'ordonnance du 24 avril 2019, de la seule personne habilitée à invoquer un déséquilibre ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. un associé-coopérateur : faux, la jurisprudence estime que les relations entre les associés-coopérateurs et la coopérative relèvent du seul droit des sociétés ;

4. le titulaire d'un bail commercial : faux, selon la jurisprudence, les activités soumises à une réglementation spéciale échappent à l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce.

Question 45. La preuve de l'absence de soumission à un déséquilibre significatif peut résulter :

1. de l'absence de pressions ou de contrainte exercées sur les fournisseurs : faux, la jurisprudence considère que la soumission au sens de l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce n'implique pas nécessairement des pressions ou menaces ;

2. de l'absence d'effets de la pratique sur les relations avec les fournisseurs : faux, l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce punit la soumission comme la tentative de soumission, de sorte que le juge n'est pas tenu de mesurer les effets précis du déséquilibre identifié ;

3. du fait que parmi les fournisseurs, certains appartiennent à de grands groupes disposant d'un réel pouvoir de négociation : faux, il est indifférent que parmi les fournisseurs, certains disposent d'un réel pouvoir de négociation, dès lors que le ministre peut limiter ses prétentions aux contrats conclus par ceux qui ne bénéficient pas d'un tel pouvoir ;

4. de la négociation effective de certaines clauses par les fournisseurs : vrai, l'exercice d'un pouvoir effectif de négociation constitue le critère essentiel d'application de l'article L. 442-1, I, 2°.

Question 46. Pour éviter tout grief de déséquilibre, les rédacteurs d'un contrat doivent éviter les clauses :

1. dénuées de réciprocité : faux, si dans la plupart des hypothèses, l'absence de réciprocité constitue l'indice d'un déséquilibre, il existe des cas dans lesquels elle est objectivement justifiée ; il est cependant recommandé de spécifier les raisons de l'absence de réciprocité ;

2. qui remettent en cause la rentabilité économique du contrat pour une partie : faux, selon le juge, l'équilibre des droits et obligations des parties s'apprécie au regard de l'économie juridique du contrat et non de sa rentabilité économique ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. potestatives : vrai, les clauses dont l'application est laissée à l'entière appréciation de l'une des parties sont systématiquement jugées abusives ;

4. qui mettent en œuvre une pratique discriminatoire : faux, selon la Cour de cassation, une pratique discriminatoire ne constitue pas en soi une soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif au sens de l'article L. 442-1, I, 2°.

Question 47. Ne crée pas de déséquilibre significatif la clause :

1. qui présente un caractère usuel dans les relations commerciales : vrai, même en l'absence de réciprocité, une clause usuelle dans le secteur concerné peut être dépourvue de tout caractère déséquilibré ;

2. qui se limite à faire prévaloir les conditions générales d'achat du distributeur sur les conditions générales de vente du vendeur : faux, selon la jurisprudence, faire systématiquement prévaloir les conditions générales d'achat du distributeur sur les conditions générales de vente des fournisseurs, sans négociation possible, contrairement à ce qu'exige l'article L. 441-1 du Code de commerce, revient à imposer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ;

3. par laquelle le distributeur obtient que le fournisseur conserve les risques de la chose tant qu'elle n'est pas vendue : faux, une clause ne peut faire supporter au fournisseur, après le transfert de propriété, les risques inhérents au mode de commercialisation du distributeur ;

4. en vertu de laquelle un partenaire obtient seulement de se voir consentir les mêmes conditions que son concurrent ou son propre cocontractant : faux, la clause de parité, par laquelle un opérateur obtient un alignement automatique sur les meilleures conditions tarifaires pratiquées par son partenaire, est déséquilibrée lorsqu'elle n'a pas pour contrepartie la prise d'un risque particulier ou un engagement d'achat minimum.

Question 48. Le déséquilibre significatif s'apprécie :

1. clause à clause : faux, face aux hésitations des juges du fond, la Cour de cassation a tranché en faveur d'une analyse concrète et globale du contrat, qui tienne compte du contexte de sa conclusion et vérifie si les clauses éventuellement déséquilibrées ne sont pas corrigées par d'autres stipulations ;

2. au regard des critères tirés du droit de la consommation : faux, contrairement au juge qui applique l'article L. 212-1 du Code de la consommation, le juge

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

commercial s'arroge le droit d'apprécier le déséquilibre entre la prestation fournie et sa rémunération ;

3. eu égard aux effets de la clause : faux, le texte punit la soumission comme la tentative de soumission, de sorte que le juge n'est pas tenu de mesurer les effets précis du déséquilibre identifié ;

4. aussi bien devant le juge du fond que devant le juge des référés : vrai, si la jurisprudence estimait que l'action ouverte sur le fondement de l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce excédait la compétence du juge des référés, l'ordonnance du 24 avril 2019 lui permet dorénavant d'ordonner la cessation des pratiques abusives.

Question 49. Le déséquilibre significatif peut être sanctionné par :

1. l'annulation de la clause uniquement à la demande du ministre de l'Economie : faux, l'article L. 442-4 du Code de commerce permet désormais à la partie victime de la clause d'en faire constater la nullité ;

2. une amende administrative de 75 000 euro : faux, l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce ne vise que l'action en responsabilité et n'est pas assorti de sanctions administratives ;

3. la responsabilité civile de son auteur : vrai, aux termes de l'article L. 442-1, I du Code de commerce : « engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé … le fait … 2° de soumettre ou de tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » ;

4. l'annulation de la clause à la demande de toute personne intéressée : faux, seule la partie victime des pratiques, le ministre de l'Economie et le ministère public peuvent demander l'annulation de la clause ou du contrat.

Question 50. Le déséquilibre significatif du Code de commerce et celui du Code civil :

1. ne peuvent être invoqués cumulativement car leurs conditions d'application son différentes, le Code de commerce exigeant un élément de soumission et le Code civil exigeant un contrat d'adhésion et des clauses non négociables : faux, la soumission du Code de commerce peut notamment résulter de l'existence de clauses non négociables dans un contrat d'adhésion ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. ne peuvent être invoqués cumulativement car ils prévoient des sanctions différentes : faux, au contraire, cette circonstance pourrait justifier une application simultanée des deux textes, par le jeu de demandes subsidiaires ou complémentaires ;

3. ne peuvent être invoqués cumulativement en vertu de la règle selon laquelle le texte spécial prime sur le texte général : faux, cette règle ne s'applique que lorsque les dispositions en cause sont contradictoires ;

4. peuvent être invoqués cumulativement : vrai, car leurs conditions d'application peuvent se recouper et les sanctions prévues peuvent être demandées à titre complémentaire.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite