CAS PRATIQUE

La société X, qui commercialise des fournitures de bureau, s'approvisionne auprès de la société Y pour certaines références depuis une vingtaine d'années. Leurs relations sont constituées par une succession de CDD. Le 1er février 2018, la société X a adressé un courrier aux termes duquel elle a indiqué à la société Y qu'elle entendait mettre fin au contrat après un préavis de 3 mois.
Le préavis donné par la société X à la société Y vous paraît-il suffisant ?
Depuis 5 ans, la société X a recours aux appels d'offres pour des prestations de montage de meubles de bureau. Lors du dernier appel d'offres de décembre 2017, la société Z, qui avait remporté un premier appel d'offres en 2013, n'a pas été retenue. Cette dernière a donc assigné la société X sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales.
Quels moyens de défense la société X peut-elle faire valoir ?

Par ailleurs, la société X compte, parmi ses prestataires, des notaires, des architectes, des avocats et un cabinet de conseil en propriété intellectuelle. Elle souhaiterait savoir si ceux-ci pourraient se prévaloir de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce si elle venait à cesser les relations avec eux.

CORRIGÉ

La rupture brutale de relations commerciales établies est sanctionnée par l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. Pour déclencher l'application du texte, trois conditions doivent être réunies : une relation commerciale, une relation établie, une rupture brutale.

1. Dans les rapports entre X et Y

Dans les rapports entre les sociétés X et Y, il convient de vérifier l'existence d'une relation établie. En principe, la conclusion d'un contrat à durée déterminée ne crée pas de relation commerciale établie dans la mesure où la définition d'un terme rend la relation précaire. Il en va autrement dans l'hypothèse d'une succession de contrats à durée déterminée : selon la jurisprudence, le renouvellement du contrat est susceptible de former une relation établie. En l'occurrence, le contrat a été renouvelé à plusieurs reprises pendant une vingtaine d'années : l'exigence de préavis s'applique et a d'ailleurs été respectée par X. Y peut néanmoins tenter de faire valoir que le préavis de trois mois qui lui a été accordé est insuffisant. De fait, l'étude de la jurisprudence laisse à penser qu'un tel préavis pourrait s'avérer trop court.

2. Dans les rapports entre X et Z

Dans les rapports avec la société Z, il convient de s'interroger sur la question de savoir si le recours à la procédure d'appel d'offres est susceptible de précariser la relation. La jurisprudence a longtemps répondu par la négative, y compris lorsque le même prestataire était retenu plusieurs années consécutives. Cependant la Cour de cassation est revenue sur cette solution en retenant que l'entreprise qui accepte de concourir à une procédure d'appel d'offres accepte par la même occasion la précarisation de la relation, de sorte que son échec au second appel d'offres ne caractérise pas une rupture de relations commerciales établies. X peut donc faire valoir que

l'article L. 442-6 ne s'applique pas dans ses rapports avec la société Z, qui ne présentent pas de caractère établi.

3. Dans les rapports avec les professions libérales

L'article L. 442-6, I, 5° ne s'applique qu'aux relations commerciales.
L'obligation de respecter un préavis ne s'impose pas envers les personnes qui effectuent des actes de nature civile comme les avocats, les notaires, mais également les conseils en propriété intellectuelle.
Ces professionnels ne pourraient donc pas invoquer l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce s'ils estimaient être victimes d'une rupture de relations commerciales établies sans préavis suffisant. En revanche, la jurisprudence a étendu la notion de relations commerciales aux architectes.