

SANCTION DE LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE : APPLICATIONS JURISPRUDENTIELLES RÉCENTES

L'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce sanctionne la rupture brutale d'une relation commerciale établie.

Dans la mesure où cette disposition ne définit ni la notion de « relation commerciale », a fortiori « établie », ni la notion de brutalité, l'application de ce texte fait l'objet d'un abondant contentieux, les juges étant fréquemment appelés à se prononcer sur les contours de son champ d'application.

Dans de récents arrêts, la Cour d'appel de Paris a établi un certain nombre de critères précisant la définition de la relation commerciale (I) et de son caractère établi (II), et a apporté un éclairage sur la notion de brutalité d'une rupture (III).

I. Sur la notion de relation commerciale

Aux termes d'une lecture littérale de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce, seuls sont concernés par ce texte les « producteurs, commerçants, industriels ou personnes immatriculées au répertoire des métiers ».

Toutefois, les juges opèrent de longue date une interprétation extensive de la notion de relation commerciale, en appliquant cette disposition légale à des partenaires n'entrant pas dans le champ de cette définition textuelle, tels que les associations accomplissant des actes de commerce (Com. 25 janv. 2017, n° 15-13013). Dans le même temps, la jurisprudence exclut avec une certaine constance l'application du texte aux professions déontologiquement interdites d'exercer le commerce, telles que les médecins (Com., 23 oct. 2007, n° 06-16774), les conseils en propriété intellectuelle (Com., 3 avr. 2013, n° 12-17905) ou encore les avocats (Com., 24 nov. 2015).

Poursuivant son interprétation extensive, la Cour d'appel de Paris est récemment revenue sur cet acquis jurisprudentiel en appliquant l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce à la rupture d'une relation liant un cabinet de soins dentaires, dont les activités ne peuvent revêtir un caractère commercial en vertu de l'article R.4127-215, alinéa 1^{er} du Code de la santé publique, au prothésiste dentaire qui lui fournissait le matériel.

Dans son arrêt en date du 26 septembre 2018 (n°16/07727), la Cour a souligné que le cabinet de soins dentaires achetait du matériel auprès du prothésiste puis le « refacturait à ses clients dans l'exécution de ses prestations, dégageant une marge brute sur ces produits ; ces deux sociétés commerciales par la forme effectuaient des actes de commerce, relevant du

domaine d'application de l'article précité ». Forte de ce constat, elle a considéré que la relation en cause était soumise aux dispositions de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce et a affirmé que : « entre dans le champ d'application dudit article toute relation commerciale qui porte sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de services ».

II. Sur le caractère établi d'une relation commerciale

L'interprétation jurisprudentielle du caractère établi d'une relation commerciale fait également l'objet d'une interprétation large.

Le caractère établi suggérant une pérennité de la relation dans le temps, d'aucuns considèrent que certaines stipulations contractuelles seraient de nature à limiter la croyance légitime des partenaires en la poursuite de leur flux d'affaires à l'expiration de leur accord et permettraient ainsi d'exclure l'application de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce.

Or, il n'en est rien et la Cour d'appel de Paris le rappelle régulièrement.

Ainsi, dans un arrêt du 17 octobre 2018 (n° 16/10390), elle a écarté l'argumentation d'un défendeur plaçant l'inapplicabilité du texte du fait de l'absence de clause de tacite reconduction dans le contrat en cause, laquelle rendait selon celui-ci la relation commerciale précaire et sa poursuite incertaine.

La Cour a rejeté cet argument en rappelant que la régularité du courant d'affaires suffisait à conclure au caractère établi de la relation commerciale.

Dans son arrêt du 26 septembre 2018 susvisé, la Cour a évincé ce même argument, invoqué dans le cadre de la rupture d'une relation commerciale ancienne de treize ans qui était exécutée à travers des contrats à durée déterminée successifs dépourvus de clause de tacite reconduction, au motif que :

« l'absence de tacite reconduction de ces contrats ne permet pas de qualifier de précaire, au sens de l'article précité, la relation commerciale ainsi entretenue sans interruption, les contrats étant reconduits à leur terme de sorte que l'appelante pouvait légitimement anticiper leur reconduction et ce d'autant que précédemment, l'appelante avait été destinataire de commandes alors même qu'aucun contrat n'était encore régularisé ». Un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 23 mai 2018 a apporté une autre



M^e Chloé FERNSTROM,
Avocat au Barreau
de Bordeaux

précision intéressante sur la définition du caractère établi d'une relation commerciale, en jugeant que la relation est établie entre les entreprises partenaires et non leurs salariés.

Ainsi, le départ d'un salarié n'a pas vocation à affecter le caractère établi d'une relation et ce, même lorsque le partenariat entre les entreprises est fondé sur les compétences spécifiques dudit salarié. En somme, si le départ du salarié peut rendre la rupture de la relation prévisible, cela ne dispense pas le partenaire à l'initiative de la rupture de la délivrance d'un préavis raisonnable.

III. Sur la brutalité d'une rupture

On le sait, pour ne pas être jugée brutale, la rupture d'une relation commerciale doit être notifiée avec un préavis suffisant.

Toutefois, la loi n'apporte pas de précision sur la durée de ce qui sera perçu comme un préavis satisfaisant.

Ainsi, les juges procèdent à une interprétation au cas par cas, en tenant compte notamment de l'ancienneté de la relation, mais également des investissements réalisés par la partie évincée et de son degré de dépendance économique à l'égard de son ancienne partenaire.

Au vu de l'abondante jurisprudence rendue en la matière, il existe une théorie répandue au sein d'une partie de la doctrine et des praticiens selon laquelle la durée d'un préavis suffisant devrait être, en moyenne, d'un mois par année d'ancienneté de la relation commerciale concernée.

Dans son arrêt du 26 septembre 2018 susvisé, la Cour a souhaité « tordre le cou » à cette interprétation en affirmant que : « c'est à tort que le partenaire affirme que : la jurisprudence établie en la matière accorde un mois par année contractuelle ».

Voilà qui ne facilitera pas la tâche d'une entreprise dans l'évaluation du délai de préavis à accorder à un partenaire de longue date

M^e Chloé FERNSTROM