RUPTURE DES RELATIONS COMMERCIALES ETABLIES : LA COUR DE CASSATION INTRODUIT LA NOTION DE CRISE ECONOMIQUE COMME FACTEUR D'EXONERATION DE RESPONSABILITE DU PARTENAIRE COMMERCIAL A L'ORIGINE DE LA RUPTURE.

COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, ARRET DU 8 NOVEMBRE 2017, N° 16-15.285

L'application de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce est une source intarissable de jurisprudence autour des notions pivots qu'il met en œuvre – notions de relations établies, de rupture, de caractère brutal de la rupture, de justification de la rupture.

Pour mémoire, cet article issu dans sa rédaction actuelle de la loi du 15 mai 2001 dite loi NRE dispose que :

« I. - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :
(…)
5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure ; »

En raison du caractère d'ordre public qui lui est attaché, l'article L. 442-6-I 5° du code de commerce ne peut être écarté contractuellement par les parties.

Dans ces conditions, lorsqu'un des partenaires d'une relation commerciale établie la rompt brutalement, c'est-à-dire sans préavis raisonnable ou sans anticipation organisée entre les parties selon l'abondante jurisprudence traitant de la brutalité de la rupture, il ne peut s'exonérer de sa responsabilité qu'en justifiant de la rupture par une faute grave commise par son contractant, traduction jurisprudentielle de « l'inexécution de ses obligations » prévue par la loi, ou la force majeure.

L'appréciation de la faute grave est, du reste, stricte aux termes de la jurisprudence, la Cour de cassation rappelant que les juges doivent rechercher l'existence d'un éventuel manquement grave aux obligations contractuelles commis par le contractant qui subit la rupture sans préavis et jugeant à titre d'illustration que le fait de ne pas être à jour des paiements ne constitue pas en soi une faute grave *(Cass. Com. 20 septembre 2016 n°13-15.935)* ou encore que des non-conformités constatées sur les produits vendus n'étaient pas nécessairement non plus en soi constitutifs de manquements contractuels graves justifiant une rupture brutale *(Cass. Com. 6 décembre 2016 n°15-12.320)*.

Par un arrêt à la solution inédite rendue le 8 novembre 2017, la Chambre commerciale de la Cour de cassation semble ouvrir une nouvelle voie de justification à une rupture qui pourrait être qualifiée de brutale.

Les faits de l'espèce sont relatifs à une relation d'affaire débutée en 2000 entre une société de distribution de vêtements et son fournisseur fabriquant rémunéré à la commission en fonction du volume des commandes.

A compter de l'année 2009, le volume des commandes a significativement diminué (de 75 %), ce qui a poussé le fabriquant à annoncer à son contractant une augmentation sans délais du coût unitaire de sa production puis à l'assigner en paiement de dommages et intérêts sur le fondement de l'article L. 442-6-I 5° du code de commerce estimant que la diminution du flux d'affaires était telle qu'il s'apparentait à une rupture brutale, fut-elle partielle, des relations commerciales établies entre les deux partenaires.

La cour d'appel de Paris, juridiction nationale spécialisée et de compétence exclusive en la matière depuis 2009 et l'introduction de l'article D. 442-3 du code de commerce, a débouté le fournisseur de ses demandes, non pas en se focalisant sur l'existence et le délai de l'éventuel préavis comme c'est en général le cas dans ce type de débats, mais en se focalisant sur la situation économique des deux contractants, de nature à justifier la rupture de la relation.

Par son arrêt du 8 novembre 2017, la Cour de cassation a rejeté le pourvoi inscrit contre cet arrêt jugeant notamment que : *« en l'état de ces constatations et appréciations, la cour d'appel a pu retenir que la baisse des commandes de la société DORSEY, inhérente à un marché en crise, n'engageait pas sa responsabilité. »*

L'absence de certitude sur la brutalité effective de la rupture en l'espèce ne permet pas de complètement dégager une portée de principe à cet arrêt de la Cour de cassation (les débats semblent s'être focalisés devant la cour d'appel sur cette notion contextuelle de crise économique du secteur plutôt que sur l'appréciation concrète du caractère brutal de la rupture). Mais il met en œuvre une solution indiscutablement inédite et particulièrement intéressante en la matière.

En effet, ainsi que nous venons de le rappeler, il était jusqu'à présent nécessaire de démontrer la faute grave du contractant ou l'existence d'un cas de force majeure pour justifier une rupture brutale.

La Cour ajoute donc par son arrêt du 8 novembre 2017 que la situation économique dégradée du marché peut constituer également une justification à la rupture susceptible et, de fait, exonérer l'auteur de la rupture de toute responsabilité engagée sur le fondement de l'article L. 442-6-I 5° du code de commerce

Il existerait ainsi une situation intermédiaire entre la situation économique plus ou moins bonne d'une société *in bonis* et la situation économique obérée d'une société contrainte de recourir à une procédure collective.

Dans la première situation le partenaire commercial ne peut rompre brutalement une relation établie sauf à justifier d'une faute grave ou de la force majeure. Dans la seconde situation, ou bien l'administrateur judiciaire a droit de vie ou de mort sur la poursuite de la relation commerciale établie sous le contrôle du juge commissaire par le jeu de l'article L. 622-13 du Code de commerce en cas de sauvegarde ou de redressement judiciaire, ou bien le contrat et la relation sont anéantis par l'entrée en liquidation judiciaire.

Entre les deux, apparaît cette situation intermédiaire dans laquelle un partenaire est susceptible de rompre brutalement une relation commerciale établie sans engager sa responsabilité s'il démontre que la rupture est justifiée par la crise que subit son marché.

Il est intéressant de noter que la Cour de cassation semble valider plus particulièrement le raisonnement de la cour d'appel en ce qu'il a retenu une analyse du marché en crise, donc concernant les deux partenaires, et non pas une situation de crise ne concernant que le contractant auteur de la rupture.

En retenant ce niveau d'analyse la Cour a peut-être trouvé le point d'équilibre susceptible d'éviter un recours abusif au motif de la crise économique.

Les partenaires sont placés dans des conditions objectives et égales de prévisibilité et d'anticipation qui doivent les inciter, le cas échéant à réorganiser la relation, lorsque leur marché est significativement affecté par une crise économique. A défaut, l'un d'entre eux peut prendre l'initiative d'une rupture de la relation.

Il n'en demeure pas moins que cette solution pourrait être extrêmement dangereuse pour les

fournisseurs déjà très exposés si elle était abusivement appliqué ou trop largement admise, à savoir sans maintenir un contrôle même allégé de la brutalité.

Enfin, il est impossible de ne pas faire le lien entre cette solution et le nouvel article 1195 du code civil qui dispose :

> *« Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.*
>
> *En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe ».*

La solution dégagée par l'arrêt du 8 novembre 2017 et le nouvel article 1195 ont en effet en commun de considérer que l'imprévision peut constituer un facteur de modification substantielle de la relation contractuelle.

Julien Cheval