

L'apport de l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 14 janvier 2016 en matière de rupture brutale des relations commerciales établies

Issu de Gazette du Palais - 13/09/2016 - n° 31 - page 17 ID : GPL272y3 Auteur(s):

- Alexandre Bailly, avocat à la cour, barreau de Paris, associé, Morgan, Lewis & Bockius UK LLP
- Xavier Haranger, avocat à la cour, barreau de Paris, Morgan, Lewis & Bockius UK LLP

Plan

- [1I – Répercussion de la baisse de ses propres commandes : pas de rupture partielle des relations commerciales établies](#)
- [2II – L'absence de rupture brutale totale des relations commerciales établies en cas de transfert de la relation commerciale](#)

Par un arrêt du 14 janvier 2016, la cour d'appel de Paris confirme une jurisprudence établie en vertu de laquelle une rupture brutale partielle des relations commerciales établies ne peut être reprochée à un partenaire commercial ayant répercuté sur son cocontractant une baisse de commandes qu'il subissait lui-même du fait de la conjoncture économique. En outre, l'apport de cet arrêt réside dans le fait qu'une rupture brutale totale des relations commerciales établies n'est pas caractérisée lorsque la relation commerciale est transférée à une autre partie avec l'accord, tacite ou exprès, du partenaire commercial initial.

CA Paris, 14 janv. 2016, no 14/16799, SAS Abbax France c/ SA Sullair Europe (rejet appel c/ T. com, 11 juill. 2014), Mme Perrin et M. Dabosville, Prés. ; Me Grappotte-Benetreau, Me Vahramian, Me Boccon Gibod et Me Haranger, av.

Dans le cas d'espèce, dans lequel les rédacteurs de la présente note représentaient la défenderesse, une relation commerciale entre un industriel, fabricant d'équipements spécialisés, et l'un de ses fournisseurs a été contractualisée en 2007, avant le début de la crise économique.

En 2009, les chiffres d'affaires des deux protagonistes ont fortement chuté en raison de cette crise. Les difficultés du fabricant étaient telles qu'il a été contraint de fermer son usine en France, fin 2010. C'est alors la société mère américaine du fabricant qui a poursuivi la relation commerciale avec le fournisseur, en continuant de lui commander des produits.

Le fournisseur a alors assigné la filiale française en dédommagement au titre, d'une part, de la rupture partielle des relations commerciales du fait de la baisse drastique du chiffre d'affaires réalisé avec elle entre 2007 et 2010, et, d'autre part, au titre de la rupture totale des relations commerciales établies puisque la filiale française du fabricant d'équipement avait totalement cessé de s'approvisionner auprès de son fournisseur à la suite de la fermeture de son usine en France.

Pour sa défense, le fabricant faisait valoir que la baisse de ses commandes au fournisseur s'expliquait par la baisse de ses propres commandes liée à la conjoncture économique. Aucune rupture partielle des relations commerciales ne pouvait donc lui être reprochée. Quant au grief tiré de la rupture totale des relations commerciales établies, la filiale française du fabricant soulignait l'absence de rupture puisque la société mère américaine avait poursuivi les commandes auprès du fournisseur.

Par un arrêt du 14 janvier 2016, la cour d'appel de Paris a débouté le fournisseur de ses demandes, en suivant l'argumentation de la défenderesse.

Ce faisant, la cour d'appel confirme une jurisprudence désormais établie sur l'absence de rupture partielle en cas de baisse de commandes liées à des difficultés économiques objectives (I) et innove sur la question du transfert d'une relation commerciale établie à une société initialement étrangère à la relation (II).

I – Répercussion de la baisse de ses propres commandes : pas de rupture partielle des relations commerciales établies La cour d'appel de Paris rappelle le principe selon lequel « la rupture brutale ne saurait être constituée du fait de la répercussion par un industriel sur son sous-traitant de la baisse de ses propres commandes ». La formule n'est pas nouvelle. Pour une jurisprudence récente, qui s'est développée depuis la crise économique, la diminution des commandes causée par une baisse d'activité est exclusive de la qualification de rupture brutale des relations commerciales au sens de l'article L. 442-6, I, 5°, du Code de commerce. Dans un attendu de principe d'un arrêt du 12 février 2013¹, la chambre commerciale de la Cour de cassation jugeait déjà en ces termes : « Mais attendu, (...) que l'arrêt retient qu'il ne peut être démontré l'existence d'une quelconque rupture de la relation commerciale établie entre CMI et chacune des sociétés Caterpillar, celles-ci ayant certes diminué de façon significative leur volume de commandes auprès de leur sous-traitant, mais compte tenu de la diminution de leurs propres commandes et donc de façon non délibérée ; qu'en l'état de ces constatations et appréciations faisant ressortir que la baisse des commandes des sociétés Caterpillar ne leur était pas imputable, la cour d'appel a légalement justifié sa décision ». Cette jurisprudence n'est pas isolée, au contraire². Par exemple, la cour d'appel de Versailles, dans un arrêt du 18 mai 2006³, relève que la baisse de commandes passées par une société HS, spécialisée dans l'aéronautique, auprès de l'un de ses fournisseurs ne caractérisait pas une rupture des relations commerciales établies puisque cette baisse était elle-même liée à une baisse des commandes enregistrées par HS du fait de la crise du marché aéronautique. À ce propos, la Commission d'examen des pratiques commerciales avait noté, dans son rapport 2007/2008, que la « rupture brutale (...) ne saurait être constituée du fait de la répercussion, par un industriel, sur son sous-traitant, de la baisse de ses commandes – TC Nanterre, 8 avril 2005 confirmé par CA Versailles, 18 mai 2006, n° 05/03952, précité »⁴. La doctrine accompagne d'ailleurs de ses vœux l'absence de rupture brutale en cas de répercussion de la baisse d'activité, par le donneur d'ordre, sur son fournisseur. Ainsi, elle considère que « nul ne peut être tenu à un maintien constant de son niveau d'affaires qui peut être altéré par des éléments extérieurs (baisse de compétitivité, effet de mode, évolution générale du marché...) »⁵. La doctrine distingue spécifiquement, pour l'application de l'article L. 442-6, I, 5°, du Code de commerce, la simple

baisse de commandes et le déréférencement de certains produits, des auteurs rappelant à juste titre que, « lors de la réforme de 2001, l'objectif était, essentiellement, de sanctionner le déréférencement partiel des fournisseurs par la grande distribution »⁶ et que « le législateur voulait éviter le déréférencement abusif et plus largement les ruptures de relations commerciales soudaines opérées souvent au profit d'un concurrent mieux disant »⁷. Ainsi, « si la baisse de commandes est justifiée par le désintérêt du consommateur au produit vendu, il n'y a pas de rupture partielle. Cette dernière apparaît en revanche si cette baisse traduit une volonté de déréférencer le fournisseur sans aucune justification économique »⁸. En définitive, « la solution présente une évidente logique. Il paraît en effet difficile d'exiger d'une entreprise qu'elle soit contrainte de maintenir ses commandes alors que l'activité ne répond pas aux besoins du marché. Ce serait la contraindre à une obligation de stocker de la production dans l'attente d'une reprise d'activité sur le marché et admettre que la responsabilité économique de l'entreprise ne serait dictée ni par sa faute ni par la rationalité objective de ses intérêts propres »⁹. À cet égard, la cour d'appel de Paris a pu juger, à propos de déréférencements partiels reprochés à des sociétés, « qu'il ne peut être refusé à un distributeur toute possibilité de ralentissement ou de modulation des commandes et de lui imposer de s'approvisionner, quel que soit l'état du marché et de ses stocks, aux cadences antérieures »¹⁰. Il est clair que l'esprit de l'article L. 442-6, I, 5° est de garantir un équilibre entre les parties et non de permettre aux fournisseurs d'obtenir une rente déconnectée des réalités de la vie économique. À l'inverse, la rupture sera brutale si elle procède d'un déréférencement volontaire¹¹ ou si elle résulte « d'un changement de politique et de stratégie d'achat »¹² qui doit être démontré par le requérant. Tel n'était pas le cas en l'espèce, la demanderesse « ne démontr[ant] pas que la baisse des commandes subie n'ait pas été la conséquence de la conjoncture ou qu'elle aurait résulté d'un changement de la politique et de la stratégie d'achat de la part de la société [cliente] et ne saurait donc s'analyser en une rupture brutale des relations commerciales établies ». La décision de la cour d'appel de Paris du 14 janvier 2016, qui emprunte d'ailleurs des formulations de la chambre commerciale, se situe donc dans la continuité de la jurisprudence sur l'absence de rupture partielle en cas de baisse de commandes liée à la conjoncture économique. Elle semble cependant innover en matière de transfert d'une relation commerciale établie.

II – L'absence de rupture brutale totale des relations commerciales établies en cas de transfert de la relation commerciale Comme précédemment exposé, la filiale française du fabricant d'équipements, confrontée à d'importantes difficultés économiques, a été contrainte de fermer son usine en France et de cesser ses commandes au fournisseur. Celui-ci en a, alors, tiré argument en invoquant une rupture brutale totale des relations commerciales établies, le fabricant répliquant que les commandes qu'il passait avaient été transférées à la société mère américaine, qui poursuivait la relation commerciale. Se fondant sur des éléments de fait, notamment des commandes et des courriers échangés entre le fournisseur et la société mère américaine, la cour d'appel a jugé que « les activités [de la filiale française du fabricant] ont été transférées à une autre société du groupe, la société mère (...) » et que le fournisseur « a poursuivi sans réserve l'exécution du contrat » avec la société mère. Le fournisseur ne pouvait, dès lors, invoquer une quelconque rupture de la relation commerciale. Il est vrai que les juridictions ont déjà eu à appréhender la continuation d'une relation commerciale par une autre partie que celle d'origine. Cette question s'est surtout posée pour déterminer l'ancienneté de la relation, dont on sait qu'elle est le principal élément déterminant la durée du préavis. Ainsi, la chambre commerciale de la Cour de cassation a considéré, dans un arrêt du 2 novembre 2011, qu'une société ayant acquis un fonds de commerce d'une société en relation commerciale avec un tiers poursuivait lesdites relations,

le nouveau contrat conclu, « qui n'était que la reprise, à quelques modifications près » des anciens contrats, s'inscrivant « dans la lignée des précédents »¹³. La jurisprudence donne d'autres illustrations de la reprise des relations commerciales par une autre société, par exemple en cas de reprise des engagements contractuels de la société ayant initialement noué les relations commerciales ou du flux d'affaires existant entre les parties initiales¹⁴ ou encore en cas de relations commerciales entre une société et, successivement, deux personnes morales distinctes mais appartenant à un même groupe¹⁵. Dans cet exemple, proche du cas d'espèce, la Cour de cassation a approuvé la cour d'appel d'avoir considéré qu'une société tierce et Nestlé France avaient « entendu se situer dans la continuation des relations antérieures » existantes, pour le même produit, avec Nestlé Maroc, société du même groupe. A contrario, la chambre commerciale de la Cour de cassation a pu récemment approuver une cour d'appel d'avoir retenu que la seule circonstance qu'une société, locataire-gérant puis acquéreur d'un fonds de commerce, ait noué des relations commerciales, pendant le temps de la location-gérance, avec un ancien partenaire du cédant, avant d'y mettre fin peu après l'acquisition du fonds, ne permet pas de considérer que cette société ait eu l'intention de poursuivre la relation commerciale initialement nouée entre le cédant et ce partenaire et en déduit que le préavis dont doit bénéficier ce dernier n'a pas à être déterminé en considération de la relation commerciale qu'il avait précédemment nouée avec le cédant¹⁶. L'arrêt rendu le 14 janvier 2016, par la cour d'appel de Paris, se situe dans la continuité de cette analyse mais traite, cette fois-ci, du transfert de la relation commerciale établie, non pas sous l'angle de l'antériorité de la relation commerciale, mais sous celui de la rupture de ladite relation. Il s'agissait ici, pour le fabricant d'équipements/défendeur/intimé, de faire échec à l'invocation d'une rupture, en répliquant qu'elle est inexistante puisque la relation a été transférée à un nouveau partenaire. Au regard de la jurisprudence précitée, se pose alors la question de l'acceptation, par le partenaire commercial, dudit transfert (qui était à la fois un transfert de contrat et de relation commerciale). Les parties ont-elles, en effet, « entendu se situer dans la continuation des relations antérieures » ? En l'espèce, la partie invoquant la rupture soutenait que le contrat de partenariat (qui était la base contractuelle de la relation commerciale) « n'aurait pu être transféré à la [société mère américaine] qu'avec son consentement exprès en sa qualité de cocontractant cédé, ce qui n'aurait pas été le cas ». La cour d'appel a rejeté cette argumentation en relevant que les formalités de l'article 1690 du Code civil (qui étaient invoquées par le fournisseur/demandeur/appelant) étaient sans application en matière de cession de contrat, la cour relevant, en outre, que la partie invoquant la rupture « a poursuivi sans réserve l'exécution du contrat » après le transfert. L'argument relatif aux formalités de l'article 1690 du Code civil avait peu de chance de prospérer puisque, comme le relève un auteur, « il est aujourd'hui acquis (...) que les formalités de l'article 1690 du Code civil sont sans application en matière de cession de contrat (V. par exemple : Cass. 3e civ., 1er avr. 1987, n° 86-15838 : Bull. civ. III, n° 68 ; D. 1987, p. 454, note Aynès L.) »¹⁷. Surtout, la poursuite de l'exécution du contrat ou de la relation commerciale par le fournisseur devait faire échec à sa demande, puisqu'il a pu être jugé par la chambre commerciale de la Cour de cassation qu'une partie qui « a poursuivi sans réserve l'exécution du contrat », alors qu'elle savait que le cocontractant avait changé, a « manifesté de façon non équivoque sa volonté d'accepter la cession du contrat litigieux »¹⁸. Tel était bien le cas en l'espèce, puisque le fournisseur, qui était en contact direct avec la société mère américaine et qui n'ignorait pas la fermeture de l'usine de la filiale française, avait poursuivi la relation en connaissance de cause. Il ne pouvait donc valablement invoquer une rupture brutale totale des relations commerciales établies. Cet arrêt est aujourd'hui définitif.

1 – Cass. com., 12 févr. 2013, n° 12-11709 2 – CA Douai, 29 juin 2006, n° 04/05152 ; CA Douai, 15 févr. 2012, n° 10/07622 ; CA Paris, 4 avr. 2013, n° 10/02735 ; CA Paris, 16 oct. 2014, n° 13/06196 ; CA Paris, 22 oct. 2014, n° 14/11427 ; CA Paris, 12 nov. 2014, n° 12/13678 ; CA Paris, 20 nov. 2014, n° 13/12620. 3 – CA Versailles, 18 mai 2006, n° 05/03952 4 – Commission d'examen des pratiques commerciales, rapport d'activité 2007/2008, p. 122. 5 – Augagneur L.-M., « La répercussion d'une baisse d'activité sur les fournisseurs et sous-traitants constitue-t-elle une rupture partielle des relations commerciales établies ? Ou comment la crise révèle un cas d'imprévision » JCP E 2009, 1446, spéc. n° 18, citant Fourgoux J.-L., in JCl. Commercial, fasc. 281, n° 37. 6 – Mathey N., « Rupture partielle de relations commerciales et modification du contrat », JCP E 2013, 1004. 7 – Barbier H., « Le poids de la crise dans l'appréciation de la rupture des relations commerciales ou l'irruption du contexte économique dans l'article L. 442-6 », RTD civ. 2013, p. 375. 8 – Augagneur L.-M., art. préc., citant Béhar-Touchais M., in RLC 2004/1, n° 41. 9 – Ibid. 10 – CA Paris, 13 déc. 1995, n° 95/4818. 11 – Cass. com., 7 juill. 2004, n° 03-11472. 12 – CA Paris, 20 nov. 2014, n° 13/12620. 13 – Cass. com., 2 nov. 2011, n° 10-25323. V. égal. CA Paris, 24 sept. 2014, n° 12/10589. 14 – Cass. com., 29 janv. 2008, n° 07-12039 et CA Paris, 10 sept. 2014, n° 12/11809. 15 – Cass. com., 25 sept. 2012, n° 11-24301. 16 – Cass. com., 15 sept. 2015, n° 14-17964. 17 – Aynès L., in D. 1992, p. 278, note sous Cass. com., 7 janv. 1992, n° 90-14831. 18 – Cass. com., 7 janv. 1992, n° 90-14831.

Plan 1I – Répercussion de la baisse de ses propres commandes : pas de rupture partielle des relations commerciales établies
2II – L'absence de rupture brutale totale des relations commerciales établies en cas de transfert de la relation commerciale **Issu de Gazette du Palais - 13/09/2016 - n° 31 - page 17 ID : GPL272y3 Auteur(s):**

- Alexandre Bailly, avocat à la cour, barreau de Paris, associé, Morgan, Lewis & Bockius UK LLP
- Xavier Haranger, avocat à la cour, barreau de Paris, Morgan, Lewis & Bockius UK LLP

Plan

- [1I – Répercussion de la baisse de ses propres commandes : pas de rupture partielle des relations commerciales établies](#)
- [2II – L'absence de rupture brutale totale des relations commerciales établies en cas de transfert de la relation commerciale](#)