

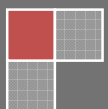
2008/  
2009

# LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE

UNIVERSITÉ LIBANAISE FILIÈRE  
FRANCOPHONE DE DROIT

Rapport de stage réalisé pour l'obtention du D.E.S.S. CONTENTIEUX, ARBITRAGE,  
ET MODES ALTERNATIFS DE RÉGLEMENT DES CONFLITS

Julien CORDAHI  
2008/2009



**UNIVERSITÉ LIBANAISE  
FILIÈRE FRANCOPHONE  
DE DROIT**

Rapport de stage réalisé pour l'obtention du  
**DESS CONTENTIEUX, ARBITRAGE, ET MODES ALTERNATIFS DE  
RÈGLEMENT DES CONFLITS**

**LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE  
ÉTABLIE**

**Préparé par Julien CORDAHI**

**Année Universitaire 2008/2009**

*La filière francophone, faculté de droit et des sciences politiques et administratives,  
n'est pas responsable des propos tenus dans ce rapport.*

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION :</b> .....	<b>5</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE: LA NOTION DE RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ETABLIE</b> .....	<b>8</b>
<b>SECTION 1 : LA DÉFINITION DE RELATION COMMERCIALE ETABLIE</b> .....	<b>8</b>
§1- LE CARACTÈRE COMMERCIAL : .....	8
§2- LE CARACTÈRE ÉTABLI : .....	11
<b>SECTION 2 : LA DÉFINITION DE RUTPURE BRUTALE</b> .....	<b>15</b>
§1- LES CRITÈRES DE LA RUPTURE : .....	15
§2- LA NÉCESSITÉ D'UN PRÉAVIS : .....	18
<b>DEUXIÈME PARTIE : LA MISE EN ŒUVRE DE LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE</b> .....	<b>23</b>
<b>SECTION 1 : LA RESPONSABILITÉ MISE EN CAUSE</b> .....	<b>23</b>
§1- UNE RESPONSABILITÉ CIVILE OU DÉLICTUELLE?.....	23
§2- L'INCIDENCE DE CETTE QUALIFICATION SUR UNE RELATION COMMERCIALE INTERNATIONALE.....	25
<b>SECTION 2 : L'INDEMNISATION ET LES CAUSES D'EXONÉRATION</b> .....	<b>28</b>
§1- L'INDEMNISATION DU PRÉJUDICE : .....	28
§2- LES CAUSES D'EXONÉRATION JUSTIFIANT LA RUTPURE SANS PRÉAVIS : .....	31
<b>CONCLUSION :</b> .....	<b>34</b>

## **INTRODUCTION :**

La Rupture brutale d'une relation commerciale établie fera l'objet de mon rapport de stage effectué au Cabinet Gide Loyrette Nouel A.A.R.P.I. à Paris du 1<sup>er</sup> juin 2009 jusqu'au 28 août 2009 inclus.

Ce n'est qu'en ayant eu à travailler deux dossiers particuliers durant mon stage à Paris, que mon attention fut portée sur la question de la rupture brutale de relations commerciales établies. Deux constats s'imposaient : le contentieux de la rupture brutale se pose de manière massive et répétitive. L'originalité de la matière et les différentes difficultés qu'elle suscite, et qui donnent assez de mal aux avocats à les résoudre, ces derniers étant servis par une jurisprudence assez instable et incertaine.

Introduisons d'abord la notion en quelques mots. Son fondement légal en premier lieu.

L'article L. 442-6, I, 5<sup>o</sup> du Code de commerce dispose :

*« I.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :*

*5<sup>o</sup> 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. À 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. (...) »*

Introduit par la loi Galland<sup>1</sup> dans l'optique très précise de dissuader les distributeurs de recourir au déréférencement abusif à l'encontre de leurs fournisseurs, l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce est devenu la pierre angulaire de la rupture de relations commerciales établies.

En effet, la généralité de l'obligation ainsi posée a pourtant permis d'en étendre l'application à toute relation commerciale présentant un minimum de légalité, et de sanctionner quiconque tente de mettre un terme « brutalement » à une relation commerciale.

La matière ne doit pas être confondue avec la rupture abusive et l'action en responsabilité civile de droit commun qui en découle, prévue à l'article 1147 du Code civil qui octroie des dommages intérêts suite à l'inexécution partielle ou totale des obligations contractuelles.

Si la rupture brutale de la relation commerciale établie peut résulter des deux à la fois<sup>2</sup>, elle demeure également sanctionnable du fait de sa brutalité seule.

La mise en œuvre de cet article, fait intervenir plusieurs notions, plusieurs composantes, qui ont toutes été débattues par la jurisprudence et la doctrine, la plupart d'entre elles faisant l'objet de solutions jurisprudentielles qui peuvent souvent manquer de cohérence, favorisant en quelques sortes un sentiment d'insécurité et d'imprévisibilité.

Cela est d'autant plus regrettable, vu les conséquences pratiques que ces dispositions peuvent emporter.

En effet, ce contentieux en expansion, devient d'autant plus séduisant du fait de l'importance du montant des sanctions prononcées sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, des dommages-intérêts octroyés à la victime de la rupture, et qui peuvent atteindre des sommes faramineuses. A titre d'exemple, la cour d'appel de Lyon, a dans un arrêt du 10 avril 2003, et après avoir considéré que le préavis contractuel d'un an était insuffisant, retenu un préavis de dix-huit mois et condamné l'auteur de la rupture au paiement de la somme de 775.000 euros à titre de dommages-intérêts<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Loi n° 96-588 du 1<sup>er</sup> juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales.

<sup>2</sup> Cass. com., 6 mars 2007, n° 05-18.121.

<sup>3</sup> CA Lyon, 10 avr. 2003, *Sté PN Gerolymatos SA c/ Sté Aventis Pasteur MSD SNC*.

Dans une autre espèce, la cour d'appel de Versailles a condamné une société au paiement de la somme de 988.335,67 euros de dommages-intérêts du fait de l'absence de préavis écrit, évalué à un an pour une relation ayant durée quatorze ans<sup>1</sup>.

Quels sont donc les conditions d'application des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce? Comment la jurisprudence les a-t-elle dégagées? Quelles sont les conséquences pratiques d'une telle rupture brutale? Y aurait-il des critères pour les apprécier? Au vu de ces appréhensions, et pour tenter d'y répondre, il serait intéressant de traiter le sujet en déterminant et délimitant tout d'abord la notion, pour ensuite se pencher sur son application pratique.

---

<sup>1</sup> CA Versailles, 18 mai 2006, RG n° 04/08829, *Viaistel c/ Maille du Pevele*.

## **PREMIÈRE PARTIE : LA NOTION DE RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ETABLIE**

Deux branches sont clairement dissociables et imposent des précisions. La relation commerciale d'abord, appelée à être définie. La rupture brutale, ensuite, nécessite l'extériorisation des critères de la rupture, et la délimitation de la notion de préavis.

### **SECTION 1 : LA DÉFINITION DE RELATION COMMERCIALE ETABLIE**

Il s'agira d'une part, de cerner la notion de la nature commerciale de la relation et sa portée, pour d'autre part aborder le débat jurisprudentiel sur le caractère « établie » en précisant les critères de qualifications proposés.

#### **§1- LE CARACTÈRE COMMERCIAL :**

Il est appréciable en considération des parties à la relation, qui comme nous le verrons, ne se limitera pas à l'auteur de la rupture. Il est également appréciable en fonction de l'objet de la relation.

#### **A/ QUANT AUX PARTIES**

En effet, le champ d'application du texte à cet égard, est très large. La notion de *producteur* ou d'*industriel* exprime clairement la volonté du législateur dans ce sens. Ainsi, tout professionnel qui entretient une relation commerciale, formalisée par un écrit ou non, qu'il s'agisse d'achats et de ventes de produits ou de fourniture de prestations de services, est concerné par les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

Toutefois, c'est l'auteur de la rupture que le texte désigne, la victime étant en revanche ignorée par ses dispositions.

Par un arrêt du 6 février 2007, la Cour de Cassation précise que *l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce peut être mis en œuvre quelque soit le statut juridique de la victime du comportement incriminé*<sup>1</sup>. Il s'agissait en l'espèce d'une association. Bien que la qualification de commerçant d'une association reste encore sujette à discussion, celle-ci s'était déjà vu appliquer les dispositions spécifiques à la rupture brutale par un

---

<sup>1</sup> Cass. com., 6 févr. 2007, n° 03-20.463, *Bull.* 2007, IV, n° 20.



arrêt de la Cour d'appel de Montpellier du 24 janvier 2006<sup>1</sup>. En effet, certains justifient cette extension jurisprudentielle en estimant que *dès lors qu'il n'y aurait pas partage des bénéficiaires, rien ne s'opposerait à ce qu'une association puisse être qualifiée de commerçante et entretenir ainsi des relations commerciales*<sup>2</sup>. En revanche, la solution semblerait être différente lorsque l'association est l'auteur de la rupture, le tribunal de grande instance de Paris ayant, dans une décision du 20 septembre 2006<sup>3</sup>, refusé de lui appliquer l'article L. 442-6 du Code de commerce.

La Cour de Cassation a pour sa part, exclu du champ d'application des dispositions légales sur la rupture brutale, les relations conclues entre des médecins et une clinique, dans le cadre d'un contrat d'exercice libéral de la médecine, *dès lors que ces relations ne constituent pas des relations commerciales*<sup>4</sup>, ainsi que le retrait d'un membre d'un groupement d'intérêt économique, sauf dispositions statutaires<sup>5</sup>. Et encore, la Cour a jugé qu'en vertu de l'interdiction qu'il leur est faite de se livrer à des opérations de commerce, les notaires ne peuvent *invoquer une quelconque disposition sanctionnant la rupture d'une relation établie, de telle sorte que les conditions d'application de l'article L. 442-6, I, ne sont pas réunies*<sup>6</sup>.

## **B/ QUANT À L'OBJET**

D'un point de vue économique, la relation peut être définie comme étant un courant étroit et continu appelé aussi courant d'affaires (national et international) appliqué à des achats de produits ou services, dans un cadre contractuel ou non.

La jurisprudence a même été amenée à passer outre la qualification juridique que les parties ont pu donner à leurs relations, lorsque ces relations changent régulièrement de

---

<sup>1</sup> CA Montpellier, 24 janv. 2006, *SAS Zuegg France c/ Association Les œuvres de plein air roussillonnais*.

<sup>2</sup> Regnault S., *Guide de la rupture des relations commerciales établies*, RLDC n°45, janvier 2008, p.75 et s.

<sup>3</sup> TGI Paris, 20 sept. 2006, RG n° 05/09633, *Mlle Véronique X c/ UFC-Que Choisir*.

<sup>4</sup> Cass. com., 23 Oct. 2007, n° 06-16.774: *JurisData* n° 2007-041012.

<sup>5</sup> Cass. com., 3 avr. 2007, n° 06-10.526: *Contrats, conc., consom.* 2007, n° 171, obs. M. Malaurie-Vignal.

<sup>6</sup> Cass. com., 20 janv. 2009: *D.* 2009. AJ. 369, obs. Chevrier.

nature<sup>1</sup>, pour considérer celles-ci dans leur ensemble comme ne formant qu'une seule relation commerciale établie<sup>2</sup>.

Dépassant le cadre des relations fournisseur/distributeur stricto sensu, la jurisprudence a donné au texte de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce une portée extrêmement large et variée, à un point tel que l'on a considéré sa localisation au sein des règles intéressant la concurrence comme « totalement inadaptée »<sup>3</sup>.

Selon la Cour de Cassation, les dispositions de l'article s'appliquent indifféremment aux relations contractuelle et extracontractuelle<sup>4</sup>. Elles couvrent toute sorte de relation d'affaires, peu importe sa forme, qu'elle fasse ou non l'objet d'un écrit<sup>5</sup> : il suffit de la retracer par tous moyens (commandes, factures, correspondances, etc.).

Sont donc concernées toutes les relations commerciales entre entreprises, qui peuvent porter tant sur la fourniture de produits que les prestations de services<sup>6</sup>, même celles faites pour les besoins personnels de la société cliente<sup>7</sup>.

Ainsi, la juridiction suprême a cassé l'arrêt d'appel qui avait retenu que les prestations réalisées par un architecte, issues d'une création purement intellectuelle et exclusive de toute acquisition antérieure en vue de la revendre, constituaient une activité par essence civile et ne relevaient pas des relations commerciales établies<sup>8</sup>.

L'article L. 442-6, I, 5° s'applique aussi bien aux relations industrielles qu'aux activités commerciales<sup>9</sup>. On l'a vu s'appliquer pour un contrat de transport<sup>10</sup>, pour les

---

<sup>1</sup> Relation étant non contractuelle, puis contractuelle à durée déterminée, puis contractuelle à durée indéterminée, etc.

<sup>2</sup> CA Douai, 2<sup>e</sup> ch., 5 déc. 2002, n° 02/05070, *Promiles [Décathlon] c/ Norcolor* ; Cass. com., 6 juin 2001, n° 99-20.831, Bull. civ., IV, n° 112, p. 103

<sup>3</sup> Droit de la distribution, chronique rédigée par D. Mainguy, J.L. Respaud et S. Destours, JCP E, n° 20, 1638.

<sup>4</sup> Cass. com., 3 déc. 2002, n° 99-19.822.

<sup>5</sup> CA Aix-en-Provence, 19 nov. 2004, *SARL Globe Cleaners associés c/ Sté d'exploitation de l'Hôtel Albert 1<sup>er</sup>*.

<sup>6</sup> CA Nîmes, 15 sept. 2005, n° 03/00560; Cass. com., 23 avr. 2003: *Bull. civ. IV*, n° 57.

<sup>7</sup> Cass. com., 23 avr. 2003, n° 01-11.664

<sup>8</sup> Cass. com., 16 déc. 2008, n° 07-18.050.

<sup>9</sup> CA Lyon, 15 mars 2002.

<sup>10</sup> CA Besançon, 20 nov. 2005 : *JCP E* 2006, n° 11 p. 523 ; CA Aix-en-Provence, 4 janv. 2007 : *RD transp.* 2007, n° 99, *obs. Paulin*; CA Paris, 18 janv. 2007: *ibid.*, n° 100 ; Com., 6 mars 2007, *RD transp.* 2007, n° 98, *obs. Paulin*.

rappports entre un annonceur et une agence de publicité<sup>1</sup>, et aux relations entretenues avec les sociétés de presse pour des demandes d'insertions d'annonces publicitaires<sup>2</sup>.

Nous comprenons enfin, que les relations commerciales peuvent consister en toute activité économique, dépassant le strict cadre du droit de la concurrence. Ainsi, sur l'ensemble des décisions rendues en la matière au cours de l'année 2008, dix-huit concernaient des activités de service, dix-neuf des activités d'achat/revente et trois seulement relevaient de la grande distribution, domaine initialement visé par l'article L. 442-6 du Code de commerce.

Par ailleurs, et dans un arrêt qui n'a pas été épargné par les critiques sur lesquelles nous reviendrons en abordant le caractère « établi » de la relation commerciale, une cour d'appel a considéré que les dispositions de l'art. L. 442-6, I, 5° ont vocation à « *s'appliquer à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle, ou même post-contractuelle* »<sup>3</sup>.

Cela dit, nous nous interrogerons maintenant sur la détermination du caractère établi de la relation.

## **§2- LE CARACTÈRE ÉTABLI :**

Pour déterminer, en l'absence de tout contrat, si des entreprises entretiennent une relation commerciale pouvant être qualifiée d'établie, les juridictions prennent en considération différents critères, tels l'importance et l'évolution du chiffre d'affaires réalisé, la qualité des rapports entre les parties etc... Nous nous limiterons aux deux principaux critères dégagés par la jurisprudence i.e. la durée et l'intensité. Nous ferons le point également sur le débat qui porte sur le critère de la stabilité.

### **A/ LA DURÉE (OU L'ANCIENNETÉ) : UN CARACTÈRE PRINCIPAL**

Le critère de la durée des relations est sans doute celui qui a été le plus retenu par la jurisprudence, sans pour autant aboutir à la détermination d'un repère fixe et précis. En effet, si la durée de la relation s'avère être plus ou moins longue, assimilant

---

<sup>1</sup> CA Paris, 11 janv. 2008 : *Gaz. Pal.* 2008. 2001.

<sup>2</sup> CA Paris, 29 févr. 2008 : *RJDA* 2008, n° 858.

<sup>3</sup> CA Caen, 2 juin 2005, *Denis c/ SA Davclau*.

la nature d' « établie » d'une relation à son ancienneté, les juridictions ont néanmoins rendu des décisions assez surprenantes à cet égard. Ainsi, si des relations trentenaires<sup>1</sup> ou d'une dizaine d'années<sup>2</sup>, ou également autour de cinq à six ans<sup>3</sup>, paraissent tout à fait établies, les juges ont pu, sans trop d'hésitations, faire appliquer l'article sur la rupture brutale à des relations commerciales ayant duré deux ans<sup>4</sup> ou même à peine un an et demi<sup>5</sup> ! Exceptionnellement, et par un arrêt aussi surprenant que critiqué, la cour d'appel d'Aix-en-Provence, soulignant elle-même la « brièveté » de la relation commerciale, a jugé que celle-ci n'ayant duré que six mois, avait un caractère établi<sup>6</sup>. Cependant, par un arrêt confirmatif, la cour d'appel de Versailles a rejeté la qualification d' « établie » à une relation commerciale n'ayant pas dépassé six mois<sup>7</sup>, justifiant toutefois sa décision en se fondant plus sur l'intention des parties à écarter telle qualification, que sur la relative brièveté de leur relation.

Si la tendance paraît donc, en bonne logique, refuser de qualifier une relation inférieure à six mois d'établie, les motivations apportées à ces solutions restent toutefois assez peu convaincantes, ce qui confirme encore une fois la grande casuistique à laquelle sont confrontés les juges, et n'empêche pas la prise de décisions inattendues, mettant en doute le principe même de la prévisibilité du droit.

D'autre part, et toujours dans l'analyse du critère de la durée, il fut jugé que l'article L. 442-6, I, 5° s'applique indifféremment à des relations à durée déterminée ou indéterminée, la durée déterminée n'étant pas un obstacle à ce qu'une relation commerciale puisse être établie<sup>8</sup>. Ainsi les juges se penchent sur l'envergure commerciale d'une relation, dépassant son strict cadre contractuel. Cependant, si cela s'avère vrai dans son principe, il semble que l'absence de clause de reconduction d'un contrat à durée déterminée, écarte la qualification de la relation comme étant établie.

---

<sup>1</sup> CA Paris, 12 sept. 2001, *VP Electronique c/ EAO-SECME* ; T. com. Paris, 2 avr. 1999, *Esmar c/ Galeries Lafayette*.

<sup>2</sup> Cass. com., 23 avr. 2003, n° 01-11.664 ; Cass. com., 3 déc. 2002, n° 99-19.822 ; Cass. com., 6 mai 2002, n° 99-14.093 ; CA Lyon, 15 mars 2002, *Paul Boye Diffusion c/ Distribution Casino France*.

<sup>3</sup> Cass. com., 25 févr. 2003, n° 00-22.666 et n° 01-16.657, *DHN c/ Beaubour* ; CA Douai, 5 déc. 2002, *Promiles c/ Norcolor* ; Cass. com., 3 déc. 2002, n° 00-16.818 ; T. com. Paris, 21 mai 2001, *Géral c/ Ivresse*.

<sup>4</sup> T. com. Roubaix-Tourcoing, 14 déc. 2000, *Novy Planification Différée c/ Auchan* ; T. com. Epernay, 8 déc. 1998, *Tir Groupé c/ Chèque Lire*.

<sup>5</sup> T. com. Evry, 3 oct. 2001, *Pharma-Lab c/ Pfizer*.

<sup>6</sup> CA Aix-en-Provence, 19 nov. 2004, précité. En l'espèce, le préavis respecté par l'auteur de la rupture a été jugé suffisant.

<sup>7</sup> CA Versailles, 21 mars 2002, *Coopérative des Pharmaciens d'Ile-de-France c/ Warner Lambert Santé Grand Public*.

<sup>8</sup> CA Versailles, 24 mars 2005, *Contrats, conc., consom.* 2005, comm. 133.

Dans une espèce où la relation était fondée sur des contrats annuels régulièrement renouvelés depuis dix ans, le tribunal de commerce de Nanterre a considéré que les parties entretenaient une relation commerciale établie à durée indéterminée et que le non renouvellement (sans préavis) du contrat constituait une rupture brutale de cette relation commerciale<sup>1</sup>. Cette solution trouve une application particulière dans la grande distribution où les contrats (notamment de référencement) sont généralement conclus pour des durées annuelles.

Qu'en est-il de l'intensité?

### **B/ L'INTENSITÉ DE LA RELATION COMMERCIALE**

Ce critère est plus un critère économique en rapport avec l'activité des parties à la relation. En effet, le juge s'intéressera pour relever l'intensité d'une relation des détails pratiques de celle-ci, surtout en l'absence de contrat écrit, tels l'historique des échanges et l'importance des investissements ou de la collaboration technique, les chiffres réalisés et leur évolution, les objectifs atteints, les prévisions d'activité, ou le caractère exclusif de la relation, voire une dépendance économique.

Ainsi la chambre commerciale, pour exclure la qualification de relation établie, a retenu que les relations contractuelles résultaient de contrats indépendants, que les parties n'avaient pas passé d'accord-cadre et qu'aucun chiffre d'affaires ou exclusivité n'avait été garanti<sup>2</sup>.

Il a également été jugé que ni une opération ponctuelle<sup>3</sup>, ni des relations qualifiées d'« intermittentes » au regard du faible nombre de jours de formation assurés par la victime de la rupture<sup>4</sup>, ne pouvaient caractériser une relation commerciale établie.

Dans un arrêt du 25 avril 2006, la chambre commerciale de la Cour de Cassation a considéré que cinq commandes passées sur une période de six mois constituaient des relations commerciales « *ponctuelles et non suivies* » alors que les « *contacts entre les parties et les démarches accomplies dans le cadre de leurs négociations* [caractérisaient] *simplement de longs pourparlers en vue d'un accord commercial* »<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> T. com. Nanterre, 3 mars 2000, *Kiasma c/ CIM et Continent Hypermarchés*.

<sup>2</sup> Cass. com., 16 déc. 2008, n° 07-17.589.

<sup>3</sup> CA Versailles, 2 déc. 2004, *SA générale importation électronique et de distribution audio manufactures c/ SA groupement Édouard Leclerc Galec*.

<sup>4</sup> TGI Paris, 18 mai 2006, RG n° 04/17965, *Évidence Théâtre c/ Forma CE*.

<sup>5</sup> Cass. com., 25 avr. 2006, n° 02-19.577, JCP E 2007, n° 1348, p. 24, n. Mainguy D. et Respaud J.-L.

Cette solution de la Cour suprême permet de mettre en doute celle de l'arrêt de la cour d'appel de Caen qui avait considéré que l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce avait vocation à s'appliquer à toute relation commerciale, qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle<sup>1</sup>. En effet, il est tout à fait logique de s'interroger sur l'application des dispositions sur la rupture brutale à une relation précontractuelle. En fait, et également en droit, il faudrait distinguer entre les pourparlers menés en vue de conclure un accord, et les commandes qui sont intervenues entretemps, celles-ci constituant chacune et séparément, un contrat. Dans cette optique, l'arrêt d'appel nous semble édicter un non-sens, les pourparlers ne pouvant être qualifiés de relation commerciale, seules les commandes pouvant recevoir une telle qualification.

D'autre part, un troisième critère fut avancé, mais sans toutefois faire l'unanimité. De quoi s'agit-il vraiment?

### **C/ LA STABILITÉ : UN CARACTÈRE DISCUTÉ**

Les avis sont partagés sur l'importance de ce critère. Pour certains la durée et l'intensité suffisent pour déterminer le caractère « établi » d'une relation commerciale<sup>2</sup>, tandis que d'autres estiment que le critère de la stabilité ou de la continuité de la relation devrait être retenu, affirmant que *la notion de relation établie induit une nécessaire stabilité*<sup>3</sup>.

Cette dernière opinion se fonde sur les définitions de la relation commerciale établie données par les cours d'appel de Versailles et de Lyon dans leurs arrêts rendus respectivement les 20 février et 10 avril 2003. Pour la première, ce sont des relations qui s'inscrivent « dans la durée comme dans la continuité »<sup>4</sup>. Pour la seconde il s'agit de « relations d'affaires stables suivies et anciennes »<sup>5</sup>.

C'est sur cette base que le fait pour un annonceur de confier des missions semestrielles à une agence de publicité, dont la commande était systématiquement précédée d'une mise en concurrence, a été considéré comme privant les relations

---

<sup>1</sup> CA Caen, 2 juin 2005, précité.

<sup>2</sup> Mainguy D. et Respaud J.-L., note précitée.

<sup>3</sup> Regnault S., précité.

<sup>4</sup> CA Versailles, 20 févr. 2003, RG n° 01/01170, *Domelektrika c/ Moulinex*.

<sup>5</sup> CA Lyon, 10 avr. 2003, *Sté PN Gerolymatos SA c/ Sté Aventis Pasteur MSD SNC*.

commerciales de toute permanence garantie en les plaçant dans une perspective de précarité<sup>1</sup>.

Il en va de même pour une entreprise ayant répondu à tous les appels d'offres d'un distributeur et ayant été sélectionnée à plusieurs reprises par celui-ci, dans la mesure où l'appel d'offres l'a placé dans une situation de précarité qui s'oppose au caractère stable, suivi et habituel propre à la relation commerciale établie<sup>2</sup>.

En définitive, si les critères qui viennent d'être relevés sont nécessaires pour considérer une relation comme établie, indépendamment du fait de savoir s'ils sont cumulatifs ou pas, il est sûr qu'ils ne sont pas suffisants à eux seuls. En effet, si la relation commerciale doit d'une part être établie, la rupture de celle-ci doit quant à elle être brutale. Il est donc temps d'en parler.

## **SECTION 2 : LA DÉFINITION DE RUPTURE BRUTALE**

Tentons dans un premier temps de dégager le ou les critères de la rupture. Voyons ensuite ce qu'il en est du préavis à respecter.

### **§1- LES CRITÈRES DE LA RUPTURE :**

L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce prévoit expressément la sanction d'une rupture partielle d'une relation commerciale établie, mais sans plus de précisions.

Dans un premier temps, la jurisprudence a eu du mal à distinguer la notion de rupture partielle de celle de rupture totale, surtout par rapport aux sanctions, vu que dans la majorité des cas, les ruptures partielles sont suivies de ruptures totales.

Cette confusion de notions, ou du moins, cette réticence à vouloir distinguer entre ruptures brutales totale et partielle d'une relation commerciale établie s'est surtout manifestée en jurisprudence, dans des cas de ruptures résultant de réductions globales et significatives du chiffre d'affaires (supérieure à 45%) antérieurement réalisés entre

---

<sup>1</sup> CA Versailles, 24 mars 2005, précité.

<sup>2</sup> CA Versailles, 18 sept. 2008, n° 07-7891.

les partenaires à la relation, celles-ci survenant généralement suite à une diminution du volume des commandes<sup>1</sup>, ou de la modification des conditions tarifaires (suppression de réductions de prix notamment)<sup>2</sup>.

Ainsi, de nombreux arrêts rendus n'identifiaient pas spécifiquement les conséquences découlant de la rupture partielle, se fondant sur les mêmes critères que ceux de la rupture totale pour la détermination de la sanction, i.e. les chiffres d'affaires antérieurs à l'année au cours de laquelle a été constatée la rupture partielle de la relation<sup>3</sup>.

Toutefois, dans une espèce s'agissant de déréférencements successifs, la cour d'appel de Douai, après avoir rappelé le principe de la sanction d'une rupture partielle, a souligné que « *le fait d'être référencé n'entraîne pas une garantie de maintien du chiffre d'affaires annuel lequel peut évoluer en fonction du marché et de la mode* »<sup>4</sup>. Ainsi, selon la cour d'appel, dès lors que le déréférencement partiel porte sur un pourcentage du chiffre d'affaires d'une importance prévue dans la marge de manœuvre dont doit pouvoir disposer toute entreprise et qu'il est justifié en raison des impératifs du marché, son auteur se verra dispensé du préavis écrit. Si cette solution semble acceptable sous l'angle de l'économie de marché, elle ne manque pas d'imprécisions quant à l'appréciation de la réduction de commandes, favorisant une insécurité juridique.

Cependant, la jurisprudence a bel et bien sanctionné la rupture brutale partielle de relations commerciales établies, résultant de différentes situations. Par exemple, une suppression<sup>5</sup> ou même une baisse<sup>6</sup> du taux des remises<sup>7</sup>, causant le *bouleversement substantiel et complet*<sup>8</sup> de la relation établie, a été sanctionné pour rupture partielle.

---

<sup>1</sup> CA Douai, 26 févr. 2008 ; CA Lyon, 15 mars 2002, précité.

<sup>2</sup> CA Paris, 12 sept. 2001, précité. S'agissant en l'espèce d'un passage du « tarif distribution » au « tarif public ».

<sup>3</sup> TGI Carpentras, 16 mars 2001, *Tradition d'un Art c/ Sabarot Wassner* ; CA Rouen, 3 nov. 1998, *Antigone c/ Saint Gobain Desjonquères*.

<sup>4</sup> CA Douai, 29 juin 2006, RG n° 04/05152, *Comyn et fils c/ La Redoute*.

<sup>5</sup> T. com. Avignon, 25 juin 1999, *Haladjian c/ Sté Verachtert*.

<sup>6</sup> CA Rennes, 29 janv. 2008.

<sup>7</sup> Une remise étant une réduction commerciale habituelle accordée en fonction des quantités achetées, dans le cadre d'une opération promotionnelle ou suivant la qualité du client.

<sup>8</sup> CA Versailles, 6 mars 2003, *Epsilon c/ Mavic*.



D'autre part, c'est la question d'une rupture ne portant que sur certains produits de la relation commerciale, qui a clairement illustré la distinction faite par la jurisprudence entre rupture partielle et totale quant à la sanction. En effet, la cour d'appel de Versailles a pu distinguer deux branches de la relation entre deux entreprises, la plus ancienne (plus de deux ans) portant sur des produits cosmétiques, la plus récente (six mois) portant sur des médicaments, toutes les deux ayant été rompues sans préavis par le fournisseur, la cour n'ayant sanctionné que la plus ancienne pour rupture brutale partielle<sup>1</sup>. L'intérêt d'une telle solution réside dans la sanction qui ne prendra compte que du chiffre d'affaires de la relation rompue brutalement.

Dans le même sens, mais aboutissant au rejet du caractère brutal de la rupture, le tribunal de commerce d'Evry a considéré comme suffisant le préavis donné pour la rupture de la relation portant sur un produit, appréciant séparément la suffisance du préavis par rapport aux durées des différentes relations<sup>2</sup>.

Enfin, il fut jugé que lorsque la rupture partielle précède la rupture totale, chacune doit faire l'objet d'un préavis distinct.

---

<sup>1</sup> CA Versailles, 21 mars 2002, précité.

<sup>2</sup> T. com. Evry, 3 oct. 2001, précité.

## §2- LA NÉCESSITÉ D'UN PRÉAVIS :

La brutalité d'une rupture peut découler soit de l'absence de préavis écrit, soit de l'insuffisance du préavis écrit donné.

### A/ UN PRÉAVIS ÉCRIT EXIGÉ

Une rupture précédée uniquement d'un préavis oral, quelle que soit sa durée, est une rupture sans préavis et donc brutale<sup>1</sup>.

De même le préavis doit être sans équivoque<sup>2</sup>, et doit permettre de bien déterminer le moment de la rupture<sup>3</sup>.

Ainsi, il doit être explicite, et n'exige pas de forme particulière tant qu'il présente les garanties équivalentes d'une lettre recommandée avec accusé de réception, celle-ci étant aussi la forme la plus usitée.

Le préavis écrit revêt donc une importance telle que l'on a étendu son domaine en réduisant l'importance de sa forme pour rechercher son fond dans tout document qui pourrait exprimer la volonté d'une des parties à mettre fin à sa relation commerciale avec son partenaire.

Il est donc admis que la notification d'un appel d'offre vaut manifestation de l'«*intention de ne pas poursuivre les relations contractuelles dans les conditions antérieures et (...) fait ainsi courir le délai du préavis*»<sup>4</sup>. Mais les juges du fond, reprenant les termes de la Cour de Cassation, précisent qu'«*encore faut-il que l'annonce soit écrite et suffisamment explicite pour traduire l'intention de ne pas poursuivre les relations en cas de refus des nouvelles conditions*»<sup>5</sup>.

Cet arrêt d'appel vient confirmer la tendance antérieure des juges du fond à respecter les exigences de base du préavis écrit, en donnant aux appels d'offres, dont la pratique est assez répandue surtout dans les secteurs de grandes distributions tel le secteur du marché automobile, l'effet du préavis et par conséquent, faire tomber la relation sous

---

<sup>1</sup> T. com. Paris, 21 mai 2001, *GERAL c/ Ivresse*, précité.

<sup>2</sup> CA Nancy, 11 févr. 2004, *SARL Icare c/ SA Perrier Vittel France*.

<sup>3</sup> CA Pau, 21 févr. 2006, RG n° 04/03168, *XA Plast c/ Câbleries de Bagnères-de-Bigorre*.

<sup>4</sup> Cass. com., 20 févr. 2007, n° 04-14.445; Cass. com., 6 juin 2001, n° 99-20.831, Bull. civ. IV, n° 112.

<sup>5</sup> CA Lyon, 3 juill. 2008 : JCP E 2008, n° 51-52, p. 27.

l'empire des dispositions sur la rupture brutale prévues à l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce<sup>1</sup>.

## **B/ UN PRÉAVIS SUFFISANT**

### **i. LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PRÉAVIS**

L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce prévoit que le préavis doit respecter la durée minimale de préavis déterminée, « *en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. (...) À 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* ».

Toutefois, seulement deux accords interprofessionnels<sup>2</sup> sont intervenus et aucun arrêté ministériel, ce qui, dans ce dernier cas, n'a pas déplu à la doctrine qui y voit un exemple parfait d'économie dirigiste.

Les applications – puisque le terme « solution » inspire une certaine uniformisation, absente à ce niveau – ont naturellement été l'œuvre d'une jurisprudence très diversifiée en l'occurrence.

Cependant il est important de distinguer deux tendances qui se démarquent à partir du 15 mai 2001, date à laquelle est intervenue la loi n° 2001-420 pour modifier le texte de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce quant à l'appréciation du préavis.

Ainsi l'ancien texte voulait que l'on apprécie le préavis au regard « *des relations commerciales antérieures* » et non pas uniquement en « *tenant compte de la durée de la relation commerciale* » comme le dit clairement le nouveau texte.

En effet, sous l'empire de l'ancien texte, la jurisprudence s'est permis de dégager plusieurs critères lui permettant d'examiner le préavis octroyé par l'auteur de la rupture à son partenaire. Hormis la durée des relations commerciales, il fut également

---

<sup>1</sup> CA Amiens, 9 mai 2006, RG n° 05/01540, *Auchan France c/ Laura Winner* ; CA Nancy, 10 mars 2004, *Sté de véhicules automobiles de Batilly c/ SA Métareg groupe sidergie*.

<sup>2</sup> Le premier, conclu le 12 janvier 1994, relatif à l'exploitation en location gérance d'un fonds de commerce de station-service de société pétrolière ; le second, conclu le 12 janvier 2001 par les professionnels du bricolage.

pris en considération la nature de l'activité des parties, l'importance de leurs relations, la progression du chiffre d'affaires, la situation de dépendance économique de la victime de la rupture ou encore l'existence de clause d'exclusivité ou de non-concurrence.

Depuis l'entrée en vigueur de la loi de 2001, « *seul le critère de la durée de la relation commerciale établie est désormais à prendre en compte pour apprécier le délai du préavis nécessaire à la reconversion de la partie qui a subi la rupture ; tous les autres critères anciennement retenus pour déterminer le caractère suffisant du préavis (tels notamment l'état de dépendance économique d'une partie vis-à-vis de l'autre, l'exclusivité) ne doivent pas être pris en considération* ». C'est ce qu'a clairement jugé la cour d'appel d'Aix-en-Provence dans son arrêt du 7 septembre 2006<sup>1</sup>, suivi de la chambre commerciale de la Cour de Cassation<sup>2</sup>.

Si les termes de l'arrêt d'appel susmentionné ne peuvent être plus clairs et précis, il est aussi clair, voire même étonnant au regard du nouveau texte de l'article, que la jurisprudence n'eut pas fidèlement suivi. En effet, les juridictions, toutes confondues, ont continué à appliquer les « anciens » critères, pour juger le préavis de la rupture suffisant ou pas. Ainsi il fut jugé en considération de la nature des produits concernés<sup>3</sup>, des investissements réalisés<sup>4</sup> ou même d'une dépendance économique<sup>5</sup>. La Cour de Cassation est même allée jusqu'à confirmer une cour d'appel qui avait sanctionné les premiers juges pour avoir apprécié le préavis sur le seul fondement de la durée de la relation commerciale<sup>6</sup>. Si cette dernière solution semble isolée, ou du moins de faible portée, il est évident que la lettre des nouvelles dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce n'a pas pu s'imposer.

D'autre part, il est aussi intéressant de remarquer que le préavis contractuel n'a non plus toujours pu s'imposer au juge! Ainsi, les critères relevés par la jurisprudence ont une fois encore prévalu, et cette fois, en s'imposant sur la volonté même des parties. La Cour de Cassation a sanctionné une cour d'appel lui reprochant de n'avoir pas

---

<sup>1</sup> CA Aix-en-Provence, 7 sept. 2006, *SARL Derrick c/ SAS Façonnable*.

<sup>2</sup> Cass. com., 6 mars 2007, n° 05-18.121.

<sup>3</sup> CA Caen, 13 déc. 2008, *SA Biomédix c/ Sté Véda.Lab*.

<sup>4</sup> Cass. com., 2 déc. 2008, n° 08-10.732.

<sup>5</sup> CA Paris, 14 déc. 2005, n° 04/18949, *SARL Elec Promotion c/ M. Gérard Doussin*.

<sup>6</sup> Cass. com., 31 janv. 2006, n° 03-13.739.

recherché « *comme il lui était demandé, si ce délai de préavis contractuel tenait compte de la durée des relations commerciales ayant existé entre les parties ou des usages susceptibles de leur être applicables* »<sup>1</sup>.

Cette solution est doublement intéressante : d'une part elle pose le principe selon lequel le juge doit se détacher des stipulations contractuelles pour déterminer si la rupture est brutale ou pas. D'autre part, la cour suprême sanctionne les juges du fonds pour avoir manqué d'apprécier le préavis au regard de la durée de la relation commerciale, revenant à la lettre du texte modifié par la loi de 2001, tout en donnant l'impression que ses dispositions revêtent le caractère d'ordre public.

Au demeurant, il est incontestable aux vues de ce qui a précédé, que l'insécurité juridique et l'imprévisibilité des solutions ne constituent pas le premier souci des juges à ce niveau.

La notion de calcul du préavis ne semble non plus épargnée.

## ii. **LE CALCUL DU PRÉAVIS**

Les solutions étant trop éparées et variées, il est clair qu'il n'y a pas encore une règle de base pour le calcul du préavis, surtout que le débat reste toujours ouvert sur les critères au regard desquels les juges l'apprécieront.

Il reste tout de même des solutions proposées, ici et là, surtout par les praticiens du droit, qui, au vu de la situation instable de la jurisprudence, se trouvent forcés de répondre en premier lieu, par leurs clients! Il faut ajouter que la jurisprudence leur a maintes fois, réservé de mauvaises surprises.

Certains estiment qu'au delà d'un seuil d'ancienneté des relations, il est convenable d'admettre une règle moyenne d'un mois de préavis par année de relation. En effet, et mis à part les situations faisant intervenir plusieurs critères d'appréciation du préavis, qui font généralement l'objet d'une réflexion plus approfondie, cette règle semble donc correcte. Du moins elle permet de fixer un point de départ, un point d'encrage à la réflexion.

---

<sup>1</sup> Cass. com., 6 mars 2007, n° 05-18.121.

D'autres raisonnent par catégories, découpant les relations de par leur durée en tranches :

Pour une relation de moins de dix ans, le préavis serait compris entre six et douze mois.

Pour une relation comprise entre dix et vingt ans, le préavis serait en moyenne de douze mois.

Pour une relation d'une durée supérieure à vingt ans, le préavis variera entre douze et dix-huit mois.

Si les avocats tentent, en toute prévoyance à cet égard, et non sans peine, de trouver des méthodes de calcul plus ou moins sûres, les juges par contre ne semblent pas aller dans la même voie et se contentent en général de constater l'insuffisance du préavis sans motiver cette analyse et sans proposer un préavis « solution ».

Nous avons remarqué, à ce niveau des développements, que les différentes conditions d'application des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, même si elles ont été dégagées, sont toujours sujettes à interprétation et discussion. Certaines d'entre elles le sont moins bien sûr, et bénéficient d'une certaine constance, tel le critère de la durée des relations en vue de la détermination du caractère établi de la relation. D'autres sont dans une situation précaire et font toujours l'objet de débats.

La suite portera sur la mise en œuvre des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. Nous verrons d'abord comment au sein même de la Cour de Cassation, les chambres sont arrivées à des solutions divergentes quant à la nature de la responsabilité découlant de la rupture brutale d'une relation commerciale.

Nous élaborerons ensuite une ébauche de cas pratique inspirée d'une consultation travaillée en cours de stage, portant sur les conséquences de la nature, délictuelle ou contractuelle de la responsabilité, sur l'application des dispositions en question à une relation commerciale internationale, établie.

Enfin, nous feront le point sur l'hypothèse prévue par l'article lui-même, d'une rupture sans préavis non sanctionnée, en abordant les cas d'exonération de responsabilités, après avoir établi les règles de calcul et les critères de l'indemnisation du préjudice.

## **DEUXIÈME PARTIE : LA MISE EN ŒUVRE DE LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE**

### **SECTION 1 : LA RESPONSABILITÉ MISE EN CAUSE**

La question qui fait l'objet des développements suivants tient d'une part à la nature, contractuelle ou délictuelle, de la responsabilité encourue au titre de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, qui ne donne lui-même aucune indication sur ce point. Cette question entraîne des conséquences sur la détermination de la compétence judiciaire et de la loi applicable, en cas de litige international.

#### **§1- UNE RESPONSABILITÉ CIVILE OU DÉLICTUELLE?**

La question a repris toute son ampleur suite à deux arrêts rendus respectivement le 6 février 2007 par la chambre commerciale<sup>1</sup> et le 6 mars 2007 par la 1<sup>ère</sup> chambre civile de la Cour de Cassation<sup>2</sup>.

Rendu dans le cadre d'un litige interne, la chambre commerciale a censuré les juges du fond qui avaient fait application de la clause attributive de juridiction convenue entre les parties, et ce aux termes d'un attendu très général qui indique que « *le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, (...) engage la responsabilité délictuelle de son auteur* ».

La 1<sup>ère</sup> chambre civile quant à elle, se prononçant dans un contexte international, a approuvé les juges du fond qui avaient fait application d'une clause attributive de juridiction au profit du tribunal allemand désigné, pour connaître d'une action en rupture de relations commerciales établies intentée par un distributeur français.

La 1<sup>ère</sup> chambre civile confirme ce caractère contractuel de l'action<sup>3</sup>, faisant application de la convention de Rome afin de déterminer la loi applicable au litige.

---

<sup>1</sup> Cass. com., 6 févr. 2007, n° 04-13.178.

<sup>2</sup> Cass. 1<sup>er</sup> civ., 6 mars 2007, n° 06-10.946.

<sup>3</sup> Cass. 1<sup>er</sup> civ., 26 sept. 2007, confirmée par la suite par la même chambre par l'arrêt du 22 octobre 2008, n° 07-15.823.

A son tour, la chambre commerciale, exprime son insistance sur la nature délictuelle de la responsabilité, et cette fois même dans un contexte international<sup>1</sup>.

Il est donc clair qu'il existe des différences de conceptions entre les deux chambres, qu'apparemment seule l'Assemblée Plénière de la Cour de Cassation pourrait unifier.

L'on a tenté d'expliquer ces divergences<sup>2</sup> en se fondant sur la lettre même de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. Ainsi l'on a considéré que d'une part, l'utilisation de l'adjectif « brutal », opérant une nette distinction avec le caractère « abusif » de la rupture prévue à l'article 1147 du Code civil relevant de la responsabilité contractuelle, induit à la qualification délictuelle. Et que d'autre part, la notion de relation établie, dépassant en elle-même la relation contractuelle, puisqu'il fut considéré que la rupture peut intervenir alors même qu'il n'y a pas ou il n'y a plus de contrat (suite à une résiliation ou un non-renouvellement par exemple), paraît s'apparenter à l'interprétation communautaire plus « généreuse » du contractuel, qui le qualifie d'*engagement librement assumé d'une partie envers une autre*. Ainsi, *mutatis mutandis*, faisant tomber sous la qualification de contractuelle la responsabilité pour rupture brutale d'une relation commerciale établie.

C'est ce qui paraît expliquer pourquoi la 1<sup>ère</sup> chambre civile retient la nature contractuelle en droit international alors que la chambre commerciale s'obstine à considérer l'action de nature délictuelle.

Il est également donné de l'importance à cet égard, à la faveur octroyée aux clauses attributives de juridictions qui priment dans l'ordre communautaire au vue des Règlements européens.

---

<sup>1</sup> Cass. com., 21 octobre 2008.

<sup>2</sup> Nourissat Cyril, Rupture brutale d'une relation commerciale établie : du curieux effet du franchissement d'une frontière sur la nature de l'action! – RLDA, n° 19, septembre 2007.



## §2- L'INCIDENCE DE CETTE QUALIFICATION SUR UNE RELATION COMMERCIALE INTERNATIONALE

Un problème qui a pu se poser à ce niveau, fut celui de savoir si les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, seraient en mesure de s'appliquer à la rupture brutale d'une relation commerciale internationale établie entre un fournisseur anglais et un distributeur français, le contrat ne précisant ni la loi applicable, et ne comportant non plus, une clause attributive de juridiction, l'auteur de la rupture étant le distributeur français et l'obligation principale étant exécutée en France.

La question de la loi applicable s'impose donc. Mais la réponse à une telle question ne relève pas de l'évidence, celle-ci varierait en fonction du juge compétent pour trancher le litige.

Si les réponses quant à l'application d'une clause attributive de juridiction sont clairement données par la chambre commerciale et la 1<sup>ère</sup> chambre civile de la Cour de Cassation, il reste toujours à déterminer cette compétence en l'absence de telles clauses, et donc en vertu des règles de conflit de lois du juge compétent.

Dans ce cas, la question de la compétence est déterminée en vertu des principes posés par le règlement n° 44/2001/CE du 22 décembre 2000 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, dit « *Bruxelles I* ».

Ce règlement prévoit une règle de compétence générale selon laquelle la juridiction compétente est, en principe, celle de l'État membre où le défendeur possède son domicile, quelle que soit sa nationalité<sup>1</sup>.

Le Règlement « *Bruxelles I* » prévoit également des règles de compétence spéciales alternatives à la règle de compétence générale:

- En matière contractuelle, le demandeur a une option de compétence entre le juge du domicile du défendeur et le juge « *du lieu où l'obligation qui sert de base à la demande a été ou doit être exécutée* », étant précisé que ce lieu est, pour la vente

---

<sup>1</sup> Règl. Cons. CE n° 44/2001, 22 déc. 2000, art. 2.

de marchandises, celui où « *les marchandises ont été ou auraient dû être livrées* »<sup>1</sup>.

- En matière délictuelle, une option de compétence est également prévue: le juge compétent est soit le juge du domicile du défendeur, soit « *le tribunal du lieu où le fait dommageable s'est produit ou risque de se produire* »<sup>2</sup>, étant précisé que la notion de « *fait dommageable* » recouvre, selon les cas, la faute commise ou le dommage subi.

La nature, délictuelle ou contractuelle, de la responsabilité encourue en cas de rupture brutale de relation commerciale, variant selon les chambres de la Cour de Cassation, on arrive donc à des solutions différentes.

Ainsi en droit européen, et surtout suite à la consécration par les règlements « *Rome I* »<sup>3</sup> et « *Rome II* »<sup>4</sup> des définitions autonomes de la CJCE, il nous semble que la responsabilité encourue pour rupture brutale de relations commerciales établies est de nature contractuelle, ce qui implique que le juge « *du lieu où l'obligation qui sert de base à la demande a été ou doit être exécutée* » est compétent.

Il est néanmoins nécessaire de noter que dans un arrêt du 21 octobre 2008<sup>5</sup>, où la chambre commerciale devait statuer sur un litige opposant un fournisseur allemand à un distributeur français, elle rappelle la nature délictuelle de l'action, faisant application de l'art. 5-3 du Règlement « *Bruxelles I* », donnant compétence au « *tribunal du lieu où le fait dommageable s'est produit ou risque de se produire* ». Si en l'espèce le juge compétent s'est avéré être la Cour même, donc le juge français, puisque le fait dommageable s'était produit en France, il en serait autrement dans les cas où le fait dommageable se produit dans un état étranger, ainsi le juge français saisi se déclarerait incompétent.

La solution serait donc différente selon que le litige est soumis à la 1<sup>e</sup> chambre civile ou à la chambre commerciale.

---

<sup>1</sup> Règl. Cons. CE n° 44/2001, 22 déc. 2000, art. 5-1

<sup>2</sup> Règl. Cons. CE n° 44/2001, 22 déc. 2000, art. 5-3

<sup>3</sup> Le règlement « *Rome I* » sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Règl. Parl. et Cons. CE n° 593/2008, 17 juin 2008, JOUE 4 juill., n° L 477 et entrant en vigueur le 17 décembre 2009).

<sup>4</sup> Le règlement « *Rome II* » sur la loi applicable aux obligations non contractuelles (Règl. Parl. et Cons. CE n° 864/2007, 11 juill. 2007, JOUE 31 juill., n° L 199 et entrant en vigueur le 11 janvier 2009).

<sup>5</sup> Cass. Com. 21 oct 2008, n° 07-12.336.

Dans la première hypothèse, l'obligation servant de base à la demande, devant être exécutée en France, c'est le juge français qui sera compétent en la matière.

Dans la deuxième hypothèse, le fait dommageable s'étant produit en Angleterre, au siège social du fournisseur anglais, le juge français, s'il est saisi, se déclarerait incompétent au profit du juge anglais compétent.

Les situations clairement distinguées, il s'agit donc de déterminer la loi applicable à chaque situation.

Si le litige est porté devant la 1<sup>e</sup> chambre civile de la Cour de Cassation, la responsabilité encourue sur le fondement de l'art. L. 442-6 est considéré de nature contractuelle par la Cour. Ainsi cette dernière va faire application des règles de conflits de lois applicable aux obligations contractuelles, et plus particulièrement celle prévue par le règlement « *Rome I* » sur la loi applicable aux obligations contractuelles, en vertu de laquelle la loi applicable au contrat de vente de biens est celle du pays dans lequel le vendeur a sa résidence habituelle<sup>1</sup>.

Ainsi dans notre cas d'espèce, le vendeur étant le fournisseur anglais, la loi anglaise sera applicable.

Si par contre, le juge anglais se retrouverait compétent, nous voyons mal, en pratique, qu'un juge étranger donne effet à l'art. L. 442-6 C.Com., surtout que la convention de Rome n'a fait de l'application d'une loi de police étrangère qu'une simple faculté.

La nature de la responsabilité ayant été mise au point, les questions qui en découlent ayant été traitées, il nous reste à étudier la question de l'indemnisation du préjudice causé par la rupture brutale et les causes d'exonérations prévues.

---

<sup>1</sup> Article 4 du Règlement Rome 1 sur la loi applicable aux obligations contractuelles.

## **SECTION 2 : L'INDEMNISATION ET LES CAUSES D'EXONÉRATION**

### **§1- L'INDEMNISATION DU PRÉJUDICE :**

Critères d'abord, calcul ensuite.

#### **A/ LES CRITÈRES DU PRÉJUDICE : CONFUSION ENTRE PRÉJUDICE DÉCOULANT DE LA BRUTALITÉ DE LA RUPTURE ET CELUI DÉCOULANT DE LA RUPTURE ELLE-MÊME**

Un arrêt de la Cour de Cassation rappelle le principe selon lequel l'indemnisation du préjudice doit être « la conséquence directe de la brutalité de la rupture des relations contractuelles »<sup>1</sup>. Même plus tôt, les juges du fond avaient précisé que l'on ne pouvait « *obtenir réparation que du préjudice entraîné par le caractère brutal de la rupture et non du préjudice découlant de la rupture elle-même* »<sup>2</sup>. La précision est nette : le dommage réparable doit résulter de la brutalité de la rupture en tant que telle, non pas de la rupture elle-même. Toutefois, il n'est pas exclu que les deux indemnisations puissent être confondues<sup>3</sup>.

A ce titre, plusieurs cas ont été identifiés comme constitutifs d'un préjudice causé par la brutalité. Il est d'abord question de la perte de marge brute résultante de la brutalité, c'est-à-dire celle qui aurait dû être réalisée au cours du préavis s'il avait été respecté. En d'autres termes, la Cour de Cassation parle des bénéfices que la victime de la rupture brutale pouvait escompter tirer du maintien de ses relations avec son partenaire<sup>4</sup>. Dans le même sens, l'on a considéré que le respect du préavis pourrait permettre à la victime de la rupture de préserver son image, en déployant tous les moyens dont il disposait, dans l'attente de la fin (prévue) de la relation.

Toutefois, si l'on a pu dans certains cas, bien distinguer des préjudices directement et exclusivement causés par la brutalité elle-même et non la rupture, cela n'a pas été toujours la règle.

---

<sup>1</sup> Cass. com., 23 janv. 2007, n° 04-16.779.

<sup>2</sup> CA Douai, 15 mai 2001, *PBC c/ Auchan* précité; CA Douai, 5 déc. 2002, *Castorama c/ Rousseau et Manupex*.

<sup>3</sup> TGI Paris, 6 avr. 2006, RG n° 04/08877, *Mme Sandra X c/ SA Confections Sèvres Vendée*.

<sup>4</sup> Cass. com., 3 déc. 2002, n° 99-19.822, précité.

En effet, dans la grande majorité des cas, une confusion régnait dans la « spécification » des indemnisations, ce qui a permis la réparation de pertes annexes à la perte directe découlant de la brutalité.

Il fut ainsi pris en compte des coûts dus à la désorganisation de l'activité de production, à l'impossibilité de récupérer certains investissements et de la perte du chiffre d'affaires. Il fut donc jugé que *le préjudice ne se limite pas à l'indemnisation de la réduction d'activité pendant le seul délai de préavis qui aurait dû être respecté, les équilibres financiers et économiques du sous-traitant ayant pu être plus durablement et profondément affectés*<sup>1</sup>.

Egalement, on eut à indemniser la perte de marge découlant de la rupture brutale, la perte de stock de marchandises précommandées et spécialement programmées pour le partenaire, auteur de la rupture, et le coût d'impression du stock d'étiquettes<sup>2</sup>.

D'autre part, il y eut des cas où la jurisprudence s'est refusé de prendre en compte certains préjudices pour les indemniser au titre de la brutalité de la rupture de relation commerciale établie, sans les confondre avec ceux résultants de la rupture elle-même. Tel fut le cas du préjudice d'image découlant de la rupture elle-même, et non du caractère brutal de la rupture<sup>3</sup>. Ou bien lorsqu'il s'agissait du préjudice découlant des investissements réalisés, ou de la réduction de salariés. Et les espèces sont nombreuses...

## **B/ LE CALCUL DU PRÉJUDICE**

La règle de calcul du préjudice subi du fait de la brutalité de la rupture a été très clairement posée par un arrêt de la cour d'appel d'Amiens du 30 novembre 2001. Selon la cour, l'évaluation du préjudice doit être appréciée au regard de la marge bénéficiaire brute que la victime de la rupture aurait été en droit d'escompter en l'absence de rupture des relations commerciales. La cour précise également que l'assiette retenue à cette fin doit être la moyenne du chiffre d'affaires hors taxes réalisé au cours des trois années précédant la rupture, afin d'en dégager une marge brute annuelle moyenne représentative de l'activité perdue, et déterminer par

---

<sup>1</sup> CA Douai, 5 déc. 2002, *Promiles c/ Norcolor*, précité.

<sup>2</sup> TGI Carpentras, 16 mars 2001, *Tradition d'un Art c/ Sabarot Wassner*, précité.

<sup>3</sup> CA Paris, 11 avr. 2002, *SA Guerlain c/ SA Ideas studio*.

conséquent la marge brute qui aurait été réalisée pendant la durée de préavis qui aurait dû être respecté<sup>1</sup>.

Une autre méthode de calcul, poursuivant le même raisonnement, veut que l'on multiplie la période de préavis qui aurait dû être accordé (évalué en nombre de mois) par la moyenne de la marge mensuelle réalisée l'année précédant la rupture<sup>2</sup>.

Remarquons également que tout évènement affectant à la baisse la marge brute en cours de préavis, sera pris en compte lors du calcul de l'indemnisation, en vue de la minorer.

Enfin, il est important de rappeler, qu'en vertu des dispositions de l'article L. 442-6, III du Code de commerce, l'action en responsabilité peut être introduite par *le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président de l'Autorité de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article*. Toutefois, le ministre n'est intervenu qu'une seule fois sur le terrain de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce<sup>3</sup>. Dans cette espèce, l'auteur de la rupture a été condamné, de surcroît, à une amende de 30.000 €

L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, dispose en fin de texte : « (...) *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.* »

Mais les réponses sont moins claires qu'elles ne paraissent...

---

<sup>1</sup> CA Amiens, 30 nov. 2001, *Devred c/ Ober*.

<sup>2</sup> CA Paris, 12 sept. 2001, précité.

<sup>3</sup> CA Orléans, 29 mai 2008.

## **§2- LES CAUSES D'EXONÉRATION JUSTIFIANT LA RUTPURE SANS PRÉAVIS :**

### **A/ L'INEXÉCUTION PAR LA VICTIME DE LA RUTPURE DE SES OBLIGATIONS**

Les termes généraux et simples de ces dispositions, nous permettent de nous interroger sur le degré de gravité de cette inexécution, de cette faute du partenaire de l'auteur de la rupture.

A priori, il nous semble que toute inexécution justifierait la légalité d'une rupture sans préavis, une faute lourde ou grave n'apparaît à aucun endroit, comme exigée. C'est au vu de la différence entre rupture pour faute et rupture abusive que certains ont pu justifier cette idée. Selon eux, *dès que la rupture pour faute sera régulière au regard du droit commun des obligations, l'article L. 442-6, I, 5° et l'exigence d'un préavis seront privés de portée*<sup>1</sup>.

L'exemple qui illustre cet avis est celui d'une rupture régulière en vertu d'une clause résolutoire qui dispenserait de préavis, même dans l'hypothèse où la faute visée par la clause ne serait pas une faute lourde ou une inexécution grave.

Ainsi risque d'être considéré de mauvaise foi, et par conséquent sanctionné pour rupture brutale, l'auteur de la rupture qui invoque un manquement de faible portée de l'autre partie pour tenter de s'exonérer de l'obligation de respecter un préavis. L'exception d'inexécution, fréquemment invoquée en cas de résiliation sans préavis, n'est que rarement acceptée par les juges. Pour l'être, l'auteur de la rupture devrait pouvoir la justifier en produisant des éléments de preuve antérieurs à l'annonce de la rupture, tels que des échanges réguliers de courriers mettant en cause les manquements et avertissant ainsi l'autre partie.

Une cour d'appel a même souligné que *« les relations commerciales établies peuvent être rompues sans motif en respectant un préavis écrit, une motivation n'étant nécessaire qu'en cas de rupture immédiate pour inexécution de l'autre partie de ses obligations ou encore en cas de force majeure »*<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Regnault Sébastien, précité.

<sup>2</sup> CA Versailles, 20 févr. 2003, *Domelektrika c/ Moulinex*, précité.

Si certains juges du fond ont pu montrer des instabilités dans leur interprétation<sup>1</sup>, la cour d'appel de Besançon a estimé qu'il était possible de déroger à l'exigence d'un préavis en cas de *motif grave tenant à l'inexécution de ses obligations par son cocontractant*, faisant de l'inexécution elle-même un cas de gravité<sup>2</sup>.

## **B/ LA FORCE MAJEURE**

Toujours difficile à prouver, la force majeure est également une cause justifiant la rupture d'une relation commerciale établie sans préavis, donc brutalement!

La jurisprudence est toutefois prudente lors de l'identification des critères de qualification de la force majeure. Ainsi, la cour d'appel de Caen a souligné la nécessité du caractère « subit » dont devrait se doter un contexte jugé « délicat, difficile ou morose » qu'expérimenterait une relation commerciale, en vue de pouvoir la rompre sans préavis écrit<sup>3</sup>.

Ainsi, les contraintes du marché, les évolutions et les difficultés que pourrait rencontrer une entreprise, et qui la forcerait à modifier sa politique afin d'assurer sa pérennité, ne sauraient l'exonérer de son obligation au respect d'un préavis suffisant au profit de son partenaire. La cour d'appel de Versailles a souligné que *ce souci légitime ne le dispenserait pas de respecter l'obligation légale qui lui était impartie par l'article L. 442-6 du Code de commerce envers son ancien partenaire*<sup>4</sup>.

D'autre part, certaines activités nécessitent de par leur nature, une grande malléabilité et se voient imposer un rythme beaucoup plus instable que d'autres secteurs. Ainsi les distributeurs du secteur de l'électronique par exemple, est sujet à des contraintes variées tel le besoin permanent d'innovation et par conséquent des cycles de production plus raccourcis, pour ne pas se voir abandonné par une clientèle de plus en plus exigeante et volatile. Leur imposer le respect d'un préavis – qui peut s'avérer être

---

<sup>1</sup> CA Montpellier, 21 sept. 2004 qui considère que l'exigence d'un préavis écrit *ne cède que dans des cas d'urgence et de gravité absolue*.

<sup>2</sup> CA Besançon, 14 juin 2006, *SA Ammann Yanmar c/ Patrooms*.

<sup>3</sup> CA Caen, 2 juin 2005, précité.

<sup>4</sup> CA Versailles, 18 mai 2006, RG n° 04/08829, *Viastel c/ Maille du Pevele*. La Société Viastel ayant été condamnée au paiement de la somme de 988.335,67 euros de dommages intérêts du fait de l'absence de préavis écrit, évalué à un an pour une relation ayant duré quatorze ans.



plus ou moins long et par conséquent encombrant – pourrait facilement leur devenir préjudiciable. Le fait, pour eux, de s'en défaire, réside en ce qu'ils apportent la preuve que l'évolution de la demande, qui les oblige à changer fréquemment de partenaire, est un évènement extérieur, irrésistible et imprévisible. La responsabilité résultant de la violation de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce étant délictuelle, ces critères doivent être appréciés au jour de la rupture, celle-ci étant le fait dommageable. Même à cette date, il est acceptable de considérer que l'évolution de la demande peut revêtir un caractère imprévisible surtout que celle-ci peut résulter de brusques changements économiques étrangers à la connaissance de l'auteur de la rupture. Reste bien sûr à pouvoir rapporter la preuve de ces éléments et de distinguer ce qui résulte du comportement de l'auteur de la rupture et ce qui lui est étranger, ce qui n'est pas la moins pénible des tâches.

\*\*\*

## **CONCLUSION :**

S'il y a un seul constat qui puisse s'imposer à cette étape de nos développements, c'est probablement l'instabilité qui se retrouve au fur et à mesure que l'on examine la jurisprudence en la matière. Celle-ci n'a clairement pas réussi à dissiper les craintes des personnes visées par l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce. Bien au contraire, il apparaît que les juridictions ont trouvé matière à discussion, dans chaque branche, dans chaque notion qui compose l'article, laissant à chaque fois un lecteur pensif, silencieux, qui essaie de pousser le raisonnement au-delà des limites qu'elles lui ont tracées.

Le débat sur la nature délictuelle ou contractuelle de la responsabilité découlant de la rupture brutale, semble dépasser l'intérêt puisé au sein des réflexions pour tenter de marier sécurité juridique et évolution du droit. Si cette confrontation entre les deux chambres de la Cour de Cassation a fait couler beaucoup d'encre, ce n'est plus pour le plaisir de critiquer et de commenter, c'est bien tout simplement pour répondre aux maintes appréhensions des entreprises, des commerçants, bref des personnes qui aujourd'hui se situent dans une situation de précarité, et d'insécurité.

S'il y a un constat qui peut être donc tiré de cette matière, c'est un besoin impératif et imminent d'uniformisation : la prévisibilité du droit en souffre.

Si le juge ne réalise pas à temps cette nécessité pressante, l'intervention du législateur ne saurait plus se faire attendre...

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **ENCYCLOPÉDIES, RECUEILS, REVUES, JURISCLASSEURS**

BULLETIN CIVIL

ENCYCLOPÉDIE DALLOZ, COMMERCIAL.  
ENCYCLOPÉDIE DALLOZ, DISTRIBUTION, CONCURRENCE.

GÉRARD CORNU, VOCABULAIRE JURIDIQUE.  
LEXBASE HEBDO

REVUE LAMY DROIT CIVIL  
REVUE LAMY DROIT DES AFFAIRES

JOURNAL DE DROIT INTERNATIONAL, 2005.

LA SEMAINE JURIDIQUE, ENTREPRISE ET AFFAIRES  
LA SEMAINE JURIDIQUE ÉDITION GÉNÉRALE.

RECUEIL DALLOZ  
REVUE TRIMESTRIELLE LEXIS NEXIS JURISCLASSEUR.

### **THÈSES, MÉMOIRES, COURS**

MÉMOIRE : COMMENT MANAGER LA RELATION CLIENT-FOURNISSEUR  
DANS LE CADRE D'UN DÉSENGAGEMENT – DELANGLE SOPHIE

### **ARTICLES**

THILL-TAYARA MÉLANIE & HERRENSCHLIDT FLEUR : PANORAMA DE  
JURISPRUDENCE : LA RUPTURE DE RELATIONS COMMERCIALES  
ÉTABLIES ; UN EXERCICE PÉRILLEUX. SEPT.-2003.RLDC

REGNAULT SEBASTIEN – GUIDE DE LA RUPTURE DES RELATIONS  
COMMERCIALES ÉTABLIES. JANVIER 2008. RLDC

MAINGUY DANIEL & RESPAUD JEAN-LOUIS & DESTOURS STEPHANE –  
DROIT DE LA DISTRIBUTION – DROIT DES AFFAIRES CONTRATS 2007.

CHEVRIER E. – RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION ÉTABLIE :  
TRIBUNAL COMPÉTENT EN CAS DE PLURALITÉ DE DÉFENDEURS.  
JUILLET 2009.

CONDOMINES AURÉLIEN – RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS  
COMMERCIALES.

**SITES INTERNET**

[http: //WWW.LEXISNEXIS.COM/FR/DROIT/](http://WWW.LEXISNEXIS.COM/FR/DROIT/)

[http: // WWW.LEGIFRANCE.ORG](http://WWW.LEGIFRANCE.ORG)

[http: // WWW.DALLOZ.FR](http://WWW.DALLOZ.FR)

## PLAN DETAILLE

<b>INTRODUCTION :</b> .....	<b>5</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE : LA NOTION DE RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ETABLIE</b> .....	<b>8</b>
<b>SECTION 1 : LA DÉFINITION DE RELATION COMMERCIALE ETABLIE</b> .....	<b>8</b>
<b>§1- LE CARACTÈRE COMMERCIAL :</b> .....	<b>8</b>
<b>A/ QUANT AUX PARTIES</b> .....	<b>8</b>
<b>B/ QUANT À L'OBJET</b> .....	<b>9</b>
<b>§2- LE CARACTÈRE ÉTABLI :</b> .....	<b>11</b>
<b>A/ LA DURÉE (OU L'ANCIENNETÉ) : UN CARACTÈRE PRINCIPAL</b> .....	<b>11</b>
<b>B/ L'INTENSITÉ DE LA RELATION COMMERCIALE</b> .....	<b>13</b>
<b>C/ LA STABILITÉ : UN CARACTÈRE DISCUTÉ</b> .....	<b>14</b>
<b>SECTION 2 : LA DÉFINITION DE RUTPURE BRUTALE</b> .....	<b>15</b>
<b>§1- LES CRITÈRES DE LA RUPTURE :</b> .....	<b>15</b>
<b>§2- LA NÉCESSITÉ D'UN PRÉAVIS :</b> .....	<b>18</b>
<b>A/ UN PRÉAVIS ÉCRIT EXIGÉ</b> .....	<b>18</b>
<b>B/ UN PRÉAVIS SUFFISANT</b> .....	<b>19</b>
<b>DEUXIÈME PARTIE : LA MISE EN ŒUVRE DE LA RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE</b> .....	<b>23</b>
<b>SECTION 1 : LA RESPONSABILITÉ MISE EN CAUSE</b> .....	<b>23</b>
<b>§1- UNE RESPONSABILITÉ CIVILE OU DÉLICTELLE?</b> .....	<b>23</b>
<b>§2- L'INCIDENCE DE CETTE QUALIFICATION SUR UNE RELATION COMMERCIALE INTERNATIONALE</b> .....	<b>25</b>
<b>SECTION 2 : L'INDEMNISATION ET LES CAUSES D'EXONÉRATION</b> .....	<b>28</b>
<b>§1- L'INDEMNISATION DU PRÉJUDICE :</b> .....	<b>28</b>
<b>A/ LES CRITÈRES DU PRÉJUDICE : CONFUSION ENTRE PRÉJUDICE DÉCOULANT DE LA BRUTALITÉ DE LA RUPTURE ET CELUI DÉCOULANT DE LA RUPTURE ELLE-MÊME</b> .....	<b>28</b>
<b>B/ LE CALCUL DU PRÉJUDICE</b> .....	<b>29</b>
<b>§2- LES CAUSES D'EXONÉRATION JUSTIFIANT LA RUTPURE SANS PRÉAVIS :</b> .....	<b>31</b>
<b>A/ L'INEXECUTION PAR LA VICTIME DE LA RUTPURE DE SES OBLIGATIONS</b> .....	<b>31</b>
<b>B/ LA FORCE MAJEURE</b> .....	<b>32</b>
<b>CONCLUSION :</b> .....	<b>34</b>

