

## RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES : L'ÉVALUATION DU PRÉJUDICE

*Dans les affaires de rupture brutale d'une relation commerciale fondées sur la base de l'article 36-5 de l'ordonnance de 1986, les tribunaux sont obligés d'estimer comment replacer la victime, au dépens du responsable, dans la situation où elle se serait trouvée si l'acte dommageable ne s'était pas produit. Le préjudice dont il s'agit d'obtenir réparation est déterminé en fonction de la durée et de l'importance des relations entre les parties, mais aussi des circonstances de la rupture. Jean-Michel Vertut, avocat à la Cour de Montpellier et Luc Lemaire, juriste d'entreprise à Rueil-Malmaison, retracent en synthèse les contours du préjudice tels qu'ils sont cernés par la jurisprudence<sup>(1)</sup>.*

Ce préjudice tient compte bien sûr de l'absence de préavis écrit et/ou de l'insuffisance de sa durée. A l'analyse de la jurisprudence rendue pour des relations de longue date, on peut estimer qu'un mois de préavis par année d'ancienneté de la relation, soit un bon repère lorsqu'il s'agit d'apprécier la durée souhaitable du préavis dont le non respect va causer un préjudice.

**Les tribunaux apprécient d'abord ce préjudice du point de vue de la perte de bénéfice (de marge).**

Dans des affaires similaires, les juridictions du second degré notamment, ont évalué un tel préjudice comme suit.

● Selon la Cour d'Appel de Rouen (2), ce préjudice a été évalué par référence à la "chance perdue de :

◆ conserver, après reconversion, son fonds de commerce, dont la valeur au 31 octobre 1996 peut être considérée, notamment par référence aux résultats bénéficiaires enregistrés à cette même date (132.171 F pour sept mois), comme ayant été de l'ordre de 1.200.000 francs ;

◆ bénéficier des excédents que l'entreprise demanderesse pouvait raisonnablement escompter du maintien, pendant la durée du préavis, de l'intégralité de son chiffre d'affaires ;

◆ préparer et organiser dans les meilleures conditions la reconversion de ses activités et de son personnel dont la charge du coût aurait... continué à largement s'imputer sur le chiffre d'affaires mainten... Qu'en l'état du dossier, ce montant rejoint d'ailleurs celui qui se serait imposé dans l'éventualité du maintien du

contrat de 1989, reconduit pour une année ".

● Selon la Cour de Versailles (3), " la fixation du montant des dommages-intérêts nécessite de déterminer, d'une part la durée du préavis qui aurait dû être accordé à la société TIR GROUPE et d'autre part les conséquences dommageables résultant pour cette dernière de l'absence de préavis, en gain manqué et perte éprouvée "

● Selon le Tribunal de Commerce de Paris (4) : " attendu que les GALERIES LAFAYETTE pouvaient mettre un terme à l'accord du 10 décembre 1986, en ménageant un délai suffisant qui aurait sauvé la Collection Eté de la société ESMAR en 1999, que celle-ci aurait pu représenter un volume de commandes de la part des GALERIES LAFAYETTES de 250.000 francs, générant une marge brute de 125.000 francs, qui constitue l'espérance réelle perdue par la société ESMAR, dont les GALERIES LAFAYETTE devront l'indemniser".

● Enfin, selon le Tribunal de Commerce de Roubaix-Tourcoing (5) : "Attendu qu'il ressort des pièces versées au dossier que le chiffre d'affaires entre les deux sociétés en particulier en 1995 et début 1996 est d'environ 2.623.000 F et que la marge est de 6%, soit une valeur de 157.380,00 F ... le Tribunal retiendra la valeur de 157.380 F, arrondie à 160.000 F".

A minima, le préjudice est facilement évaluable car il suffit pour cela de s'en référer à la comptabilité de la victime pour dégager son taux de marge brute, pour ensuite appliquer

ce taux pendant la durée de préavis devant être respecté, au chiffre d'affaires réalisé par cette victime avec l'auteur de la rupture avant que soit constaté la rupture, partielle ou totale.

Peuvent aussi être retenus pour l'évaluation du préjudice, divers autres éléments aggravants tels que des attitudes de l'auteur de la rupture laissant croire à la perspective du maintien des relations commerciales.

**Les juridictions vont, ensuite, prendre en compte des préjudices distincts de la seule perte de marge commerciale, provoqués par l'arrêt de la relation commerciale, tels que des frais de réimpression de chèque cadeaux figurant dans un catalogue (5), des frais de modification d'une campagne publicitaire (5), des frais de fonctionnement des équipes de ventes (6), des dommages liés à la réactualisation de la politique de communication (6), des investissements ou des charges non répercutables sur l'auteur de la rupture (2).**

Enfin la partie plaignante pourrait invoquer d'autres types de préjudices comme par exemple des investissements effectués en tout ou partie au bénéfice de son partenaire, ou des licenciements immédiats en raison de l'arrêt non planifié des relations commerciales.

(1) à noter que l'on rencontre des décisions qui, bien que faisant état de la rupture des relations commerciales établies, ne se fondent pas expressément sur l'article 36-5 (CA Versailles, 08/10/99) ;

(2) (CA Rouen, Civ. 2eme, 03/11/98) ;

(3) (CA Versailles 10/06/99, 13eme chambre) ;

(4) (Trib. de Com. Paris, 02/04/99) ;

(5) (Trib. de Com. Roubaix-Tourcoing, 13/01/99) ;