



REGARD

Par

Me Antoine DELABRIERE

Avocat au Barreau de Paris

Cabinet FDA

**LA RUPTURE D'UNE RELATION COMMERCIALE
EN DROIT OHADA**

Aperçu croisé

REVUE DU DROIT DES AFFAIRES EN AFRIQUE (RDAA)

Editée par



L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Février 2019

Sommaire

- Résumé en français et en anglais
- Article
- Note biographique de l'auteur
- Pour citer l'article



Regard, Février 2019

Résumé :

Le droit français encadre de façon spécifique la rupture unilatérale d'une relation commerciale établie. La présente étude envisage la question en droit OHADA mais aussi en droits nationaux comparés, avec les exemples du Congo, de la RDC et de la Guinée Equatoriale.

Abstract :

French law specifically regulates the unilateral rupture of an established commercial relationship. The present study considers the question in OHADA law but also in comparative national laws, with the examples of Congo, DRC and Equatorial Guinea.

*
* *

Au cœur de la vie des affaires se trouve le contrat de vente, ou de distribution, de produits ou de services, par lequel des opérateurs économiques vont nouer, parfois très ponctuellement, une relation commerciale.

La pratique enseigne que cette relation commerciale se formalise de façon plus ou moins structurée, pouvant se manifester par de simples commandes se succédant, avec ou sans conditions générales de vente ou d'achat, ou alors par de véritables contrats-cadres, ou de partenariat, ou de distribution plus ou moins élaborés et contraignants.

Selon le schéma ainsi mis en place par les partenaires, selon leur localisation, notamment s'ils résident dans des pays différents, ou selon le lieu d'exécution du contrat, cette relation commerciale sera soumise à des régimes juridiques différents.

Comme souvent, ce n'est qu'au moment où les parties ne retrouveront dans une occurrence de désaccord, voire de conflit, que l'impact du régime juridique applicable se fera plus ou moins sentir.

Tout spécialement, la situation dans laquelle l'un des partenaires décidera de mettre fin à ce qui sera devenu une « relation commerciale établie » sera de nature à générer, tout à la fois, un possible préjudice commercial pour l'autre partie et un contentieux qui en sera la conséquence.



Regard, Février 2019

La présente contribution propose d'examiner, sous forme d'un panorama croisé, une telle situation au regard du droit français, du droit OHADA et des droits nationaux du Congo (Brazzaville), de la République Démocratique du Congo (Kinshasa) et de la Guinée Equatoriale.

I – En droit français

La multiplication des contentieux en matière de distribution commerciale, laissant apparaître assez fréquemment des configurations de dépendance économique et générant des préjudices pour la partie économiquement la plus faible, pouvant conduire à sa faillite, a amené le législateur français à prendre des dispositions spécifiques pour encadrer la rupture d'une relation commerciale établie.

C'est ainsi qu'a été adopté l'article L 442-6, I, 5° du Code de Commerce conditionnant la rupture d'une relation commerciale établie au respect d'un préavis suffisant, prenant en compte l'ancienneté des échanges commerciaux entre les parties.

Ces dispositions, destinées à atténuer pour l'opérateur économique le plus faible les effets induits par la fin d'un contrat commercial, trouvent tout d'abord et naturellement à s'appliquer en France entre opérateurs français.

L'existence de conditions générales de vente (ou d'achat), acceptées entre les parties, qui renverraient à l'application de la loi française, indépendamment de la nationalité des parties, aurait cependant pour conséquence de soumettre une relation commerciale transnationale ou internationale à ces dispositions qui sont en outre d'ordre public.

Par ailleurs, la Cour de Cassation, pour retenir la responsabilité d'un opérateur, reconnaît que la loi applicable est celle de l'Etat du lieu où le fait dommageable s'est produit. Ainsi, même en présence d'une « partie faible » hors de France et en l'absence de conditions générales de vente renvoyant au droit français, les dispositions de l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce trouvent à s'appliquer. C'est ce qu'a retenu la Chambre commerciale de la Cour de Cassation, par un arrêt du 25 mars 2014 (n° 12-29.534) à l'encontre d'un fabricant français qui avait rompu une relation commerciale établie avec un distributeur chilien.

Dans le même ordre d'idée, la jurisprudence française a retenu l'application de la loi nationale dès lors que l'activité du fournisseur se situait en France et que, la rupture étant établie à partir de la France, le lieu du dommage se situait sur le territoire national (*Cass. Com. 20.05.2014 n° 12-26.705*), peu important la localisation de l'autre partie.



La conclusion doit donc être posée que la responsabilité d'un cocontractant français est susceptible d'être engagée, sous certaines conditions et sur le fondement quasi-délictuel, envers un partenaire situé, dans l'optique de cette étude, dans l'espace OHADA pour avoir rompu de façon trop précipitée une relation commerciale établie.

II – En droit OHADA

Les dispositions supranationales contenues dans le Traité puis dans les Actes Uniformes OHADA s'appliquent dans les trois pays retenus dans notre étude où elles ont une valeur supra-légale.

Toutefois, le fait est qu'il n'existe pas, à proprement parler, de dispositions spécifiques relatives à la rupture des relations commerciales établies dans les textes OHADA.

En revanche, le Livre VIII de l'Acte Uniforme relatif au droit commercial général traite de la vente commerciale, notamment dès lors que cette dernière a lieu entre deux opérateurs économiques situés dans l'espace OHADA ou s'exécute à l'intérieur de cet espace OHADA.

Dans ces conditions, même si aucune disposition spécifique ne vise la rupture d'une relation commerciale établie, chaque vente commerciale, prise individuellement et s'inscrivant le cas échéant dans une succession de ventes entre les mêmes opérateurs, a vocation à relever de l'Acte Uniforme OHADA.

Par extrapolation, l'ensemble contractuel constitué des ventes successives intervenues se trouve affecté par les règles générales relatives à la vente commerciale.

Plus particulièrement, il est permis de s'arrêter sur les dispositions de l'article 237 de l'Acte Uniforme sur le droit commercial général, lequel dispose : « *La vente commerciale est soumise aux règles du droit commun des contrats et de la vente qui ne sont pas contraires aux dispositions du présent Livre. Les parties sont tenues de se conformer aux exigences de la bonne foi. Elles ne peuvent exclure cette obligation, ni en limiter la portée* ».

Il sera précisé que l'exigence de bonne foi ne figurait pas dans l'Acte uniforme de 1998 et a été ajoutée dans le cadre de la révision intervenue le 15 décembre 2010. Bien que cet article ait premièrement vocation à s'appliquer à un contrat de vente déterminé,



Regard, Février 2019

l'esprit qui le sous-tend mérite d'être cité comme élément interprétatif en cas de contentieux.

En effet, l'article 281 du même Acte Uniforme, relatif à la rupture de la vente, précise que, indépendamment de la gravité du comportement de l'une des parties dans l'exécution du contrat, *« la partie qui l'invoque peut être tenue de respecter un préavis avant de notifier à l'autre partie sa décision unilatérale [de rupture de la vente]. Faute de préavis suffisant, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité même si la juridiction admet le bien-fondé de la rupture »*.

Cette règle, initialement issue des principes de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises, a essentiellement pour vocation de permettre à la partie défaillante de réparer cette défaillance dans un délai raisonnable avant que l'autre partie ne puisse faire valoir la rupture du contrat de vente.

Il serait osé de prétendre que ce texte, interprété de façon extensive, porte en lui le germe de l'obligation de respecter un préavis pour rompre une relation commerciale, indépendamment de toute considération de faute ou d'inexécution de l'autre partie, mais il n'est pas contestable que le droit OHADA instaure en matière de vente commerciale le principe du préavis avant rupture d'une vente.

Ces dispositions, renforcées par l'exigence de bonne foi et les règles d'engagement de la responsabilité civile de droit commun, sont ainsi de nature à permettre de sanctionner un opérateur qui, de mauvaise foi ou dans des conditions causant en elles-mêmes un préjudice à son cocontractant, romprait de façon brutale une relation établie, matérialisée par des ventes commerciales successives.

III – En droit commun des contrats

Si, depuis 2001 et en application du Traité de l'OHADA, il est envisagé d'établir un Acte uniforme relatif au droit des contrats et à la preuve, ce texte harmonisé n'a pas encore d'existence.

Le régime juridique des contrats ressort ainsi toujours des droits nationaux des pays membres de l'OHADA, dont certains partagent encore l'essentiel des dispositions de



Regard, Février 2019

l'ancien Code civil français¹. Il nous est apparu intéressant d'examiner la question de la rupture d'une relation commerciale établie dans trois pays de l'espace OHADA dont le droit civil puise ses sources dans des droits d'origines différentes, en Espagne pour la Guinée Equatoriale, en Belgique pour la RDC et en France pour le Congo.

L'étude de ces droits nationaux conduit aux observations et conclusions, thématiques, suivantes.

- **Absence de législation spécifique**

Tout d'abord, il y a lieu de remarquer qu'il n'existe, dans aucun des trois pays concernés, de législation spécifique à la rupture brutale d'une relation commerciale établie, aucun de ces pays ne disposant de l'équivalent de l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce français.

- **Liberté contractuelle et bonne foi**

Ce sont dans les règles générales applicables au droit des contrats ou des obligations que des éléments de réponse peuvent être trouvés.

A cet égard, s'agissant du Congo, le Code civil ancien ou « *Napoléon* » trouve à s'appliquer, notamment les dispositions de l'article 1134, aux termes desquelles non seulement les conventions régulièrement formées font la loi des parties mais doivent aussi être exécutées de bonne foi.

En RDC, les mêmes principes se retrouvent à l'article 33 du Décret du 30 juillet 1888 relatif aux contrats et obligations conventionnelles.

Cette disposition est cependant un peu plus fournie puisqu'elle précise que les conventions « *ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel [celui des parties] ou pour les causes que la loi autorise* ».

L'article 82 du même Décret de 1888 atténue la fermeté de cette règle en rappelant que « *la condition résolutoire est toujours sous-entendue dans les contrats synallagmatiques* »,

¹ Cf. : Boubacar DAIMBOU, « De l'application du droit étranger au Mali et par-delà dans les pays francophones de l'espace OHADA », RDAA, juil. 2015, (http://www.institut-idef.org/IMG/pdf/2_rdaa_de_l_application_du_droit_el_tranger_au_mali_b_diambou-01_1_.pdf)



Regard, Février 2019

mais en précisant « *pour le cas où l'une des deux parties ne satisfera point à son engagement* ».

De son côté, le droit équato-guinéen, s'inspirant du Code civil espagnol, renvoie à l'article 7 dudit code exigeant la bonne foi dans les relations juridiques et commerciales.

Le principe général de l'interdiction des engagements perpétuels sous-tendant ces trois régimes juridiques, il ne fait pas de doute qu'aucun opérateur économique ne saurait se trouver engagé *ad vitam aeternam* avec ses distributeurs, fournisseurs ou partenaires sans pouvoir se dégager, sauf manquement contractuel de l'un de ceux-ci.

Toutefois, cela implique que la résiliation d'une relation commerciale ancienne interviene de « *bonne foi* ».

Cette notion est évidemment très large et peut trouver à s'appliquer :

- Aux motifs pour lesquels il est mis fin à une relation commerciale ancienne sans que la rupture ne soit la sanction d'une inexécution par le cocontractant de ses propres obligations. Par comparaison, si la jurisprudence française a pu retenir qu'un partenaire commercial n'avait pas spécialement à motiver une telle rupture, la motivation par un faux motif serait, en soi, sanctionnable.
- Aux conditions dans lesquelles cette résiliation est prononcée. Sur cette question, l'existence ou non d'un préavis et les mesures d'accompagnement de la rupture de la relation constituent autant d'éléments de nature à réduire la critique d'absence de bonne foi dans la rupture.

- **Du principe de responsabilité**

En nous inspirant de la jurisprudence majoritaire de la Cour de Cassation française, considérant que la responsabilité est engagée du fait de la brutalité de la rupture et constitue donc un élément quasi délictuel, le principe de responsabilité des parties au contrat dans les trois pays cités peut se présenter comme suit.

S'agissant du Congo, l'article 1382 du Code civil ouvre le même droit à indemnisation à l'égard du cocontractant qui aurait rompu un contrat dans des conditions fautives et brutales.



En droit équato-guinéen, ce sont les dispositions de l'article 1107 du Code civil espagnol qui inspirent la solution suivant laquelle l'absence de bonne foi constitue un facteur aggravant de la responsabilité du cocontractant.

En RDC, ce sont les dispositions des articles 258 et 259 du Décret de 1888 qui trouvent à s'appliquer, reprenant de façon quasi identique celles des articles 1382 et 1383 du Code français.

IV – Conclusion

Il appert de ce qui précède que pas plus le droit OHADA que les droits nationaux des trois pays pris en exemple ne prévoient expressément le cas de la rupture d'une relation commerciale établie.

Toutefois, les principes généraux du droit des obligations ou de la vente commerciale offrent des pistes de solution lorsqu'un cocontractant se comporte de mauvaise foi ou de façon fautive.

Sous réserve de ce que prévoira le futur Acte uniforme sur le droit des obligations, c'est donc dans les droits nationaux que les solutions actuelles aux conflits liés à la rupture d'une relation commerciale doivent être recherchées.

In fine, car l'objet d'un contentieux en responsabilité dans ce type de conflit consiste soit à rétablir le lien commercial rompu, soit le plus souvent à obtenir des dommages et intérêts, il sera rappelé que la jurisprudence de la Cour de Cassation française, pour ce qui la concerne, ne reconnaît, dans la plupart des cas, que le préjudice correspondant au caractère brutal de la rupture, ce qui implique une indemnisation limitée au manque à gagner sur la période de préavis qui aurait dû être respectée, sauf conditions particulièrement vexatoires appelant d'autres dommages et intérêts. Cette solution va dans le sens des dispositions de l'article 281 de l'Acte Uniforme OHADA sur la vente.



Regard, Février 2019

Note biographie de l'auteur



Antoine DELABRIERE, Associé-Gérant du Cabinet **FENEON DELABRIERE AVOCAT** est inscrit au Barreau de Paris depuis 1995.

Diplômé en Droit des Affaires (Paris II- Assas), il a développé depuis une connaissance et une pratique reconnues en Droit des Affaires Africain OHADA à la rédaction duquel il a

participé.

Il intervient aussi bien comme conseil que dans le cadre de contentieux devant les juridictions françaises, africaines ou arbitrales.

Courriel : antoine.delabriere@feneon-delabriere.com

Site : droit-africain.com

Pour citer l'article

Antoine DELABRIERE, « *La rupture d'une relation commerciale en droit OHADA-Aperçu croisé* », RDAA, février 2019, (<http://www.institut-idef.org/-PUBLICATIONS-.html>)

REVUE DU DROIT DES AFFAIRES EN AFRIQUE (RDAA)

Editée par



L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Février 2019

La Revue du Droit des Affaires en Afrique est publiée grâce au soutien de :



Orabank



**Baker
McKenzie.**