

Par un arrêt inédit du 25 janvier 2017, la Cour de cassation a jugé qu'une association pouvait être tenue responsable d'une rupture brutale des relations commerciales établies au titre de l'article L.442-6, I-5° du Code de commerce (Cass. Com., 25 janvier 2017, pourvoi n°15-13013).

Une association avait conclu un partenariat avec une société d'intermédiation financière, lui confiant la distribution, auprès de ses adhérents, de produits financiers. Suite à la conclusion par l'association d'un autre partenariat, la société a constaté une réduction puis une absence de chiffre d'affaires et engagé à l'encontre de celle-ci une action en responsabilité pour rupture brutale de relations commerciales établies.

Sa demande est rejetée au motif que l'association n'entretenait pas de relation commerciale avec la société, qui percevait ses commissions d'établissements bancaires et non de l'association.

Si en l'espèce, la responsabilité de l'association n'a pas été retenue faute de preuve de l'existence d'une relation commerciale, cet arrêt rappelle toutefois qu'**une association ne peut pas invoquer le caractère non lucratif de son activité** pour écarter sa responsabilité.

Nous vous présentons ici les conditions de mise en jeu de cette responsabilité et nos préconisations pour minimiser les risques en cas de rupture de relations commerciales.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

1. Un organisme à but non lucratif peut être tenu responsable pour rupture brutale de relations commerciales établies

L'article L.442-6, I-5° du Code de commerce indique que tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers engage sa responsabilité en rompant brutalement une relation commerciale établie.

L'arrêt du 25 janvier 2017 précise que cet article s'applique également aux associations malgré leur caractère non lucratif, dès lors que l'association :

- a une activité de production, de distribution ou de service
- entretient une relation « commerciale » établie avec son prestataire

La notion de **relation « commerciale »** est une notion large et s'applique à toutes les situations dans lesquelles il existe une **relation de clientèle** (achats de produits, prestations de service, sous-traitance etc.).

La rupture des relations commerciales vise bien évidemment la résiliation pure et simple d'un contrat mais également la baisse significative du chiffre d'affaires réalisé par le partenaire, intervenue sans préavis et en l'absence d'un commun accord.

Comme les sociétés commerciales, les associations devront donc être vigilantes lorsqu'elles envisagent de mettre fin à la relation qu'elles entretiennent avec leurs prestataires ou d'en modifier de manière substantielle les conditions.

2. Nos préconisations pratiques

Le préavis de résiliation indiqué dans le contrat n'est pas toujours suffisant si la relation est ancienne (ex. : une relation de 5 ans justifie un préavis minimum de 6 mois). Il s'apprécie en fonction de la durée de la relation contractuelle, du volume des prestations et de l'éventuel état de dépendance économique du prestataire.

Par conséquent, nous vous recommandons, en amont de la décision de résiliation d'un contrat, d'analyser les caractéristiques de la relation commerciale et de préparer les conditions de la rupture en conséquence.

Analysez la relation commerciale :

- Ancienneté de la relation commerciale: par exemple, pour une relation établie depuis 5 ans, un délai de prévenance minimum compris entre 6 et 9 mois doit être respecté (ce délai

sera éventuellement augmenté en fonction des autres critères)

- Chiffre d'affaires réalisé et/ou nombre de salariés mobilisés pour réaliser la prestation: au-delà de 20 % du global, l'état de dépendance économique du prestataire imposera le respect d'un préavis plus long

- Capacité du prestataire à diversifier sa clientèle: l'existence d'une clause d'exclusivité ou la fourniture de prestations très spécifiques doit également être prise en compte, le délai nécessaire au prestataire pour se réorganiser étant alors plus long

Préparez au mieux la rupture :

Nous vous conseillons de :

> Faire intervenir le service juridique dès qu'un projet de rupture est envisagé

> Informez le plus tôt possible le partenaire commercial lorsqu'un événement risque d'avoir des conséquences importantes sur son activité (baisse ou cessation de l'activité)

> Anticiper la décision de rupture afin de respecter un délai de préavis suffisamment long

> Manifester sans ambiguïté l'intention de rompre la relation, en notifiant la décision de rupture impérativement par écrit, par lettre recommandée avec accusé de réception

A noter que si la Cour de cassation a reconnu la possibilité pour les associations d'être **tenues responsables**, elle avait déjà, il y a quelques années, reconnu le droit pour elles d'être **indemnisées** en cas de rupture brutale commise à leur encontre.

N'hésitez pas à nous contacter pour anticiper et préparer la rupture de contrats conclus avec vos partenaires commerciaux.

tél. 01 40 49 02 19

www.cornillier-avocats.com