

NOTE GENERALE SUR LA RESILIATION ET LE RENOUVELLEMENT DES CONTRATS

1. Résiliation de Contrat et rupture des relations commerciales

- *Si le contrat est à durée déterminée* : le contrat prend fin normalement à son échéance mais il peut prévoir qu'il se renouvellera automatiquement par tacite reconduction pour des durées déterminées sauf si l'une des parties le dénonce moyennant un préavis. Si le contrat est résilié avant son terme, la résiliation est considérée comme fautive et pourra donner lieu à des dommages et intérêts.
- *Si le contrat est à durée indéterminée* : chacune des parties a le droit de résilier unilatéralement et à tout moment le contrat **sans que cette rupture ne soit abusive ou brutale**.

Il existe deux types de rupture fautive des relations commerciales : la rupture brutale visée par ***l'article L.442-6 du Code de commerce*** et la rupture abusive sanctionnée par les ***articles 1103, 1193 et 1240 du Code civil***.

(A) **La rupture brutale et la menace de rupture brutale des relations commerciales**

La rupture des relations commerciales n'est pas en elle-même répréhensible ou prohibée, **ce sont les méthodes de rupture qui peuvent l'être**. La rupture ou la résiliation du contrat n'a pas en principe à être justifiée mais il est préférable de toujours motiver la rupture des relations commerciales. Cela permet d'éviter un risque de qualification de la rupture en rupture abusive.

La rupture brutale peut être constituée par une rupture totale ou partielle des relations commerciales, telle qu'une baisse significative des commandes ou l'arrêt de l'achat de certains services. **Pour être brutale, la rupture doit être imprévisible, soudaine et violente** : ex : l'absence de préavis écrit, qui, à elle seule, suffit à caractériser la faute.

Afin de limiter les risques, il conviendrait de respecter **un préavis raisonnable avant de mettre fin de manière définitive aux relations commerciales entre deux sociétés**.

La détermination de ce "préavis raisonnable" dépend de nombreux critères, en particulier :

- *l'ancienneté des relations* ;
- *l'éventuel état de dépendance économique* ;
- *la réorganisation de l'activité (la finalité du préavis est de permettre à la victime de la rupture des relations commerciales de prendre ses dispositions et de donner en*

temps utile une nouvelle orientation à ses activités ou de trouver de nouveaux partenaires commerciaux. *Ainsi, plus cette réorganisation est susceptible d'être difficile, plus le préavis accordé devra être long*) ;

- *les usages spécifiques au domaine d'activité.*

Seules la force majeure, l'inexécution des engagements contractuels de la victime de la rupture et la mauvaise foi de cette dernière constituent des dispenses de préavis.

B) La rupture abusive des relations commerciales

La rupture abusive des relations commerciales est celle qui est faite de mauvaise foi ou de manière fautive (article 1103 de Code civil) (**la faute étant liée aux circonstances entourant la rupture et non à sa brutalité**). Ainsi, l'octroi d'un préavis suffisant permet d'échapper au grief de brutalité mais non à celui d'abus du droit de rompre.

Il convient de rechercher la faute pour qualifier d'abus une rupture de relations commerciales. Ex :

- *Le fait, par exemple, de notifier le non renouvellement d'un contrat à durée déterminée la veille de son expiration*
- *Le fait de laisser planer le doute sur le renouvellement d'un contrat, de donner l'illusion du renouvellement tout en entretenant des négociations avec un nouveau cocontractant potentiel,*
- *de rompre les relations commerciales dans le cadre d'un abus de position dominante telle que la dépendance économique.*

PRECONISATIONS JURIDIQUES SUR LA RESILIATION ET LE RENOUVELLEMENT DE CONTRATS

1. *Pour échapper à une condamnation pour menaces de rupture brutale et rupture brutale ou encore rupture abusive :*
 - se conformer aux règles visées ci-dessus, de suivre les principes suivants : toujours préférer la transparence des rapports entre contractants y compris lors de la rupture des relations commerciales.
 - privilégier un préavis pour rupture de relations commerciales d'une durée raisonnable conforme aux usages de la profession.
 - rechercher et favoriser la conclusion d'une transaction dont l'objet serait de définir d'accord parties les conditions de la sortie de la relation contractuelle.
2. *Sur la durée et le renouvellement du contrat :*
 - Privilégier les contrats à durée déterminée (inférieur à 5 ans) avec une clause de renouvellement possible mais toujours avec l'accord des parties.
 - Il est déconseillé d'inclure dans le contrat une clause de tacite reconduction car le risque d'oubli de la période de dénonciation est fréquent. Il convient dans ce cas de prévoir des mécanismes d'alertes.
 - Attention à ne pas poursuivre une relation contractuelle au-delà de son terme sans formaliser à nouveau cette nouvelle relation. Une poursuite des relations contractuelles équivaut à un nouveau contrat.

Exemple de clause de durée déterminée :

Le présent contrat entrera en vigueur à compter du XXX pour une durée expirant le XXX.

Le présent contrat pourra être renouvelé d'un commun accord par l'une des parties pour des durées successives de XXX an(s). Si l'une des parties souhaite prolonger ses relations avec l'autre partie au-delà de cette date, elle devra l'en informer par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard 3 mois avant l'arrivée de chaque terme.

Si l'autre partie accepte le renouvellement du présent contrat, cette acceptation devra également être notifiée par lettre recommandée avec accusé réception dans un délai de 15 jours suivant la réception de la proposition de renouvellement. Dans ce cas, les parties conviennent expressément que leurs relations contractuelles se poursuivront aux mêmes termes et conditions qu'aux présentes.

La non conclusion d'une nouvelle convention au delà du terme contractuel ne pourra donner lieu au paiement d'aucune indemnité, ce que chacune des parties accepte.