

L'indemnisation de la violation d'une clause d'exclusivité n'est pas égale à l'avantage procuré par la perte de chance

Linda Tatar

Étudiante, Université Jean Moulin Lyon 3, M2 Droit et pratique des contrats

En l'espèce, il est question d'un contrat de distribution conclu le 1^{er} avril 2004, entre un fournisseur italien et une société française. Au terme de ce contrat, le distributeur bénéficie d'une exclusivité sur le territoire français pour la distribution de trancheuses et de pièces détachées. Le contrat est conclu pour une durée de 4 ans, avec tacite reconduction pour 4 années. Il stipule qu'en cas de non-renouvellement ou de rupture du contrat, la partie à cette initiative devra le dénoncer en respectant un préavis d'un an avant la date de renouvellement et en motivant sa décision par des causes réelles et sérieuses.

Le 21 mars 2011, le fournisseur signifie au distributeur sa volonté de ne pas renouveler le contrat. La durée du préavis étant respectée, il lui reproche plusieurs manquements graves. Le distributeur conteste alors cette rupture et assigne le fournisseur. Il argue que ce dernier a violé la clause d'exclusivité prévue au contrat et que sa décision de non-renouvellement n'est pas motivée par une cause réelle et sérieuse. Bien que le tribunal de commerce ait fait partiellement droit à sa demande, il juge que la résiliation du contrat a suffisamment été motivée. C'est sur ce point que le distributeur interjette appel cherchant à obtenir indemnisation de son préjudice.

Dans son arrêt, la cour d'appel établit d'abord la validité de la clause d'exclusivité. Elle écarte l'argument du fournisseur selon lequel la clause serait nulle. En effet, le droit communautaire prohibe les clauses dont la durée dépasse 5 ans. Mais ici, la cour rappelle que cette limitation n'est pas applicable dès lors qu'il n'a pas été démontré que les pratiques instaurées ont été susceptibles d'affecter les échanges entre états membres, en empêchant, restreignant ou faussant le jeu de la concurrence. La clause d'exclusivité étant bien valable, les arguments du fournisseur appuyant l'existence d'une cause réelle et sérieuse sont écartés. En effet, celui-ci se bornait à prouver que les supposés « manquements graves » du distributeur étaient notamment le fait d'une baisse de son chiffre d'affaires et de son absence d'informations sur l'évolution du marché et sur les prévisions des ventes futures. Mais dès lors qu'il a été prouvé que la société italienne fournissait directement une société tierce des produits couverts par l'exclusivité, les juges ont conclu que les difficultés rencontrées par le distributeur étaient liées à la violation de l'obligation d'exclusivité ainsi qu'aux conséquences de la crise économique de 2008.

Faisant droit à sa demande d'indemnisation, ils refusent pour autant de reconnaître la réparation d'un gain manqué. En effet, le gain manqué doit être la suite immédiate et directe du manquement reproché. Les juges ne le reconnaissent pas en l'espèce car le volume des ventes du distributeur n'était pas déterminé ou déterminable dans le contrat, le préjudice ne pouvant alors s'analyser qu'en une perte de chance.

Arrêt commenté :

CA Lyon, 3^e ch. A, 14 février 2019, n° 17/00309