**Dossier élève**

***Comment le droit organise-t-il l’activité économique ?***

**Les pratiques restrictives de concurrence**

***Rupture brutale des relations commerciales et revente à perte***

**« *Le tour du monde en 80 tasses »***

Jade et Zora deux amies ont, après leur BTS Assistant de Gestion PME/PMI, décidé de créer ensemble une SARL afin d’exploiter un salon de thé dans le centre de Cognac. Elles proposent entre 14 h et 19 h tous les jours des boissons de différents pays, thés, chocolats, café, karkadé, jus de fruits…ainsi que des pâtisseries européennes, orientales…Le concept a tout de suite eu du succès et la SARL *Le tour du monde en 80 tasses* a connu une assez forte croissance. Jade et Zora ont donc diversifié leur offre en organisant des journées à thème : « Le chocolat dans tous ses états », « le goûter japonais », « Tee time comme à Londres »…

**1er dossier : la rupture des relations avec un fournisseur**

Il y a quatre ans, elles avaient accepté de revendre des boites de biscuits d’un producteur local, l’EURL Besquis, sur des étagères disposées autour de la salle de consommation. Elles ont depuis cette date, à plusieurs reprises passé des commandes portant sur des quantités variables à cette entreprise. Aujourd’hui, elles voudraient mettre fin à cette vente sans lien direct avec leur activité et récupérer la place pour proposer des livres de boissons et pâtisseries du monde en rapport avec les services qu’elles proposent. Elles souhaitent mettre un terme à cette relation commerciale en évitant tout conflit et ont préparé une lettre de rupture destinée à leur fournisseur.

1. Qualifiez et caractérisez la relation entre *Le tour du monde en 80 tasses* et l’EURL Besquis (*Annexe 2*)
2. Listez les conditions à respecter pour mettre fin à une relation commerciale établie entre professionnels. (*Annexe 1*)
3. Expliquez à Jade et Zora les raisons pour lesquelles ces conditions ont été établies.
4. Précisez-leur, à partir du courrier qu’elles ont prévu (Annexe 3), si la rupture envisagée est conforme au droit.
5. Quelle action l’EURL pourrait intenter si cette rupture n’était pas conforme au droit et que devrait-elle prouver ?

**2ème dossier : la revente à perte (Annexe 5)**

Apprenant le projet de Jade et de Zora, le libraire voisin, mécontent et craignant de perdre des clients sur ce produit, envisage de baisser considérablement le prix des livres de cuisine et pâtisserie qu’il vend également. Il pense même qu’il peut les revendre moins chers qu’il ne les a achetés.

1. Cette pratique est-elle conforme au droit français ?
2. Quelles peuvent en être les conséquences ?
3. Pourquoi est-elle interdite ?

**Annexes**

**Annexe 1**

**Article L 442-6 du code du commerce (Extraits)**

I.-Engage la responsabilité de son auteur et l’oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers : […]

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. […]

**Annexe 2**

**La relation commerciale établie et sa rupture brutale**

C’est la jurisprudence qui définit ce qu’est une « relation commerciale établie ». Il s’agit :

* D’une **relation commerciale** : vente d’un bien (Matières premières, machines…), fourniture d’un service (Transport, assurance…),
* Etablie **entre deux professionnels** (sociétés, entreprises…)
* **Durable**, c’est-à-dire qu’elle a un caractère « stable, suivi, habituel » sans nécessairement être continue,
* Et **supposée se poursuivre** dans l’avenir.

La jurisprudence a pu admettre qu’une relation commerciale qui a duré 4 ans nécessite un préavis de deux mois, que pour une relation de 10 ans, six mois de préavis conviennent.

Ce préavis est indispensable car la victime de la rupture d’une relation durable doit avoir le temps de se réorganiser de façon à ne pas subir, du fait de la perte de ce marché, un préjudice trop important.

En l’absence de préavis ou lorsque la durée du préavis n’est pas suffisante, il y a **rupture brutale de la relation commerciale établie**.

*Source : L’auteure*

**Annexe 3**

**Le courrier de la SARL *Le tour du monde en 80 tasses***

SARL *Le tour du monde en 80 tasses*

15 rue d’Angoulème Cognac, le 26/05/2013

16100 Cognac

EURL Besquis

27 rue Abel Bazoin

16100 Cognac

A l’attention de Mylène Dupré

**Objet** : Rupture relation commerciale – Préavis

Courrier RAR

Madame,

L’évolution de notre activité nous a conduits à revoir notre orientation commerciale et envisager un développement nouveau pour notre société. Plus précisément nous allons à très court terme réaménager notre espace de vente en boutique.

Dans ce cadre, nous ne proposerons plus de biscuits à la vente et nous nous voyons donc dans l’obligation de rompre la relation commerciale entre nos deux sociétés à compter du 26/06/2013.

Certains de votre compréhension, nous vous prions de croire, Madame, à nos sincères salutations.

Jade Montant

Gérante

**Annexe 4**

**Extrait de la décision de la chambre commerciale de la cour de cassation du 15/01/2013**

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que la société Haulotte Group, qui exerce une activité de fabrication et de commercialisation d'engins de manutention et de levage, était depuis 1996 en relation de sous-traitance avec la société Soudacier, à qui elle confiait la fabrication d'éléments de ces engins ; qu'en octobre 2007, la société Haulotte Group a mis fin à la relation ; que la société Soudacier l'a fait assigner en paiement de dommages-intérêts pour rupture brutale d'une relation commerciale établie ;  
[…]

Attendu que la société Haulotte Group fait grief à l'arrêt [*de la cour d’appel*] de retenir sa responsabilité dans la rupture de ses relations contractuelles avec la société Soudacier et de la condamner à payer à cette dernière la somme de 1 568 109 euros en réparation de son préjudice. […]

Mais attendu que, par motifs propres et adoptés, l'arrêt constate qu'à l'occasion d'une réunion entre les dirigeants des deux sociétés, le 1er juin 2007, la société Haulotte Group a informé la société Soudacier qu'elle souhaitait mettre un terme à la relation commerciale, ce qu'elle a confirmé par un message électronique du 5 juin 2007 dans lequel elle s'engageait à respecter un délai raisonnable pour lui permettre de s'organiser, que par une lettre recommandée du 22 juin 2007, elle a renouvelé son intention de respecter ses engagements contractuels sans toutefois fixer de délai de préavis, que les parties ont échangé plusieurs courriers, la société Soudacier revendiquant, le 13 juillet 2007, un préavis de 18 mois que la société Haulotte Group a refusé le 2 août 2007 toujours sans proposer de préavis ; qu'il relève encore que, bien qu'un message électronique du 19 novembre 2007 fît état d'une réunion du 29 octobre 2007 ayant eu pour objet de reconduire certaines livraisons pour l'année 2008, l'ultime commande de la société Haulotte group est intervenue le 10 octobre 2007 ; que l'arrêt en déduit que la société Haulotte Group, non seulement n'a pas donné de préavis écrit mais, en annonçant officiellement l'arrêt de la relation puis en poursuivant la demande de production, a eu une attitude ambivalente qui a empêché la société Soudacier de prendre les mesures adéquates pour faire face à la situation, notamment pour chercher de nouveaux partenaires ; qu'en l'état de ces constatations et appréciations, dont il résulte que la société Haulotte Group s'est abstenue de notifier la durée du préavis qu'elle entendait octroyer et a, postérieurement à la notification de la rupture, entretenu l'incertitude sur son intention de rompre, mettant la société Soudacier dans l'impossibilité de mettre à profit le préavis finalement exécuté, la cour d'appel, qui n'avait pas à effectuer une recherche que ses constatations rendaient inopérante, a pu estimer que la rupture avait été brutale ; que le moyen n'est pas fondé ;

**Annexe 5**

**La revente à perte en droit français**

**Le principe**

Il est interdit de revendre ou d'annoncer la revente au-dessous du prix d'achat effectif, notion qui détermine le seuil de revente à perte. (Article L 442-2 du code de commerce) […]

**Les exceptions**

Il existe 6 exceptions à cette interdiction :

* fins de saisons ou entre deux saisons de vente,
* obsolescence technique ou produits démodés,
* réapprovisionnement à la baisse,
* alignement sur un prix plus bas légalement pratiqué dans la même zone d'activité par les magasins dont la surface de vente n'excède pas 300 m2 pour les produits alimentaires et 1000 m2 pour les produits non alimentaires,
* produits périssables menacés d'altération rapide,
* produits soldés mentionnés à l'article L. 310-3.

**Les sanctions**

Les manquements aux dispositions relatives à la revente à perte sont des délits punis d'amendes de 75 000 euros pour la personne physique et de 375 000 euros pour la personne morale.

La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée par le juge d'instruction ou par le tribunal saisi des poursuites, soit sur réquisition du ministère public, soit d'office. La mesure ainsi prise est exécutoire nonobstant toutes voies de recours.

[*http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Revente-a-perte*](http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Revente-a-perte)