

Responsabilités et nature des préjudices dans les relations entre agents économiques

L'objet de la responsabilité civile

- « Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un **dommage**, oblige celui par la **faute** duquel il est arrivé, à le réparer » (art 1382 C.civ)
- Doivent être pris en compte tous les chefs de préjudice : « *Le propre de la responsabilité civile est de rétablir, aussi exactement que possible, l'équilibre détruit par le dommage et de replacer la victime, aux dépens du responsable, dans la situation où elle se serait trouvée si l'acte dommageable n'avait pas eu lieu* »
 - Remise en état effective par réparation en nature
 - Remise en état par équivalent, c'est-à-dire par DI

Ses deux domaines d'application

Responsabilité
Délictuelle

Préjudice causé par une personne en dehors de toute relation contractuelle entre l'auteur et la victime du dommage.

Responsabilité
Contractuelle

Préjudice qui découle d'une relation contractuelle liant l'auteur et la victime du dommage.

Caractères du préjudice

- Pour ouvrir droit à réparation, le préjudice doit être :
 - Licite (atteinte à un intérêt légitime)
 - Certain, et non pas hypothétique ou éventuel. Le préjudice futur peut être réparé s'il est certain
 - Direct

Contenu de la réparation

- Art 1149 C.civ : la réparation porte tant sur les **pertes subies** (damnus emergens) que sur le **manque à gagner** (lucrum cessans)
- Aucune influence de la gravité de la faute : pas de DI punitifs, contrairement par ex au droit américain

La perte de chance

- La faute peut avoir pour conséquence la disparition d'une éventualité favorable à l'autre partie
- Cette perte de chance constitue un préjudice à la condition que l'éventualité favorable soit réelle et que sa disparition soit actuelle et certaine

Modalités de réparation d'une PDC

- L'étendue de la réparation varie avec la probabilité de survenance de l'évènement heureux.
- *La réparation de la perte d'une chance doit être mesurée par rapport à la chance perdue, et ne peut être égale à l'avantage qu'aurait procuré cette chance si elle s'était réalisée (Cass. 21 nov 2006)*

Trois phases à distinguer

**Phase
précontractuelle**

**Phase
contractuelle**

**Phase post-
contractuelle**

La phase précontractuelle

La phase des pourparlers

- Durant les pourparlers, les parties ne sont pas encore contractuellement engagées l'une envers l'autre.
- Le principe est donc qu'à tout moment, elles peuvent, l'une comme l'autre, décider de ne pas poursuivre les pourparlers et reprendre ainsi leur entière liberté de négociation sans faute
- Mais une rupture peut constituer un abus de droit susceptible d'engager la **responsabilité délictuelle** de son auteur (différence avec la *common law*)

Le caractère fautif de la rupture

- L'abus de droit est souvent retenu quand la rupture :
 - est survenue après des pourparlers longs, complexes, extrêmement avancés
 - est intervenue la veille de la signature de la promesse
 - est intervenue alors que l'auteur de la rupture avait laissé espérer à son interlocuteur un accord définitif, etc
- L'abus peut aussi résulter de la mauvaise foi de l'auteur, l'intention de nuire n'étant nullement requise.

Le préjudice indemnisable

- Au titre des pertes subies, peuvent être réparées :
 - les frais et temps d'étude
 - les frais de déplacement,
 - les frais de recours à des spécialistes,
 - certains frais d'investissement
- Mais également :
 - l'atteinte à l'image et à la réputation

Le préjudice indemnisable

- Au titre des gains manqués, la perte de chance de conclure le contrat est souvent invoquée
- Position rejetée par Cass.com 28 juin 2006 : « *...une faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels n'est pas la cause du préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat... »*
- Mais acceptation de la perte de chance de conclure un contrat équivalent avec un tiers (Cass.com 18 juin 2002)

La phase contractuelle

Le non cumul des responsabilités

- La victime d'un préjudice doit obligatoirement actionner la responsabilité contractuelle si le dommage résulte d'une relation contractuelle . Elle ne peut
 - ni exercer les deux actions simultanément,
 - ni exercer un action hybride (composée d'éléments relatifs aux deux responsabilités)
- Principale exception : quand la faute à l'origine du dommage est aussi une infraction pénale

La mise en œuvre de la responsabilité contractuelle

- La loi et la jurisprudence en ont posé les principes.
- Le demandeur doit rapporter une triple preuve (Cass. 11 sept 2008) :
 - La réalité du dommage qu'il a subi
 - La présence d'une faute contractuelle
 - L'existence d'un lien de causalité entre la faute contractuelle et le dommage

Le dommage

- Doit être licite, certain et direct. Mais il faut aussi qu'il ait été **prévu ou prévisible** au moment de la conclusion du contrat (art 1150 C.Civ : spécificité de la Resp Contractuelle)
 - Les contractants ont du pouvoir mesurer les risques qu'ils encouraient lors de la conclusion du contrat (Arrêt Ch. des requêtes 1926)
 - Le responsable de la faute n'est pas engagé au-delà de ce qui était prévu (ex du transporteur qui ne doit rembourser que la valeur prévue au contrat)
- L'appréciation de la prévisibilité est une question de fait (juges du fond)

Le dommage

- Exception au principe de prévisibilité :
 - Faute dolosive : mauvaise foi, refus délibéré de s'exécuter même sans intention de nuire
 - Faute lourde : grossière, d'une extrême gravité
- Le débiteur fautif doit alors réparer l'intégralité du dommage, même imprévisible

La faute contractuelle

- La faute doit résulter d'un manquement à une obligation contractuelle : inexécution totale ou partielle, mauvaise exécution, retard d'exécution (art 1147 C. Civ). L'obligation peut être prévue au contrat, découler de sa nature (ex obligation de délivrance du vendeur), ou implicite (obligations de conseil, d'information, de sécurité...)
- Exceptions : pas de manquement contractuel si force majeure, fait d'un tiers ou fait de la victime
- La difficulté est d'apprécier le manquement

La faute contractuelle

- Nécessité de distinguer :
 - Les obligations de ne pas faire
 - Les obligations de faire
- Dans une obligation de ne pas faire, la faute résulte du seul fait de la contravention à l'obligation (art 1145 C.Civ et Cass. civ, 14 oct 2010)

La faute contractuelle

- Dans une obligation de faire, il faut analyser sa nature :
 - Obligation de résultat ?
 - Obligation de moyens ?
- La preuve varie en fonction de cette nature :
 - Résultat : la victime doit seulement prouver une absence de résultat
 - Moyens : la victime doit prouver que le responsable n'a pas mis en œuvre tous les diligences nécessaires qui convenaient (question de fait)

Le lien de causalité

- Art 1151 C.civ : le préjudice doit être une suite directe et immédiate de l'inexécution d'une obligation contenue dans le contrat
- L'appréciation du lien de cause à effet est une question de fait qui peut poser problème en cas de plusieurs causes ou de dommages en cascade :
 - Théorie de l'équivalence des conditions
 - Théorie de la causalité adéquate

Le lien de causalité

L'équivalence des conditions :

- toutes les causes sont regardées comme équivalentes dans la survenance du dommage
- pour que le débiteur soit responsable, il suffit que le dommage puisse être rattaché par un lien quelconque à sa faute

Le lien de causalité

La causalité adéquate :

- parmi les causes qui ont concouru à la survenance du dommage, certaines sont prépondérantes, sans elles il est certain que le dommage ne se serait pas produit ; d'autres causes sont secondaires, sans elles l'événement aurait quand même pu se produire
- pour que le débiteur soit responsable, il suffit que sa faute soit vraiment la cause générique du dommage invoqué

Les atténuations au principe de réparation intégrale

- Clauses contractuelles relatives à l'étendue de la responsabilité :
 - Validité des clauses qui étendent la responsabilité par rapport au régime légal (ex, responsabilité même en cas de force majeure), ou qui substituent une obligation de moyens à une obligation de résultat
 - Validité des clauses qui limitent ou suppriment la responsabilité, sauf si contrat entre professionnel et consommateur, sauf si elles portent sur une obligation essentielle, sauf si faute dolosive ou lourde, sauf pour les obligations de sécurité

Les atténuations au principe de réparation intégrale

- Clauses contractuelles relatives au montant des DI (clauses pénales) :
 - Les parties au contrat peuvent valablement fixer par avance un montant forfaitaire du en cas de tel ou tel manquement (art 1152 et 1226 du C.Civ)
 - Mais si le montant est disproportionné (excessif/dérisoire) au dommage constaté, le juge dispose d'un pouvoir modérateur qu'il peut utiliser d'office

Le comportement de la victime

- Dans certains cas, le dommage initial s'aggrave en raison de la négligence de la victime
- Contrairement au droit anglo-saxon (mitigation of damages), la victime n'a pas l'obligation de prendre les mesures utiles pour minimiser son dommage et en éviter l'aggravation (Cass. 29 mars 2012). La réparation intégrale s'impose

Les contrats internationaux

- L'obligation, pour la victime, de minimiser son dommage, est cependant présente dans le droit positif français à travers
 - La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises (art 77)
 - Les Principes UNIDROIT (art 7.4.8)
 - Les Principes européens du droit des contrats (art 9-505)
- En matière de contrats internationaux, la France applique cette obligation

Préjudices possibles : gain manqué

- Perte de recettes (marges, redevances) sur CA manqué
- Perte de chance : impossibilité pour la victime de développer une clientèle, de pénétrer un nouveau marché, d'exploiter une technologie, de décrocher un contrat, de contracter un emprunt, etc

Préjudices possibles : pertes subies

- Frais généraux occasionnés par le désordre: frais de restructuration, réduction d'effectifs, locations provisoires de locaux...(à leur coût de revient économique ou à leur coût d'opportunité)
- Surcoûts d'exploitation supportés sur le volume des ventes maintenues: appels à intérimaires ou à heures supplémentaires, approvisionnements plus coûteux en matières premières et consommables, baisses de rendement, baisses de prix, etc.
- Dépenses pour réparer la part du potentiel concurrentiel détruit: budget de communication, investissements en réparation de l'image et de la réputation, renforcement de l'effort de vente, etc

Méthodologie d'identification

Comprendre le cadre du préjudice

- Contrat de sous-traitance industrielle ?
- Contrat de distribution (concession, franchise) ?
- Contrat de prestations intellectuelles ?
- Contrat de service (ex transport...)
- Contrat de financement ?
- Opérations ponctuelles ou répétitives ?
- Débiteur responsable de la faute : fournisseur?, client ?

Méthodologie d'identification

Comparer situation réelle et situation attendue

- Quelle période d'observation (CDD ou CDI) ?
- Quel gain manqué : bénéfices (marge, redevance) ou perte de chance ?
- Inclusion des charges de structure ?
- Prise en compte des équipements spécifiques ?
- Atteinte à un actif immatériel (enseigne, droit au bail, nom commercial, image, etc) ?
- Taux de capitalisation et d'actualisation ?
- Etc

Illustrations

- Le cas d'un contrat de franchise
- Le cas d'un contrat de fournitures industrielles

La phase post-contractuelle :
rupture brutale d'une relation
commerciale établie (art L. 442-6-I.
5° du Code de Commerce)

Relation commerciale établie

- Cour de cassation : une relation commerciale entre deux agents économiques est regardée comme établie si elle revêt un « caractère suivi, stable et habituel ».
- A contrario pas de relation établie entre deux sociétés ayant entretenu des relations d'affaires pendant douze ans, dès lors que durant cette période, le volume des transactions entre les parties avait varié et avait même été nul au cours de l'avant dernière année (*CA Douai, 2 mai 2006*)

Relation commerciale établie

- L'objet de la relation d'affaires est sans importance : vente de produits, fourniture de services, accord de sous-traitance...
(Cass.com, 23 avril 2003)
- La relation commerciale peut être précontractuelle, **contractuelle**, post-contractuelle ou simplement informelle. Une succession de contrats ponctuels (ex CDD) peut constituer une relation commerciale établie *(Cass.com 15 septembre 2009)*

Relation commerciale établie

- Le fait de ne pas renouveler un contrat à durée déterminée peut constituer une rupture des relations commerciales dès lors que, si plusieurs contrats se succèdent, le cocontractant pouvait légitimement croire à la poursuite de ces renouvellements (ex : *CA Paris, 14 décembre 2005*).
- L'article L. 442-6-1.5° du Code de commerce s'applique cependant à toutes les relations d'affaires quelle que soit la qualité des professionnels engagés : peu importe que les partenaires économiques soient producteurs, commerçants, industriels ou artisans.

Objet de l'article L. 442-6-1.5°

- En vertu du principe de la liberté du commerce et de l'industrie, les partenaires économiques ont la possibilité de rompre leur relation commerciale établie sans avoir à motiver les raisons de cette rupture.
- Mais la partie qui en prend l'initiative doit faire preuve de loyauté : l'article L. 442-6-1.5° du Code de commerce permet de sanctionner toute **rupture brutale**.

Notion de rupture

- Une rupture peut-être totale ou partielle.
- Si la rupture totale se traduit généralement par une cessation pure et simple de la relation contractuelle (résiliation ou non-renouvellement d'un contrat), la rupture partielle peut revêtir de nombreuses autres formes. Par ex
 - changement d'organisation dans le mode de distribution d'un fournisseur
 - réduction significative du volume d'affaires
 - modification unilatérale et substantielle des conditions d'un contrat (ex conditions tarifaires)

Rupture brutale

- Est **brutale** une rupture "imprévisible, soudaine et violente » c-a-d :
 - sans **préavis écrit** tenant compte des relations commerciales antérieures ou des usages reconnus par des accords professionnels.
 - d'une **durée raisonnable et suffisante** permettant à la société victime de se réorganiser et de trouver d'autres débouchés
- Rappel : l'art L. 442-6-1.5° ne fait pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis en cas d'inexécution par une partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Bien que brutale, la rupture est ici justifiée.

Responsabilité encourue

- Le professionnel qui rompt brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie engage sa **responsabilité civile délictuelle** même lorsque l'on se trouve dans un cadre contractuel (*Cass.com., 6 février 2007 et Cass.com., 13 janvier 2009*).
- En effet, l'indemnisation accordée à la victime d'une rupture brutale n'a pas vocation à réparer le dommage né de l'inexécution ou de la violation des obligations contractuelles, mais celui lié au caractère brutal de la rupture.

Durée du préavis

- La durée du préavis est appréciée souverainement par les juges du fond. Ils ne sont pas liés par les clauses contractuelles éventuelles (*CA Lyon, 10 avril 2003*)
- Pour apprécier in fine le caractère suffisant ou non du préavis, les magistrats examinent la durée totale de la relation commerciale mais prennent souvent aussi en considération d'autres éléments contextuels

Durée du préavis

- secteur d'activité , ex : collections saisonnières en matière de mode (*CA Paris, 28 juin 2004*)
- importance financière de la relation commerciale
Cass.com, 7 juillet 2004)
- possibilités de reconversion (*CA Versailles, 2 décembre 2004*)
- existence d'un accord d'exclusivité entre les parties
(CA Douai, 29 septembre 2005)
- investissements réalisés dans le cadre de la relation
Cass.com, 7 janvier 2004)
- état de dépendance économique de la victime
CA Douai, 29 septembre 2005

Evaluation de la réparation

- Le préjudice est calculé pour la période du préavis qui aurait dû être observée
- Il est égal au gain manqué et aux pertes subies (réparation intégrale)
- Il doit découler du caractère brutal de la rupture, non de la rupture elle-même

Réparation du préjudice

- En pratique, cependant, les juges accordent parfois à la victime des DI allant au-delà des seules pertes résultant directement de la brutalité de la rupture.
- Selon les circonstances, ils font appel à **l'abus de dépendance économique (art 420-2 Code Commerce)** pour décider que l'indemnisation s'étend aux pertes annexes (charges d'exploitation, coût des licenciements, fermeture de locaux, pertes de stocks programmés...), ceci afin de tenir compte des coûts dus à la désorganisation de l'activité ou à l'impossibilité de récupérer certains investissements.

Illustration

- Le cas d'un contrat de concession automobile