

## [CONTRATS - DISTRIBUTION]

### Rupture des relations commerciales

#### **Précisions sur la prévisibilité de la rupture**

Un éditeur de journaux confiait à un prestataire la gestion de ses abonnements, depuis 1990. Un contrat avait été conclu à cet effet en 1996. En 2006, l'éditeur et le prestataire ont conclu un nouveau contrat à durée déterminée de 14 mois, stipulant une obligation de négociations quatre mois avant le terme du contrat pour discuter des conditions d'une poursuite éventuelle du contrat. Le préambule de ce contrat prévoyait notamment que l'éditeur de journaux souhaitait modifier son système de gestion des abonnements ce qui supposait des investissements de la part du prestataire.

Les négociations n'ayant pas abouti, l'éditeur de journaux a procédé à un appel d'offres et a retenu un nouveau partenaire, qui n'avait pas répondu à cet appel d'offres alors qu'il y était invité.

Le prestataire a alors assigné l'éditeur sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales établies. Par un arrêt du 8 septembre 2011, la Cour d'appel de Paris l'a débouté au motif que la rupture des relations commerciales était non seulement prévisible, mais prévue.

Elle était prévisible car le contrat de 2006 était clair sur le fait que les relations ne se poursuivraient pas selon les mêmes modalités, les parties ayant reconnu en le signant la précarité de leurs relations. Elle était prévue car le prestataire avait renoncé à poursuivre son activité, ce que démontre (i) son absence de participation à l'appel d'offres alors qu'il y était invité et (ii) son rapprochement de plusieurs soumissionnaires à l'appel d'offres pour négocier avec eux la cession de son activité s'ils emportaient le marché.

---