

**[CONTRATS / DISTRIBUTION]**

**Relations commerce / industrie**

**Rémunération disproportionnée de services de coopération commerciale**

Un distributeur avait été condamné par la Cour d'appel de Paris à indemniser un fournisseur sur le fondement, d'une part, de la rupture brutale des relations commerciales établies et, d'autre part, pour avoir obtenu un avantage disproportionné au regard de la valeur du service rendu et du déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Par un arrêt du 11 septembre 2012, la Cour de cassation a rejeté le pourvoi introduit par le distributeur. Elle relève notamment que la Cour d'appel a souverainement apprécié que les accords des parties ne définissaient pas clairement les services de coopération commerciale, que le taux de rémunération des services (46% du chiffre d'affaires en moyenne) avait été calculé de telle sorte que l'offre du fournisseur soit compétitive par rapport à celle d'un fournisseur concurrent et qu'il était donc dénué de rapport avec la valeur réelle des services rendus.

Le distributeur faisait valoir que, lorsque la rémunération était disproportionnée par rapport à la valeur du service, le préjudice du fournisseur ayant bénéficié desdits services n'était pas nécessairement égal à la différence entre la rémunération payée et la valeur du service, mais pouvait être inférieur. Argument rejeté par la Cour de cassation, qui indique que le préjudice subi est précisément constitué par la différence entre la rémunération disproportionnée et la valeur des services rendus, laquelle est appréciée souverainement par les juridictions du fond.

[Cass. Com., 11 septembre 2012, n° 11-14.620](#)