

[CONTRATS / DISTRIBUTION]

Rupture des relations commerciales

Modification d'un taux de remise et rupture brutale

Un fournisseur de matériel bureautique entretenait des relations commerciales avec des grossistes, généralistes et spécialistes. Les conditions générales de vente du fournisseur prévoyaient que ce dernier était libre de déterminer les conditions tarifaires, notamment le taux de remise, applicables à la vente de ses produits.

Le fournisseur a décidé de modifier unilatéralement le taux de remise des grossistes généralistes à la hausse (de 20 à 30%) et celui des grossistes spécialistes à la baisse (de 37 à 32%). L'un des grossistes spécialistes client du fournisseur, avec lequel il entretenait des relations depuis plus de 10 ans, a estimé que cette modification s'analysait en une rupture brutale et l'a assigné devant le Tribunal de commerce de Paris.

Suite à l'appel formé par le fournisseur, la Cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 13 novembre 2013, précise tout d'abord que, conformément à ce qui était prévu dans les conditions générales de vente du fournisseur, ce dernier était libre de fixer les taux de remise octroyés à ses clients grossistes, pour l'ensemble des produits.

La Cour conclut que la réduction de 5 points du taux de remise dont bénéficient les grossistes spécialistes n'emporte pas de « *modification substantielle des conditions consenties, caractéristique d'une rupture brutale* ». La Cour relève notamment, pour arriver à cette conclusion, que cette baisse du taux de remise n'a pas donné lieu à une cessation des relations commerciales et n'était pas la cause des difficultés rencontrées par la suite par le grossiste.

[CA Paris, 13 novembre 2013, RG n° 11/22014](#)