

LA DÉCISION DU MOIS

Les règles de compliance sanctionnées par le droit de la rupture brutale de relations commerciales établies

La loi Sapin II du 9 décembre 2016 a introduit de nombreuses obligations visant à lutter contre la corruption et favoriser le respect de bonnes pratiques au sein des grandes entreprises. Son article 17 impose ainsi à celles qui emploient « *au moins cinq cents salariés et dont le chiffre d'affaires [...] est supérieur à 100 millions d'euros* » de se doter « *d'un code de conduite définissant et illustrant les différents types de comportements à proscrire comme étant susceptibles de caractériser des faits de corruption ou de trafic d'influence* », d'une cartographie des risques « *destinée à identifier, analyser et hiérarchiser les risques d'exposition de la société à des sollicitations externes aux fins de corruption, en fonction notamment des secteurs d'activités et des zones géographiques dans lesquels la société exerce son activité* » et de « *procédures d'évaluation de la situation des clients, fournisseurs de premier rang et intermédiaires au regard de la cartographie des risques* ».

Parallèlement, l'article L. 442-1, II du Code de commerce admet la faculté d'une rupture sans préavis « *en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations* ». La jurisprudence a déjà eu l'occasion de souligner que rien ne s'oppose à l'application de ces dispositions lorsque les règles de compliance de l'un des partenaires sont entrées dans le champ contractuel. Dans une première affaire, une société du secteur aéronautique avait rompu les relations avec son sous-traitant après qu'un rapport de son *compliance officer* lui ait révélé l'existence de surfacturations par deux de ses salariés, en contrepartie de rétro-commissions occultes. Cette première tentative de mariage des régimes de la compliance et de la rupture brutale a cependant échoué car le rapport en cause ne démontrait pas assez l'implication du sous-traitant dans les manquements reprochés aux deux salariés, qui s'étaient affranchis

des procédures internes relatives au choix, à la mise en concurrence et au contrôle des prestataires instaurées par leur employeur (Paris, 20 déc. 2017, LawLex20180000029JBJ).

Dans une deuxième affaire, un fabricant de matériels médicaux, signataire d'un accord de poursuites différées avec le département de la justice américain qui lui interdisait de réitérer tout acte de corruption, avait notifié une rupture immédiate à son agent, au motif que ce dernier n'avait ni renouvelé son adhésion à la politique anticorruption du groupe, ni procédé à la déclaration de ses liens d'intérêts avec les professionnels de santé exigée par la réglementation. Approuvant les juges du fond qui n'avaient rien trouvé à redire à cette rupture (Paris, 30 nov. 2017, LawLex201700002023JBJ), la Cour de cassation a retenu que compte tenu des règles fixées par le programme de compliance du mandant et de l'accord conclu avec les autorités américaines, le manquement de l'agent à ses obligations, « *susceptible d'engager la propre responsabilité [du mandant], était suffisamment grave pour justifier la rupture de la relation commerciale sans préavis* » (Cass. com., 20 nov. 2019, LawLex201900001427JBJ).

Bien que poursuivant des objectifs différents, le droit de la rupture brutale de relations commerciales établies peut constituer un outil efficace de mise en œuvre des règles de compliance.

Dans une troisième affaire, un fournisseur avait modifié ses règles de compliance pour prévoir que les versements de commissions – dont le montant demeurerait inchangé – se feraient désormais au lieu du siège de l'agent (situé en Algérie), et non plus sur son compte bancaire en Suisse. Selon l'agent, une telle modification des conditions contractuelles devait être assimilée à une rupture de relations commerciales établies. Tel n'a

pas été l'avis des juges parisiens, qui ont au contraire estimé que, dénuée de caractère substantiel, la modification en cause ne pouvait rendre la rupture imputable au mandant (Paris, 8 oct. 2020, LawLex202000002675JBJ).

Enfin, dans la présente affaire, une société spécialisée dans le prêt-à-porter avait imposé à son fournisseur le respect d'un code éthique dans ses rapports avec ses sous-traitants, qui lui donnait un droit de regard sur les usines de production et lui permettait de réaliser des audits de contrôle. À l'issue de l'un de ces audits, qui avait révélé de graves irrégularités au regard de la législation du travail chez un sous-traitant, le donneur d'ordres avait décidé de bloquer toute nouvelle commande dans l'attente d'une régularisation de la situation, puis de notifier la rupture des relations commerciales. Comme les premiers juges, la Cour d'appel de Paris a estimé cette rupture justifiée, dès lors qu'en dépit de sollicitations répétées, le fournisseur n'avait pas mis en œuvre les mesures nécessaires au respect des normes du code éthique, « *à juste titre jugées essentielles par [le fabricant]* », des lois nationales et/ou des conventions de l'OIT.

Comme le montrent ces affaires, après des débuts difficiles, la rupture brutale de relations commerciales peut aujourd'hui être considérée comme un outil efficace de mise en œuvre des programmes de compliance des entreprises.

**RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS
COMMERCIALES ÉTABLIES**

Cour d'appel de Paris

24 mars 2021

LawLex202100000923JBJ

★★★