

DROIT COMMERCIAL

Comment protéger ses intérêts face à un partenaire commercial en difficulté ?



SDP

LOUIS VOGEL
Professeur à l'université Paris II (Panthéon-Assas) et avocat au barreau de Paris.

LE DROIT FRANÇAIS est l'un des plus protecteurs au monde pour les entreprises en difficulté. Cette surprotection conduit à limiter considérablement les droits des créanciers et des cocontractants au profit de la poursuite de l'activité de l'entreprise en difficulté. Les partenaires d'une entreprise en difficulté doivent donc être conscients des contraintes et des risques qu'ils encourent et adopter une stratégie de prévention et de gestion adaptée.

Anticiper et gérer les procédures collectives

Dans de nombreux pays du monde, il est possible de résilier un contrat en cas de procédure collective de son partenaire commercial. En droit français, ce n'est pas possible, et l'administrateur dispose d'une faculté de poursuite des contrats en

l'ouverture de la procédure si l'on veut éviter le risque de qualification de contrat en cours. Il est également important de veiller à éviter les nullités de la période suspecte.

Le droit des procédures collectives soumet les créanciers à des délais très courts pour exercer leurs droits. Il est impératif de déclarer sa créance dans les délais (deux mois à compter de la publication du jugement d'ouverture) et de procéder à la revendication des marchandises sous réserve de propriété (dans un délai de trois mois à compter de la publication du jugement d'ouverture). Il est prudent, aussi, de prévoir une clause attributive de compétence au profit du tribunal de son siège social. La poursuite des contrats en cours se doit de respecter les stipulations contractuelles, et notamment la clause attributive de compétence. Cette précaution permettra de soumettre le plus grand nombre de difficultés au juge du contrat plutôt qu'au juge de la procédure collective, compétent pour les questions relevant strictement de la procédure collective.

Eviter les chausse-trapes du droit du travail

En cas de procédure collective, il est tentant, pour une entreprise, d'utiliser le droit du tra-

vail pour faire porter le poids du passif social sur son principal partenaire commercial, soudainement accusé d'avoir été le coemployeur des salariés du fournisseur. Les conditions d'application du régime de coemployeur sont néanmoins très strictes, et il convient de résister vigoureusement à ce type d'actions. Une autre chausse-trape du droit du travail réside dans le transfert du personnel associé au transfert d'une entité économique et sociale.

Se prémunir contre l'usage des règles du droit commun

Le partenaire en difficulté ne manquera pas de se prévaloir également des règles du droit commun. L'arme la plus fréquemment utilisée réside dans la rupture brutale d'une relation commerciale établie. Il s'agit d'un instrument juridique redoutable. En cas de résiliation ordinaire, le préavis tiendra compte de la durée de l'ensemble de la relation commerciale avec le partenaire.

L'ensemble de ces contraintes et risques est devenu excessif, au point de conduire souvent les créanciers et les partenaires des entreprises en difficulté à ne plus travailler avec elles, par crainte, pour ces partenaires, de se retrouver à leur tour en difficulté. ©

« En droit français, contrairement à d'autres pays, il n'est pas possible de résilier un contrat pour cause de procédure collective. »

cours. En cas d'impayés importants, il est donc recommandé de résilier le contrat de son acheteur ou de son distributeur avant