

CONTRATS COMMERCIAUX

Le déséquilibre significatif, une nouvelle chausse-trape à éviter

LA NÉGOCIATION et la conclusion des contrats commerciaux deviennent de plus en plus délicates. Traditionnellement, les négociateurs, en particulier les acheteurs, croient bien faire en se faisant consentir un maximum d'avantages et en concédant très peu de contreparties. Ils essaient de tourner au mieux les clauses à leur profit exclusif sur les points qui leur paraissent déterminants dans l'intérêt de leur entreprise. Cette façon de négocier est désormais de plus en plus illusoire. En effet, l'avantage unilatéral obtenu, parfois au prix de concessions implicites mais non écrites, peut se révéler contre-productif lorsqu'il s'agit d'appliquer le contrat en droit.

Les conventions illicites peuvent être annulées

Depuis la loi LME de 2008, le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou artisan de « soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » engage sa responsabilité

« Cette pratique constitue désormais un vrai risque dans le cadre d'une négociation contractuelle. »



LOUIS VOGEL
Professeur à l'université Panthéon Assas (Paris 2).
Avocat au barreau de Paris

et l'oblige à réparer le préjudice causé. En d'autres termes, la loi institue des clauses abusives entre professionnels.

L'application du texte a d'abord été limitée, notamment en raison de son applicabilité aux seuls contrats conclus après son entrée en vigueur. Depuis, les décisions de jurisprudence se multiplient de sorte que le déséquilibre significatif constitue aujourd'hui un vrai risque dans le cadre d'une négociation contractuelle. Il ne sert à rien d'imposer une obligation unilatérale et non réciproque extrêmement sévère à son cocontractant car il pourra faire valoir qu'il a été soumis à une obligation déséquilibrée. Les exemples de ce qu'il ne faut pas faire sont désormais nombreux : prévoir un délai de paiement long pour payer les marchandises de son fournisseur et un délai bref pour le paiement des services qui lui sont rendus, ou encore stipuler une indexation unilatérale de toute baisse des coûts mais une répercussion difficile de toute hausse ou encore des pénalités automatiques excessives et disproportionnées par rapport au manquement.

En outre, l'auteur de ces pratiques s'expose à une action de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes qui peut agir de son propre chef pour faire cesser les pratiques passées et réclamer

une amende civile de 2 millions d'euros, ou encore demander la nullité des conventions illicites, la restitution des sommes indûment versées et la réparation des préjudices (en informant les parties).

Il faut éviter d'imposer des clauses excessives

Si les cas d'application les plus fréquents du déséquilibre significatif concernent les relations de la grande distribution avec ses fournisseurs, le texte peut être invoqué dans tous les secteurs. Il faut donc désormais négocier plus intelligemment et de manière plus équilibrée : ne pas refuser toute discussion en voulant imposer des conditions générales d'achat ou un contrat type et éviter l'imposition de clauses excessives, dénuées de contreparties et non réciproques. De même, il est important de rééquilibrer une ou plusieurs clauses en sa faveur par des stipulations décrivant les avantages retirés du contrat par l'autre partie car l'appréciation du déséquilibre contractuel est globale.

Ces précautions d'ores et déjà requises dans la négociation des contrats entre commerçants et professionnels relevant de l'article L.442-6 du Code de commerce devront bientôt être observées dans tous les contrats comme le prévoit la réforme du Code civil qui devrait entrer en vigueur début 2016. ©