

## Négociation commerciale et déséquilibre significatif des relations

---

Dans un arrêt du 27 mai 2015 (n°14-11.387), la Cour de cassation consacre la position des tribunaux sur ce que doit être une négociation commerciale loyale et équilibrée conforme aux usages du commerce et présente des exemples concrets de clauses caractérisant un déséquilibre significatif de la relation commerciale qui doivent être jugées inapplicables.

Pour mémoire, il est interdit de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans la relation commerciale (article 442-6 I 2ème du code de commerce).

La Cour de cassation approuve l'analyse factuelle des juges qui ont relevé qu'aucune négociation commerciale n'avait réellement eu lieu entre des partenaires, dès lors que l'enseigne de

distribution avait imposé les mêmes conditions générales d'achats à tous ses fournisseurs, quel que soit le secteur d'activité, la taille et l'importance du fournisseur dans la relation et les produits concernés, sans que soient jamais visées d'aucune manière leurs CGV.

Par ailleurs, est jugée constitutive d'un déséquilibre significatif dans la relation, l'absence de réciprocité dans les clauses de pénalités, puisque le fournisseur était sanctionné en cas de non-respect du délai de paiement des ristournes et prestations de services du distributeur, mais qu'à l'inverse, ce dernier n'encourrait aucune sanction pour le même manquement à l'égard de son fournisseur.

L'absence de réciprocité et la disproportion entre les obligations respectives des partenaires commerciaux caractérisent le déséquilibre significatif de la relation commerciale.

### Article écrit par :

**Bruno MARTIN**

Avocat associé

Tel: +33.1.58.44.92.92

[bmartin@courtois-lebel.com](mailto:bmartin@courtois-lebel.com)