**DOSSIER PROFESSEUR**

**Avertissement**

La situation pratique présentée ici ne peut être traitée par les élèves en totale autonomie qu’en fin d’année de 1ère STMG, pour ce qui concerne les notions et contenus.
Mais l’exploitation de cette situation permet aussi soit de réaliser une évaluation des compétences méthodologiques soit de les faire acquérir. Aussi, tous les élèves peuvent-ils, avec une aide éventuelle concernant les notions et concepts indispensables (les règles juridiques applicables), être confrontés à ces exercices fondamentaux, pour être testés sur leurs aptitudes à l’analyse et à la construction d’une argumentation pertinente (la qualification des situations au plan juridique, la formulation des problèmes de droit, le choix de la solution à retenir).

**Situation pratique**

**Toute étude d’une situation pratique suppose des compétences en matière de qualification juridique. On peut se reporter au diaporama n°1.**

M. Beaujon est gérant de la SARL Paterre, installée à Clermont-Ferrand. Depuis plus d’un an, cette société commercialise les meubles et accessoires de décoration « design » de la marque SYAL. M. Beaujon connaît en ce moment des relations houleuses avec la société anonyme Théos, son cocontractant, fabricant et fournisseur desdits meubles. Confronté à quelques difficultés qu’il attribue au ralentissement de l’activité économique plus qu’à des problèmes propres à son exploitation, M. Beaujon s’inquiète de la rudesse des contacts téléphoniques qu’il a eu avec M. Nacache, le directeur général de la SA Théos.

Ce dernier l’a explicitement renvoyé au respect de ses engagements contractuels, en formulant sa volonté d’en appliquer tous les termes sans exception.

**D’une manière générale, le traitement de la situation pratique renvoie à une méthodologie qui peut être rappelée par l’exploitation du diaporama n° 2**

**1er dossier**

**Etude générale du contrat de distribution des meubles SYAL.**

M. Beaujon avoue ne pas avoir relu le contrat d’approvisionnement qui le lie à la SA Théos depuis qu’il l’a signé. Il a donc décidé d’en revoir les termes de façon précise.

Analysez le contrat qui lie la SA Théos à la SARL Paterre.

**Il s’agit ici de mettre en œuvre la méthodologie d’analyse du contrat. On peut se reporter au diaporama n°3**

**1. Qualifiez juridiquement ce contrat et les parties.**

Il s’agit ici d’un contrat de distribution commerciale, permettant à un fabricant de biens d’organiser un réseau pour l’écoulement de ses produits sans avoir à investir dans des magasins.

On peut relever dans ce contrat une clause d’exclusivité, qui en fait donc un contrat de distribution exclusive.

Il est conclu entre un fabricant de meubles et accessoires « design », qui est le fournisseur - la SA Théos – et le distributeur, la SARL Paterre. Ces deux personnes morales sont représentées à la signature du contrat, la première par son directeur général, M. Nacache, la seconde par son gérant, M. Beaujon.

**2. Précisez la portée des engagements souscrits et les obligations générales des parties.**

a) La portée des engagements

Ce contrat assure au fournisseur une régularité dans l’écoulement de ses produits sur le marché. Il peut ainsi s’appuyer sur le travail d’un commerçant indépendant, qui met à sa disposition les avantages de son implantation dans une zone de chalandise. De son côté, le distributeur tire avantage de l’exploitation d’une marque qui peut avoir une certaine renommée.

b) Les obligations générales des parties

Le distributeur est tenu d’acheter chaque année une certaine quantité de produits et d’en payer le prix qui lui est communiqué par le fournisseur. Il s’engage, pour une durée de trois ans, à réserver au fabricant de meubles le bénéfice de son activité commerciale. Le fournisseur s’engage aussi pour trois ans : à Clermont-Ferrand, il doit réserver à la société Paterre la fourniture des produits portant sa marque SYAL. Il s’engage à opérer cette livraison dans les locaux du distributeur. Pour ce qui concerne le paiement, des facilités permanentes sont accordées à l’acheter, qui ne doit payer que 20 % du prix à réception des meubles, le reste devant être réglé après 45 jours.

Il apparaît que ce contrat de distribution exclusive repose sur un engagement réciproque essentiel : d’une part, le fournisseur garantit au distributeur une exclusivité de livraison dans une zone géographique déterminée (ici à Clermont-Ferrand et dans le Puy de Dôme) ; d’autre part, le distributeur s’engage à ne s’approvisionner qu’en produits du fournisseur (ici la gamme des produits SYAL), en renonçant à écouler des biens similaires d’une autre marque.

**3. Relevez les clauses protégeant particulièrement la société Théos : qualifiez chacune d’elles et précisez-en la portée.**

a) La clause de réserve de propriété

La clause n°5 prévoit que lors de la cession des meubles SYAL, le paiement ne se fait au comptant que pour une fraction du prix, le solde étant reporté à 45 jours de la livraison. Le founisseur a donc inséré au contrat une clause de réserve de propriété, qui stipule que la propriété des meubles ne sera transférée à l’acheteur qu’après le règlement total du prix.

Ainsi, dans le cas où le distributeur connaît des difficultés qui l’empêchent de payer, comme dans le cas de la cessation de paiement, le fournisseur impayé peut réclamer la restitution du bien dont il est toujours propriétaire.

b) La clause résolutoire

La clause n°7, qui concerne la résiliation du contrat permet d’éviter le recours au tribunal pour résilier le contrat en cas de manquement du distributeur à ses obligations. Il s’agit d’une clause résolutoire parfaitement valable et qui permet un gain de temps appréciable pour mettre un terme au contrat synallagmatique dont les obligations ne sont pas correctement exécutées par l’une des parties. Le rôle préventif de cette clause peut être signalé : la certitude de voir le contrat résilié en cas de manquement aux obligations, rend sérieux le cocontractant.

c) Les clauses pénales

La clause n°3 alinéa 3, qui concerne les modalités de paiement, stipule que le retard dans le règlement par le fournisseur donnerait lieu à des pénalités. Cette mention est aussi bien dissuasive que réparatrice si le retard survient. Elle évite toute contestation sur l’importance du préjudice né de l’inexécution des obligations contractuelles du distributeur, puisqu’elle détermine à l’avance le montant du dédommagement dû au fournisseur. Il s’agit d’une clause pénale, parfaitement valable dès lors qu’elle a été acceptée par le distributeur.

La clause n°8 est également une clause pénale. Elle a vocation à s’appliquer en cas de mise en œuvre de la clause résolutoire, dont elle complète les effets. Le distributeur défaillant serait obligé, non seulement d’accepter la résiliation du contrat, mais aussi de supporter une très lourde pénalité pécuniaire, censée indemniser forfaitairement son cocontractant pour le préjudice né de la rupture du contrat.

d) La clause attributive de compétence territoriale

La clause n°9 indique que tout procès qui surviendrait entre le distributeur et le fournisseur devrait se dérouler au lieu du siège social du fournisseur. Cette stipulation écarte donc les règles légales normalement applicables : la compétence territoriale est déterminée en principe par le lieu du domicile du défendeur ; il varie donc selon la partie qui est à l’origine de l’action judiciaire. Par exception, le contrat prévoyant des livraisons au siège du distributeur, si ce dernier était demandeur, il pourrait saisir le tribunal du lieu de la livraison donnant lieu au litige.

Aucune de ces dispositions n’est plus applicable du fait de la clause attributive de compétence territoriale (ou clause attributive de juridiction). Celle-ci est évidemment très favorable au fournisseur qui n’aura jamais à se déplacer, tandis que son cocontractant peut renoncer à défendre ses prétentions du fait des déplacements et des frais supplémentaires que le procès entraînerait pour lui.

**2ème dossier**

M. Beaujon sait qu’il va avoir quelques difficultés à acquitter dans les temps le solde du prix de la dernière livraison qui vient d’être effectuée. Il redoute les conséquences possibles de sa défaillance.

**Indiquez, en vous aidant des extraits de législation (annexe 2) et de vos connaissances, quelles seraient les suites possibles du défaut de paiement du distributeur, et en particulier, les possibilités d’action du fournisseur.**

a) Les faits et leur qualification juridique

Le distributeur est sur le point de devenir un cocontractant défaillant : il sait qu’il ne pourra pas acquitter le prix de la dernière livraison dans les conditions imposées par le contrat.

b) Le problème juridique

Quels sont les effets de l’inexécution des obligations nées d’un contrat synallagmatique, en présence de clauses ayant spécifiquement envisagé cette défaillance ?

c) Les règles de droit

- La force obligatoire du contrat impose le respect des clauses contractuelles, qui s’impose aux parties avec autant de force que la loi. Cette règle veut imposer une certaine sécurité juridique, sans laquelle le contrat n’aurait pas grande valeur. Cependant la volonté des cocontractants, qui a élaboré les clauses contractuelles, peut également les modifier. Dans un contrat synallagmatique, il faut l’accord des deux parties pour changer les règles ; sans cet échange de consentements, la volonté unilatérale d’une seule partie ne peut pas s’opposer à l’application du contrat.

- Lorsqu’un contrat prévoit les suites de l’inexécution des obligations par une partie, qu’il s’agisse d’une clause résolutoire et/ou d’une clause pénale, la loi reconnaît la validité de principe de ces clauses et leur application est justifiée.

d) L’application à la situation étudiée

- M. Nacache, agissant au nom de sa société, peut accepter de modifier le contrat à la demande de M. Beaujon. Rien n’interdit que la clause relative aux conditions de paiement ne soit changée pour tenir compte des difficultés du gérant de la société Paterre. Les délais peuvent être allongés, les pénalités de retard supprimées. Mais M. Beaujon ne peut pas contraindre M. Nacache à accepter cette modification. Il ne peut s’agir que d’un arrangement né de la volonté du fabricant de ne pas perdre un distributeur, dont il a pu, peut-être, apprécier les activités passées.

- Le fournisseur peut, dans une optique très différente, mettre en œuvre les clauses du contrat qui protègent ses intérêts :

 - il peut accepter de patienter quelque temps, mais après avoir mis en demeure le distributeur de payer le solde de la livraison, il pourra exiger, outre le solde du prix, les dommages et intérêts de retard prévus par la clause n° 3 du contrat ; par cette attitude il montrerait sa volonté de ne pas rompre définitivement les relations contractuelles ;

 - il peut préférer mettre en œuvre les clauses n°7 et n°8 du contrat, pour exiger la résiliation du contrat et de lourdes pénalités à la charge du distributeur ; d’ailleurs, dans cette hypothèse, rien ne s’oppose à ce qu’il exige également les dommages et intérêts de retard prévus à la clause n°3 ; en effet, ils réparent un autre préjudice que celui né de la rupture du contrat.

**3ème dossier**

Le distributeur estime que les clauses n° 8 et 9 du contrat sont injustes et le défavorisent trop. Il s’interroge sur la possibilité d’en contester l’application.

Prenez appui sur vos connaissances, sur les éléments de législation fournis (annexe 2) et sur les extraits de jurisprudence (annexe 3) pour répondre aux questions que se pose M. Beaujon.

**Il s’agit ici de mettre en œuvre – aussi - la méthodologie d’exploitation de la jurisprudence. On peut se reporter au diaporama n°4**

**1. Peut-on contester l’application de la clause n°8 ? Justifiez votre réponse.**

a) Les faits et leur qualification juridique

Le distributeur estime que la clause pénale litigieuse n’est pas licite.

b) Le problème juridique

On doit s’interroger sur les conditions de validité d’une clause pénale dans un contrat synallagmatique.

c) Les règles de droit

La loi valide la clause pénale et en définit la portée (art. 1152 C.civ.). Son efficacité est lié au fait qu’elle évite d’avoir à apprécier l’exact préjudice né de l’inexécution du contrat synallagmatique. Par là-même elle rend inutile un procès et empêche le débiteur défaillant de contester les conséquences pécuniaires de son attitude. Toutefois, le Code civil précise que, exceptionnellement, le juge peut moduler – à la hausse ou à la baisse – le montant de la pénalité due, soit qu’elle soit manifestement excessive, soit qu’elle paraisse dérisoire (ce qui doit être plus rare !).

La formule légale fait surgir un problème : où se situe les limites du raisonnable en la matière ?
La réponse à cette question est fournie par la jurisprudence. Qu’il s’agisse de cas où les juges du fond ont considéré que la clause pénale était manifestement excessive (2ème exemple jurisprudentiel de l’annexe 3) ou de cas où ils l’ont jugée correcte (1er et 3ème exemples jurisprudentiels), la Cour de cassation précise que cette estimation relève de l’appréciation souveraine des juges du fond. En se rappelant la finalité de la clause pénale, on peut donc dire que c’est au juge d’apprécier si le montant des indemnités qu’elle prévoit est en rapport avec le préjudice né de l’inexécution du contrat.

d) L’application à la situation étudiée

Il semble bien que le distributeur peut contester non pas la validité de la clause n° 8 du contrat, mais le montant de la pénalité contractuelle. En effet, la somme de 40 000 euros apparaît bien trop élevée par rapport au préjudice qu’elle est censée réparer, à savoir la rupture du contrat. Les frais d’enlèvement des marchandises récupérés, cette importante somme ne réparerait que la perte d’un distributeur pour la société Théos. Il ne doit pas être si difficile de le remplacer. M. Beaujon, agissant au nom de la société Paterre, peut donc demander en justice que le montant de la clause pénale soit révisé à la baisse. Mais échapper à son application sera impossible.

**2. La clause n°9 peut-elle être contestée par le distributeur ?**

a) Les faits et leur qualification juridique

Le distributeur envisage des suites judiciaires aux difficultés qu’il rencontre dans l’exécution du contrat. Il s’interroge sur la validité d’une clause contractuelle qui écarte les règles légales gouvernant la compétence territoriales des tribunaux de droit privé.

b) Le problème juridique

Il s’agit de savoir si les règles de détermination de la compétence territoriale des juridictions sont des règles d’ordre public ou si, au contraire, elles ne sont que supplétives.

c) Les règles de droit

Le Code de procédure civile énonce les différentes règles en matière de compétence territoriale (comme en matière de compétence d’attribution) : elles ont été rappelées dans la réponse 3. d) du dossier n°1.

La consultation de l’article 48 du Code de procédure civile montre bien que le principe est à l’interdiction de toute dérogation à ces règles. Cependant le texte accepte une hypothèse de clause attributive de juridiction : si elle est inscrite dans un contra passé entre commerçants et qu’elle est clairement apparente dans le contrat. Devant les inconvénients de cette clause pour la partie qui l’accepte, le législateur veut en limiter l’existence aux hypothèses de contrats conclus entre des partenaires d’égale force et de même niveau d’aptitude à lire un contrat. A contrario, une clause de ce type est nulle et sans effet si une des parties contractantes a agi en tant que particulier (et même en tant que professionnel non commerçant : agriculteur, artisan, membre d’une profession libérale).

d) L’application à la situation étudiée

Le distributeur de meubles est un commerçant tout comme le fournisseur. La clause n’est pas dissimulée dans le contrat et ses termes sont parfaitement clairs. Elle est donc juridiquement inattaquable : en cas de procès opposant les sociétés Théos et Paterre la juridiction seule compétente serait le tribunal (de commerce) de Nice, que M. Beaujon soit défendeur à l’action ou qu’il en soit le demandeur.