

Relativiser le risque juridique

Maître Lara Abergel

Avocat à la Cour

La relation entre PME innovantes et grands comptes comporte pour ceux-ci des risques juridiques qui peuvent être parfois surévalués. La réalité des textes démontre que les conséquences d'une prise de risque sont limitées sur le plan financier, et que la situation économique d'une PME ne constitue pas un facteur aggravant pour son client.

Les conséquences d'une relation commerciale avec une PME innovante pour une grande entreprise

Alors que l'ensemble des économistes s'accorde à considérer les PME innovantes comme des contributeurs majeurs de la croissance économique, les grandes entreprises demeurent réticentes à contracter avec elles.

En effet, ces grandes entreprises arguent de risques juridiques spécifiques encourus, en particulier en cas de difficultés économiques rencontrées par ces PME.

Or, si la responsabilité des grands groupes peut être communément recherchée lorsque ces derniers commettent des abus (I), cette responsabilité ne se trouve pas accrue par les éventuelles difficultés économiques rencontrées par ces PME (II).

I. Les grandes entreprises encourent une responsabilité de droit commun en cas de comportements abusifs

Les grandes entreprises engagent leur responsabilité par les abus qu'elles commettent pendant l'exécution (a) ou lors de la rupture (b) d'un contrat commercial.

a. L'abus de l'état de dépendance économique de la PME

L'état de dépendance économique est caractérisé dès lors qu'une PME est contrainte de poursuivre des relations commerciales avec une grande entreprise en raison de l'impossibilité de s'approvisionner en produits substituables auprès d'une autre entreprise dans des conditions équivalentes.¹

L'exploitation abusive de cet état de dépendance économique réside, quant à elle, dans toute pratique déloyale visant à conférer un avantage inéquitable et exagéré à la grande entreprise au détriment de la PME en portant atteinte au libre jeu de la concurrence.²

Un tel abus et son éventuelle réparation sont appréciés au regard, notamment, de l'importance de la part du chiffre d'affaires réalisé par la PME qui se trouve en état de dépendance économique.³

¹ CA Paris, 8 mars 2006 : CCC 2006, n° 133, obs. Malaurie-Vignal ; Cass. Com., 9 avril 2002 : RTD Com. 2003. 75, obs. Claudel

² Article L. 420-2, alinéa 2nd du Code de Commerce

³ Cons. Conc. n° 94-D-60 du 13 décembre 1994 : CCC 1995, n° 35, note Vogel ; Cass. Com., 27 janvier 1998 : D. 1998. IR. 85

b. La rupture abusive des relations commerciales établies avec la PME

La rupture abusive de relations commerciales établies consiste à rompre ou modifier sans préavis écrit tenant compte de l'antériorité des relations commerciales entretenues avec un partenaire économique lesdites relations commerciales.⁴

Le caractère abusif de la rupture ou de la modification des relations commerciales s'apprécie, notamment, au regard de la gravité des conséquences économiques pour la PME qui subit cette rupture⁵ et de son éventuel état de dépendance économique⁶.

c. Conclusion sur les comportements abusifs

Ces notions d'abus de dépendance économique et de rupture abusive des relations contractuelles mettent en exergue la responsabilité particulière d'une grande entreprise envers une PME, qui s'apprécie à la mesure de la disproportion du pouvoir de négociation respectif de chacune des parties.

Au-delà de cette responsabilité de droit commun envers leurs PME cocontractantes, les grands groupes indiquent craindre les risques juridiques spécifiques qu'ils encourent en cas de liquidation judiciaire de ces PME.

II. La responsabilité encourue par les grandes entreprises n'est pas accrue lorsque les PME rencontrent des difficultés économiques

Les grandes entreprises ne sont pas concernées par la notion de soutien abusif (a), ni par celle de transfert automatique (b) ou de reclassement des salariés (c) lorsqu'elles respectent leur rôle de clientes à l'égard des PME en liquidation judiciaire.

a. Le soutien abusif ne concerne que les banques et les fournisseurs

Le soutien abusif est caractérisé lorsque des entreprises se trouvant dans une situation irrémédiablement compromise ne poursuivent leur exploitation que grâce aux concours de certains cocontractants qui n'ignorent pas leurs difficultés.⁷

En effet, dans de telles situations, ces cocontractants participent à la dissimulation de l'état de la société compromise en lui donnant une apparence de solvabilité sans laquelle les tierces parties ne contracteraient pas avec elle.

Le soutien abusif concerne les établissements bancaires⁸ et les fournisseurs⁹ qui, par la poursuite de leurs concours financiers ou par l'octroi de crédits ou de moratoires ruineux, évitent ou retardent la cessation de paiement de leur client et contribuent, de ce fait, à la poursuite d'une activité déficitaire au détriment des créanciers.

⁴ Article L. 442-6-I-2° du Code de Commerce

⁵ Cass. Com., 5 mars 1996 : pourvoi n°94-17255 (diminution de son chiffre d'affaires) ; CA Paris, 28 avril 2000 : RG n° 1998/05606 (absence d'amortissement de certains investissements) ; Trib. Com. Paris, 2 avril 1999, Esmar c/ Galeries Lafayette, D. Aff. 1999, p. 880, note E.P. (coûts liés aux licenciements)

⁶ Cass. Com., 23 avril 2003 : Bull. Civ. IV, n°57, p. 67 ; CA Douai, 15 mars 2001 : D. 2002, p. 307 ; CA Toulouse, 23 janvier 2002 : Juris-Data n°2002-176479

⁷ Article L. 650-1 du Code de Commerce

⁸ Cass. Com., 22 mai 2001 : RD bancaire et fin. septembre 2001, comm. 179 ; Cass. Com., 22 mars 2005 : JCP E 2005, 1676, obs. D.L.

⁹ Cass. Com., 14 mai 1991 : pourvoi n° 89-10.014 (conversion d'une vente en location et moratoire) ; CA Paris, 13 novembre 2002 : Juris-Data n° 2002-205375 (crédit fournisseur démesuré) ; CA Rennes, 30 mai 2006 : Juris-Data n° 2006-313475 (soutien abusif de crédit) ; CA Pau, 13 février 2007 : Juris-Data n° 2007-339756 (avance de trésorerie ruineuse)

Si la notion de soutien abusif ne s'applique donc pas qu'aux banques, elle ne concerne en revanche que des fournisseurs, en ce compris les concédants.¹⁰

En outre, depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi de sauvegarde des entreprises, la responsabilité des banques et des fournisseurs ne peut être engagée qu'en cas de fraude, de prise de garanties disproportionnées ou d'immixtion dans la gestion de l'entreprise en liquidation judiciaire.¹¹

L'action en comblement de passif à l'encontre d'un établissement bancaire ou d'un fournisseur de la PME en liquidation judiciaire sur le fondement du soutien abusif est donc strictement encadrée et limitée aux cas limitativement énumérés par la loi.

En conséquence, dans leurs relations contractuelles avec des PME, les grandes entreprises ne sauraient voir leur responsabilité engagée sur le fondement d'un soutien abusif dès lors que ces dernières sont clientes de ces PME et qu'elles ne s'immiscent pas de fait dans la gestion de ces PME.

b. Le transfert automatique des salariés implique le transfert de l'entité économique correspondante

De même, une grande entreprise ne saurait se voir imposer un transfert automatique des salariés de leurs PME cocontractantes sans qu'il n'y ait de transfert de l'entité économique au sein de laquelle ces salariés exerçaient leur activité.¹²

c. L'obligation de reclassement du personnel d'une entreprise en liquidation judiciaire ne concerne que les sociétés de son groupe

Enfin, l'obligation de reclassement par les grandes entreprises du personnel de leurs PME cocontractantes n'existe qu'à la double condition de la permutabilité dudit personnel et de l'existence d'un groupe de sociétés.¹³

En pratique, la preuve de cette permutabilité et de l'existence d'un groupe doit être fondée sur des éléments de fait et ne concernent que des sociétés ayant eu des relations capitalistiques ou historiques antérieures particulièrement fortes.

L'exemple typique visé par la jurisprudence concerne une PME issue de la scission d'un grand groupe en cours de recentrage sur son activité historique et ayant ce dernier comme client quasiment exclusif.

En conséquence, si de rares cas d'obligation de reclassement du personnel d'une PME au sein d'une grande entreprise ont été dégagés par la jurisprudence, ils relèvent de circonstances de fait exceptionnelles, qui ne devraient pas concerner des relations entre des grands groupes et des PME innovantes.¹⁴

¹⁰ Cass. Com., 9 mai 1995 : pourvoi n°93-16211 (conc édat)

¹¹ Loi n°2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises

¹² Article L. 122-12 du Code du Travail

¹³ Article L. 321-1 du Code du Travail

¹⁴ Cass. Soc., 5 oct. 1999 : pourvoi n°97-41.838, ar rêt n°3392 ("L es possibilités de reclassement doivent être recherchées à l'intérieur du groupe parmi les entreprises dont les activités, l'organisation, ou le lieu d'exploitation leur permettent d'effectuer la permutation de tout ou partie du personnel.")