Image not found or type unknown

INDEMNITE RUPTURE COMMERCIALE

Par **BERALE**, le **08/03/2021** à **15:11**

Bonjour,

J'ai cédé mon fonds de commerce et le repreneur poursuit le contrat commercial avec le fournisseur principal. Ce dernier m'a facturé 2/5 d'une facture initiale de mise en place d'enseigne pour le motif de rupture commerciale, puisque j'ai cédé le fonds au bout de 3 ans et le contrat prévoyait un remboursement par fraction de cinquième non exploité.

J'ai effectivement signé cet accord, mais j'estime qu'il n'y a pas rupture commerciale compte tenu du fait que le repreneur agit de la même manière que moi, sans baisse du chiffre et avec autant de commande sous la même enseigne avec ce fournisseur en question.

Cette indemnité de rupture commerciale est elle réellement due, fonctionne t-elle selon le principe de changement de propriétaire en nom ou en fonction de la poursuite ou non sous la même enseigne avec le même fournisseur?

Par **john12**, le **08/03/2021** à **21:56**

Bonsoir Berale,

Vous avez signé un contrat avec votre fournisseur principal. Ses dispositions constituent la loi des parties, aux termes de l'article 1103 du code civil.

Si le contrat, conclu semble-t-il pour une période de 5 ans, prévoyait le reversement par 1/5ème des frais de mise en place d'enseigne, en cas de rupture du contrat avant son terme, je ne crois pas qu'il vous soit possible de contester les sommes réclamées, au motif notamment que le successeur aurait poursuivi la relation commerciale avec le fournisseur.

Il est rappelé qu'à l'exception des contrats de travail, du droit au bail et éventuellement des contrats d'assurances du fonds, la cession du fonds de commerce n’emporte pas transfert des contrats qui s'y rattachent. Le fait que le cessionnaire du fonds ait poursuivi la relation commerciale avec le fournisseur, ne permet pas d'écarter l'application de la convention signée initialement. Pour qu'il en aille différemment, il aurait fallu qu'un accord ait été trouvé et formalisé avec le fournisseur et le cessionnaire, préalablement à la cession, accord qui aurait pu prévoir d'écarter l'application du contrat conclu lors de la mise en place de l'enseigne, en échange notamment d'engagements pris par le successeur, en terme de durée de la relation

commerciale et de volumes d'achats.

Cordialement

Par **BERALE**, le **09/03/2021** à **11:04**

Merci beaucoup John12; je suis évidemment déçue parce que je considère qu'il y a véritablement injustice malgré la signature de ce document. J'aurais pu inciter le repreneur à changer d'enseigne, hors le fournisseur bénéficie de tout au final. Il continue la relation commerciale et gagne une indemnité de rupture commerciale. De surcroit il gagne 2 ans sur le versement de la ristourne annuelle..Ce qui semble contradictoire. J'ai vu un certain nombre de cas de jurisprudence, notamment par la Cour de cassation où dans le cas inverse, cette dernière imposait la reconnaissance de la poursuite de la relation commerciale en cas de rupture invoquée par le repreneur et donc donnait le droit au fournisseur de bénéficier d'une indemnité. C'est exactement l'inverse.. Au final, c'est toujours le fournisseur qui l'emporte .

Par ailleurs, ce fournisseur m'a racheté le stock pour le revendre au repreneur qui bénéficie ainsi d'un crédit sur 5 mois; sur le règlement de ce stock, le fournisseur a purement et simplement procédé à la compensation entre la dette et la créance de cette indemnité pour rupture. Ainsi, il était certain d'être payé puisque j'aurais refusé le règlement de l'indemnité et ce serait lui qui aurait sans doute saisi le Tribunal de commerce.

Avec mes cordiales salutations.

Par **john12**, le **09/03/2021** à **15:06**

Bonjour Berale,

Je suis bien d'accord avec vous sur le fait que le fournisseur bénéficie souvent d'une position dominante dans la conclusion des contrats, ce qui lui permet de gagner sur tous les tableaux, lorsque les contrats ne peuvent pas être aménagés pour faire face aux difficultés pouvant faire suite notamment aux transmissions d'entreprises.

Bien sûr, ce n'est que mon avis, donné sur la base des seules informations connues. Je suppose que vous avez consulté votre expert-comptable et(ou) votre conseil sur l'opportunité et les chances de succès d'une action judiciaire contre le fournisseur. Ceci dit, si le contrat est tout à fait clair, si l'acte de cession du fonds n'a pas expressément prévu la cession du contrat avec l'aval formel du fournisseur, je ne vois pas trop quels arguments pourraient être invoqués pour s'opposer utilement aux dispositions contractuelles prévues en cas de rupture de la relation commerciale. En effet, de façon générale et notamment pour le calcul des indemnités dues en cas de rupture brutale des relations commerciales, la jurisprudence considère que la poursuite d'une relation commerciale par le cessionnaire ne le substitue pas de plein droit dans les relations commerciales et contractuelles du cédant lors de la cession du fonds de commerce**.**

Habituellement, en cas de cession d'entreprise, la durée de la relation commerciale
du cessionnaire

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

est appréciée sur la base des seules relations commerciales nouées par lui-même, sans prise en compte de la durée des relations antérieures, à moins que l'acte de cession du fonds ait expressément prévu le transfert du contrat et que le cocontractant cédé y ait consenti.

Dans ces conditions, l'absence de rupture de la relation commerciale et la contestation de la sanction prévue par la convention me semblent difficiles à défendre.

Désolé et bien cordialement.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés