

Etude de cas

FOURNISSEUR vs.
GROSSISTE :
RUPTURE DES
RELATIONS

Comment un fournisseur peut-il se défendre face à un grossiste à la suite d'une rupture des relations conflictuelle ?

Crédit : Shutterstock.

Cabinet

Hugues COLLETTE accompagne les TPE / PME dans les différends qu'elles rencontrent avec leurs partenaires commerciaux et leurs concurrents.

Pour répondre aux besoins de ses clients, Hugues COLLETTE a mis en place une approche tournée vers les modes amiables de résolution des litiges et les infographies, afin de leur permettre de mieux intégrer dans leur stratégie les risques et opportunités qu'offre le droit de la concurrence.



Objectif

L'objectif principal est de minimiser le montant de la condamnation judiciaire encourue



Complexité

La question de l'imputabilité de la rupture suppose de retracer les conditions de la rupture pour faire ressortir l'intention de rompre.



Mise en oeuvre

Une défense peut se déployer simultanément à travers des contestations, des demandes reconventionnelles et une demande en référé.

Résumé du cas

Un fournisseur se voit opposer une rupture brutale des relations commerciales et des agissements déloyaux de la part de l'un de ses grossistes qui a entretemps suspendu tous ses règlements à son égard.

L'action contentieuse au fond, initiée par le grossiste, conduit la juridiction saisie à (i) retenir la brutalité de la rupture, (ii) rejeter tous les griefs de concurrence déloyale, et (iii) acter du recouvrement des factures du fournisseur restées un temps impayées.

Déroulé du cas

T : Début de la mission

T+ 4 mois : Constitution, premier jeu de conclusions en défense et délivrance d'une assignation en référé

T+ 6 mois : Ordonnance de référé rendue en cours de procédure au fond au titre du recouvrement des factures

T+ 7 à + 21 mois : Echange contradictoire avec la partie adverse

T+ 22 mois : Jugement. Les sommes mises à la charge du grossiste sont > à celles mises à la charge du fournisseur.

Problématiques rencontrées

1° Minimiser la responsabilité du fournisseur

2° Obtenir le recouvrement des factures impayées

Défi relevé en 4 étapes

Dans le cadre d'une procédure au fond devant un Tribunal de commerce, la défense opposée à la demande en indemnisation du grossiste nécessite de contester toute faute de la part du fournisseur au titre de la brutalité de la rupture et des agissements déloyaux allégués en vue de minimiser sa responsabilité, tout en initiant en parallèle une procédure en référé pour obtenir le recouvrement des factures restées impayées. Le défi a été relevé à travers le processus suivant :

01

Analyser

Elaborer une étude préalable de l'affaire pour comprendre les enjeux , identifier les points forts et points faibles du fournisseur et ceux de la partie adverse et adresser des recommandations adaptées.

02

Faire valoir

Bâtir une chronologie des faits faisant ressortir l'absence de toute faute et en particulier l'absence de toute rupture imputable au fournisseur et l'étayer par des éléments probants

03

Echanger

Entamer un débat contradictoire avec la partie adverse pour affiner les arguments déployés devant le juge

04

Plaider

Mettre en avant les circonstances particulières dans lesquelles la rupture est intervenue en vue de chercher à exclure toute mise en cause de la responsabilité du fournisseur au titre de la brutalité de la rupture



Talent ultime révélé

Défendre avec pugnacité
une entreprise face à l'un de ses
partenaires commerciaux



Retour sur expérience

Faire preuve de pédagogie, de
pédagogie et encore de pédagogie
pour convaincre le juge



contact@collette-avocat.fr