

# 1

## INTRODUCTION DES CONTRATS COMMERCIAUX AUX CONTRATS ENTRE ENTREPRISES

Antoine VANDENBULKE  
professeur à l'UMons

### Sommaire

---

Section 1	
Du contrat commercial au contrat entre entreprises	8
Section 2	
Plan de l'ouvrage	12

1. Le présent ouvrage vise à aborder différentes questions portant sur les contrats entre entreprises et à proposer un état des lieux des textes et de la jurisprudence au regard de ces questions.

2. Le précédent volume consacré à cette matière – on parlait encore de « contrats commerciaux »<sup>1</sup> – étudiait des questions relatives aux contrats de cession d’actions et de management, à la location-gérance de fonds de commerce, aux clauses de non-concurrence et aux contrats portant sur le secret d’affaires<sup>2</sup>. Un volume plus ancien – antérieur à l’adoption du Code de droit économique – était quant à lui dédié au droit de la distribution<sup>3</sup>, auquel nous nous intéresserons également dans le présent ouvrage<sup>4 5</sup>.

3. Dans ce volume seront aussi bien abordés le régime juridique de contrats spécifiques (la vente et le contrat de transport par route), le cas échéant sur une problématique précise (la fin des contrats de distribution), que des questions plus transversales relatives aux différents contrats entre entreprises (leur sort dans les procédures collectives d’insolvabilité et les conséquences de la loi du 4 avril 2019 modifiant le Code de droit économique en ce qui concerne les abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques du marché déloyales entre entreprises).

4. Avant de présenter plus en détail le plan de l’ouvrage (section 2), nous allons brièvement introduire la notion de contrat entre entreprises (section 1).

## Section 1

### Du contrat commercial au contrat entre entreprises

5. Jusqu’il y a peu, on parlait encore de « contrats commerciaux », en référence à la notion de commerçant, censée<sup>6</sup> déterminer le champ d’application du droit commercial. De tels contrats visaient donc en principe ceux conclus entre commerçants, personnes physiques ou morales. Rappelons cependant que le commerçant était lui-même défini par les actes qu’il posait et que certains actes avaient nécessairement des effets commerciaux alors qu’ils n’étaient pas posés par un commerçant (à l’instar des actes commerciaux par leur forme, comme les effets de commerce). Pouvaient dès lors être qualifiés de commerciaux tous

---

<sup>1</sup> Cf. *infra*, n° 5 et s. à ce propos.

<sup>2</sup> R. AYDOGDU (dir.), *Les contrats commerciaux en pratique*, coll. CUP, vol. 169, Bruxelles, Larcier, 2016.

<sup>3</sup> P. HOLLANDER (dir.), *Le droit de la distribution*, coll. CUP, vol. 110, Liège, Anthemis, 2009.

<sup>4</sup> Voy. en particulier la contribution de L. KENGEN : « La fin d’un contrat entre entreprises à durée indéterminée : quelques conséquences pratiques et financières et analyse au regard de certains contrats réglementés », pp. 249 et s.

<sup>5</sup> Nous pouvons également mentionner la contribution de P. A. FORIERS et Th. DERVAL : « Les contrats commerciaux : les principes », in N. Thirion (dir.), *Chronique d’actualités en droit commercial*, coll. CUP, vol. 143, Bruxelles, Larcier, 2013, pp. 48 et s.

<sup>6</sup> « Censée », puisque d’autres concepts tels que ceux de « vendeur » ou « entreprise » conditionnaient déjà parfois l’application de législations spécifiques (le Code de commerce de 1807 ayant rapidement été vidé d’une partie de sa substance).

les contrats ayant des effets commerciaux, c'est-à-dire ceux qui entraînaient l'application de règles du droit commercial<sup>7</sup>.

6. On le sait, la notion juridique de commerçant s'est peu à peu effacée au profit de celle d'entreprise<sup>8</sup>, pour finalement disparaître progressivement à la suite de l'adoption du Code de droit économique, la seconde s'étant complètement substituée à la première depuis la loi du 15 avril 2018 portant réforme du droit des entreprises<sup>9</sup>. Désormais en effet, l'*entreprise* constitue le point cardinal pour déterminer le champ d'application *ratione personae* du droit économique – que l'on dénomme également droit de l'entreprise –, droit exorbitant du droit commun qui se veut mieux adapté à la réalité économique du monde des affaires.

Si l'expression « contrats commerciaux » continue à être employée dans la pratique – la loi parle d'ailleurs toujours du *contrat d'agence commerciale* ou d'*accord de partenariat commercial*<sup>10 11</sup> –, il nous semble plus juste de parler désormais de *contrats entre entreprises*, d'où l'intitulé du présent ouvrage.

7. Émerge cependant une difficulté nouvelle, que ne connaissait pas la notion désuète de commerçant : l'entreprise est un concept polysémique. Rappelons en effet que le législateur, à la suite de tergiversations<sup>12</sup>, a adopté deux définitions de l'entreprise : l'une, de principe, souvent qualifiée de formelle car fondée sur la forme juridique de la personne concernée<sup>13</sup> ; l'autre, dérogatoire,

<sup>7</sup> Comme le rappelaient déjà Jean Van Ryn et Jacques Heenen, « [l']expression “contrats commerciaux” devrait, rationnellement, être réservée aux conventions auxquelles interviennent les entreprises commerciales. C'est à ces contrats que sont essentiellement destinés les règles et les usages propres au droit commercial. Mais la notion de l'acte de commerce par nature vient, ici encore, compliquer inutilement les choses. Le fait qu'un contrat constitue, pour les deux parties ou pour l'une d'elles seulement, un “acte de commerce” entraîne l'application de certaines règles du droit commercial. Pour cette raison, on parle souvent de “contrats commerciaux” dès qu'une convention donne naissance à des obligations de nature commerciale, même s'il s'agit d'une opération faite par des non-commerçants » (J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, t. II, Bruxelles, Bruylant, 1958, p. 220).

<sup>8</sup> Initialement issue du droit de la concurrence européen, la notion d'« entreprise » s'est d'abord imposée dans des législations diverses du droit commercial belge, sans véritable cohérence quant à sa définition, pour finalement devenir la notion clef de l'application du Code de droit économique.

<sup>9</sup> *M.B.*, 27 avril 2018.

<sup>10</sup> Voy. le livre X du Code de droit économique (ci-après « C.D.E. »).

<sup>11</sup> L'adjectif « commercial » n'a, en effet, pas complètement disparu du Code de droit économique. On y retrouve de nombreuses occurrences ; par exemple : la dénomination d'une entreprise est toujours qualifiée de « nom commercial » ; le législateur utilise les expressions « pratique commerciale » ou « établissement commercial » dans le livre VI ; etc.

<sup>12</sup> Sur celles-ci, voy. not. A. AUTENNE et N. THIRION, « La nouvelle “définition générale” de l'entreprise dans le Code de droit économique : deux pas en avant, trois pas en arrière », *J.T.*, 2018, pp. 826 et s.

<sup>13</sup> On retrouve cette définition à l'article I.1, alinéa 1<sup>er</sup>, 1<sup>o</sup>, du C.D.E. Pour rappel, est définie comme entreprise : « chacune des organisations suivantes : (a) toute personne physique qui exerce une activité professionnelle à titre indépendant ; (b) toute personne morale ; (c) toute autre organisation sans personnalité juridique.

Nonobstant ce qui précède, ne sont pas des entreprises, sauf s'il en est disposé autrement dans les livres ci-dessous ou d'autres dispositions légales prévoyant une telle application : (a) toute organisation sans personnalité juridique qui ne poursuit pas de but de distribution et qui ne procède effectivement pas à

qualifiée de fonctionnelle ou matérielle, qui s'attache à l'activité exploitée<sup>14</sup>. En fonction des livres du C.D.E.<sup>15</sup>, l'une ou l'autre définition est applicable. Or, une entreprise au sens formel ne le sera pas nécessairement au sens matériel, et inversement : ceci signifie qu'un opérateur pourrait être qualifié d'entreprise au regard d'un livre et non d'un autre et donc se voir appliquer les règles de l'un et pas de l'autre. Par exemple, une A.S.B.L. qui ne s'adonne pas à une activité économique est une entreprise au sens formel, mais pas au sens matériel : elle pourrait ainsi théoriquement être déclarée en faillite mais ne serait pas concernée par le droit des pratiques du marché ou de la concurrence. À l'inverse, une association de fait qui exercerait de manière durable une activité économique mais qui ne distribuerait pas de bénéfices à ses membres serait exclue de la définition formelle (elle ne peut donc tomber en faillite) mais bien incluse dans la définition matérielle (et donc soumise au droit des pratiques du marché et au droit belge de la concurrence).

Dans la majorité des cas toutefois, un même opérateur répond aux deux définitions. Du reste, si cette équivocité complexifie la compréhension de la matière, elle ne pose pas fondamentalement de problème pratique, dès lors que les règles s'appliquent séparément. Il suffit en effet de distinguer deux corps de règles, attachés à deux définitions de l'entreprise.

8. Quant à la notion de *contrat*, elle ne diffère pas du droit commun. Tel que désormais défini à l'article 5.4 du nouveau Code civil, il s'agit (faut-il le rappeler ?) d'« un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes avec l'intention de faire naître des effets de droit ». Cependant, parce que le contrat est conclu entre des personnes qui sont des entreprises, en découlent des règles spécifiques<sup>16</sup>.

9. D'abord, certaines règles sont applicables en raison de la qualification d'entreprise des parties. Tel est par exemple le cas de la preuve, pour laquelle le Code civil prévoit un système libre à l'encontre d'une entreprise<sup>17</sup> – régime

---

une distribution à ses membres ou à des personnes qui exercent une influence décisive sur la politique de l'organisation ; (b) toute personne morale de droit public qui ne propose pas de biens ou services sur un marché ; (c) l'État fédéral, les régions, les communautés, les provinces, les zones de secours, les pré-zones, l'Agglomération bruxelloise, les communes, les zones pluricommunales, les organes territoriaux intracommunaux, la Commission communautaire française, la Commission communautaire flamande, la Commission communautaire commune et les centres publics d'action sociale ». Bien que premièrement formelle, on y décèle cependant certains éléments matériels, à l'instar de l'activité professionnelle à titre indépendant ou de la distribution effective de bénéfices.

<sup>14</sup> Puisque cette définition est celle qui déroge à la principale, on la retrouve de multiple fois dans les définitions particulières du code (art. 1.2 à 1.23) : est entreprise « toute personne physique ou personne morale poursuivant de manière durable un but économique, y compris ses associations ».

<sup>15</sup> Voir des parties de livres.

<sup>16</sup> Sans quoi il n'y aurait aucun intérêt à étudier les contrats entre entreprises ; il suffirait en effet d'étudier le droit des contrats en général.

<sup>17</sup> Art. 8.11, § 1<sup>er</sup>, C. civ. Le même article prévoit également des règles particulières sur la force probante de la comptabilité (§§ 2 et 3) et sur celle de factures acceptées ou non contestées (§ 4).

qui déroge à l'exigence de principe d'un écrit au-dessus d'un certain montant<sup>18 19</sup>. L'article 5.160 du Code civil prévoit également une solidarité de droit entre entreprises codébitrices d'une même obligation contractuelle, alors que le principe est la divisibilité de l'obligation en droit civil. Il s'agit ici de la consécration dans la loi de l'ancienne *solidarité commerciale*, pratique coutumière *a priori* contraire au droit écrit<sup>20</sup> et pourtant avalisée par la jurisprudence<sup>21</sup>. Depuis peu, les contrats entre entreprises font également l'objet d'un encadrement spécifique par le nouveau titre 3/1 du livre VI du C.D.E., afin de protéger la partie faible du contrat – régime auparavant réservé au consommateur. Plus généralement, on notera que le droit de la concurrence (en ce compris la nouvelle interdiction d'abus de dépendance économique) est également susceptible de restreindre certaines pratiques contractuelles entre entreprises.

Ensuite, certains contrats entre entreprises (à l'instar des contrats de transport ou de distribution) font l'objet d'un régime particulier. C'est d'ailleurs souvent à ces contrats réglementés que l'on fait référence lorsque l'on évoque les contrats entre entreprises ou, selon l'ancienne expression, les contrats commerciaux.

Enfin, les entreprises ont pour particularité de pouvoir faire l'objet de procédures d'insolvabilité, qu'il s'agisse de la procédure de réorganisation judiciaire ou de la faillite ; or celles-ci ont un impact considérable sur les relations contractuelles.

**10.** Notons que certaines règles s'appliquent uniquement lorsqu'une des parties *seulement* est une entreprise : tel est le cas du droit de la protection des consommateurs. Seuls les contrats *entre* entreprises nous intéressent cependant dans le présent ouvrage<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> Art. 8.9, § 1<sup>er</sup>, C. civ.

<sup>19</sup> Anciennement, les articles 20 et 25 de du Code de commerce organisaient également un système de preuve libre à l'égard des engagements commerciaux, tandis que l'article 1341 de l'ancien Code civil exigeait un écrit signé pour prouver toute transaction supérieure à 375 euros.

<sup>20</sup> En vertu de l'ancien article 1202 du Code civil en effet : « La solidarité ne se présume point, il faut qu'elle soit expressément stipulée. Cette règle ne cesse que dans les cas où la solidarité a lieu de plein droit, en vertu d'une disposition de la loi » ; or, on ne retrouvait pas de disposition présumant la solidarité entre codébiteurs commerçants. On pouvait toutefois y trouver une application à l'article 52 de l'ancien Code des sociétés, selon lequel les associés d'une société de droit commun étaient solidairement tenus envers des tiers lorsque l'objet de la société était commercial (P. A. FORTIERS et Th. DERVAL, « Les contrats commerciaux : les principes », *op. cit.*, p. 53).

<sup>21</sup> Cass., 3 avril 1952, *Pas.*, I, 1952, p. 498 ; Cass., 5 décembre 1975, *Pas.*, I, 1976, p. 428 ; Cass., 26 janvier 1979, *Pas.*, 1979, I, p. 594 ; Cass., 1<sup>er</sup> octobre 1981, *Pas.*, 1982, I, p. 171 ; Cass. 25 février 1994, *Pas.*, 1994, I, p. 204. Voy. également, pour une consécration plus récente (mais cependant à propos d'une affaire antérieure à l'adoption du Code de droit économique) : Bruxelles, 6 octobre 2017, *R. G. D. C.*, 2018, n° 9, p. 487.

<sup>22</sup> Sur la protection des consommateurs, voy. not. les volumes précédents : H. JACQUEMIN (dir.), *Actualités en droit de la consommation*, coll. CUP, vol. 220, Liège, Anthemis, 2023 ; Chr. BIQUET (dir.), *Crédit aux consommateurs et aux P.M.E.*, coll. CUP, vol. 170, Bruxelles, Larcier, 2016 ; N. THIRION (dir.), *Actualités en matière de pratiques du marché et protection du consommateur*, coll. CUP, vol. 125, Liège, Anthemis, 2011 ; J. LAFFINEUR (dir.), *Protection du consommateur, pratiques commerciales et T.I.C.*, coll. CUP, vol. 109, Liège, Anthemis, 2009.

11. Dernière précision, certes évidente mais non négligeable : il ne faut pas confondre l'expression « contrat entre entreprises » avec son paronyme civiliste le « contrat d'entreprise », qui peut être défini comme « [l]a convention par laquelle une personne, l'entrepreneur, s'engage envers une autre, le maître de l'ouvrage, à effectuer, moyennant le paiement d'un prix, un travail ou un service déterminé, sans aliéner son indépendance dans l'exécution de ses engagements ni disposer d'un pouvoir de représentation »<sup>23</sup> et dont le régime est essentiellement gouverné par les articles 1779 et suivants de l'ancien Code civil<sup>24</sup>. Notons néanmoins qu'un contrat *d'*entreprise peut aussi être un contrat *entre* entreprises et donc se voir appliquer certaines règles propres au droit économique.

## Section 2

### Plan de l'ouvrage

12. Le premier chapitre de cet ouvrage est consacré à l'étude d'un contrat essentiel au commerce et à l'activité économique plus généralement : le contrat de vente. Erik Van den Haute et Florence Wiame analysent les spécificités de ce contrat lorsqu'il est conclu entre deux entreprises. Si les contrats de vente entre entreprises sont essentiellement régis par le droit commun – il n'existe pas de « régime autonome propre » à la vente entre entreprises<sup>25</sup> –, cette matière comprend néanmoins un certain nombre de particularités, qu'elles proviennent de dispositions de droit écrit (comme en ce qui concerne le droit de la preuve ou le nouveau régime des clauses abusives entre entreprises) ou d'usages commerciaux consacrés par la jurisprudence<sup>26</sup>.

Outre la définition et l'identification des caractéristiques propres au contrat de vente entre entreprises, les auteurs s'intéressent successivement à la formation de ce contrat, à ses éléments essentiels (en particulier les transferts de propriété et du risque et la détermination du prix), à son régime de preuve, à son interprétation et, enfin, aux obligations du vendeur et de l'acheteur ainsi qu'aux différentes sanctions en cas de manquement à ces obligations.

Une attention toute particulière est accordée aux différentes réformes qui ont eu un impact – certes indirect mais important – sur cette matière, en particulier l'adoption du livre 5 du Code civil consacré aux obligations. À ce propos, nous verrons que la modernisation du Code civil s'est notamment réalisée par l'intégration de solutions autrefois réservées aux contrats commerciaux, de telle

<sup>23</sup> Cass., 3 octobre 1961, *Pas.*, 1962, I, p. 142 ; définition reprise plus récemment par la cour d'appel de Liège : Liège (20<sup>e</sup> ch.), 29 janvier 2015, *J.T.*, 2015, p. 488.

<sup>24</sup> Celles se rapportant au « louage d'ouvrage et d'industrie ». Pour une analyse détaillée de ce contrat spécial, voy. B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, coll. R.P.D.B., Bruxelles, Bruylant, 2016.

<sup>25</sup> Cf. *infra*, E. VAN DEN HAUTE et F. WIAME, « Le contrat de vente entre entreprises », n° 12.

<sup>26</sup> Les auteurs rappellent néanmoins que « nombreuses "spécificités" de la vente entre entreprises sont en réalité autant de dérogations conventionnelles, devenues usuelles dans la pratique, aux règles supplétives du Code civil » (*ibid.*, n° 6).

sorte que l'on constate une tendance vers l'unification des régimes des contrats civils et des contrats entre entreprises<sup>27</sup>.

**13.** Dans un deuxième chapitre, Dodo Chochitaichvili propose d'étudier un contrat directement lié à la vente, à savoir le contrat de transport de marchandises par route. À la différence du contrat de vente entre entreprises, dont le régime national dépend principalement du droit commun<sup>28</sup>, le contrat de transport par route est spécifiquement réglementé par la Convention du 19 mai 1956 relative au contrat de transport international de marchandises par route (dite « Convention C.M.R. »), dont le champ d'application a été élargi au transport par route *national* en droit belge<sup>29</sup>. Rappelons également que les contrats de transport font aussi l'objet d'un titre spécifique dans le Code de droit économique (le titre 4 du livre X, intitulé « Contrat de transport »), mais son incidence est marginale sur le transport routier.

Après avoir défini et identifié les principales caractéristiques de ce contrat de transport, l'auteure analyse son régime juridique, tant au regard de la législation pertinente – en particulier, la Convention C.M.R. précitée, qui s'est « impos[ée] comme le droit commun du transport routier de marchandises »<sup>30</sup> – que de son interprétation par la jurisprudence des cours et tribunaux belges.

**14.** Dans un troisième chapitre, Alexandre Rigolet propose non plus d'analyser un contrat spécifique entre entreprises mais de s'intéresser aux répercussions de la loi du 4 avril 2019 sur les contrats entre entreprises plus généralement. Rappelons-le, cette loi a modifié le droit économique à trois égards : elle introduit l'interdiction d'abus de dépendance économique, distincte de celle d'abus de position dominante issue du droit européen ; elle met en place un régime de clauses abusives dans les contrats entre entreprises (logique jusqu'ici réservée à la protection des consommateurs) ; enfin, elle réorganise et complète les dispositions en matière de pratiques du marché.

De telles modifications ont (ou auront) indéniablement un impact sur les relations contractuelles entre entreprises<sup>31</sup>. C'est évident à propos des clauses

<sup>27</sup> *Ibid.*, n° 61. Ils ajoutent qu'« [à] l'avenir, la ligne de fracture ne séparera donc plus les contrats commerciaux des contrats civils, mais bien davantage les contrats conclus entre un professionnel et un consommateur de tous les autres contrats » (*ibid.*).

<sup>28</sup> En ce qui concerne la vente internationale de marchandises en revanche, elle est principalement régie par la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises.

<sup>29</sup> Voy. l'article 51, § 1<sup>er</sup>, alinéa 1<sup>er</sup>, de la loi du 15 juillet 2013 relative au transport de marchandises par route, *M.B.*, 18 février 2014.

<sup>30</sup> *Cf. infra*, D. CHOCHITAICHVILI, « Contrat de transport de marchandises par route », n° 73.

<sup>31</sup> Comme le souligne l'auteur, la réforme « visait, en particulier, à répondre à certaines formes d'abus dans les relations (verticales) entre entreprises se trouvant à des niveaux différents dans la chaîne de valeur. Or, le domaine économique et, en particulier, les relations verticales entre entreprises constituent l'un des principaux bastions de la liberté contractuelle. Alors que les accords (horizontaux) entre entreprises concurrentes sont souvent vus avec méfiance, les contrats verticaux sont inhérents au fonctionnement de toute économie moderne » (*cf. infra*, A. RIGOLET, « La liberté contractuelle et les pratiques de marché entre entreprises à l'épreuve de la loi du 4 avril 2019 : la révolution attendra », n° 2).

abusives. En ce qui concerne l'abus de dépendance économique, il peut notamment se manifester par la rupture abrupte d'une relation contractuelle ou par le refus de contracter. Quant aux pratiques déloyales et, plus spécifiquement, les nouvelles dispositions visant les pratiques du marché trompeuses ou agressives, elles influent directement sur le choix de contracter.

Dans sa contribution, l'auteur rappelle d'abord les grandes lignes de la réforme – sans néanmoins s'y étendre puisque celle-ci a déjà fait l'objet de nombreux commentaires par la doctrine –, avant d'examiner les enseignements des premières décisions de jurisprudence, certes encore peu nombreuses, mais néanmoins instructives. Il s'intéresse en outre aux raisons qui peuvent expliquer le peu de décisions rendues à ce jour. Enfin, l'auteur se penche sur l'articulation entre ces différentes notions juridiques.

**15.** De manière transversale également, Philippe Moineau et Nicolas Biessaux s'intéressent aux conséquences des procédures d'insolvabilité sur le sort des contrats entre entreprises. De l'ouverture à l'issue d'une procédure collective, se pose en effet une multitude de questions : les contrats en cours prennent-ils fin ou sont-ils maintenus ? les clauses résolutoires expresses liées à l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité sont-elles licites ? les contrats peuvent-ils être résiliés en cours de procédure ? les obligations et voies d'exécution peuvent-elles être suspendues ? les cocontractants sont-ils informés de la procédure ? les dettes peuvent-elles être réduites, échelonnées, voire effacées à l'issue de la procédure ? les contrats peuvent-ils faire l'objet d'un transfert ? etc.

L'intérêt de leur analyse est renforcé par son actualité très récente, puisque le droit des entreprises en difficulté vient d'être réformé par la loi du 7 juin 2023<sup>32</sup>, qui transpose enfin la directive n° 2019/1023 du 20 juin 2019 sur la restructuration et l'insolvabilité<sup>33</sup>. Parmi les modifications majeures, on peut notamment citer la consécration du transfert sous autorité judiciaire comme procédure « indépendante »<sup>34</sup>, la distinction entre la procédure de réorganisation judiciaire publique et la procédure de réorganisation privée (la seconde se substituant au régime de l'accord préparatoire) ou encore l'instauration d'une procédure de préparation privée (donc confidentielle) de faillite.

Dans ce quatrième chapitre, les auteurs abordent successivement le sort des contrats dans le cadre des procédures de réorganisation judiciaire, du transfert sous autorité judiciaire, de la préparation privée de la faillite et de la faillite en elle-même.

<sup>32</sup> M.B., 7 juillet 2023. Elle est entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> septembre de cette année.

<sup>33</sup> Directive (UE) 2019/1023 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2019 relative aux cadres de restructuration préventive, à la remise de dettes et aux déchéances, et aux mesures à prendre pour augmenter l'efficacité des procédures en matière de restructuration, d'insolvabilité et de remise de dettes, et modifiant la directive (UE) 2017/1132, *J.O.U.E.*, n° L 172, 26 juin 2019.

<sup>34</sup> *Cf. infra*, Ph. MOINEAU et N. BIESSAUX, « Les contrats entre entreprises face au (nouveau) droit de l'insolvabilité », n° 3.



16. Enfin, Lily Kengen clôture cet ouvrage par l'analyse de la fin des contrats entre entreprises à durée indéterminée. Dans la première partie de sa contribution, elle étudie le régime de droit commun, comparant la résiliation à la résolution<sup>35</sup>, tout en prenant en considération la spécificité des contrats qui avaient été conclus entre deux entreprises. Sont successivement examinées les conséquences pratiques (application ou non d'un délai de préavis et de quelle durée) et financières (indemnités éventuelles) de ces ruptures contractuelles.

Dans un second temps, l'auteure s'intéresse à la fin de contrats de distribution réglementés par le livre X du C.D.E. ; plus précisément, à la fin des contrats d'agence et de concession de vente exclusive. On le sait, le législateur est intervenu pour mettre en place un régime protecteur de la partie économiquement faible du contrat, à savoir l'agent et le concessionnaire. En effet, ces entreprises, certes indépendantes juridiquement, sont néanmoins dépendantes économiquement du commettant ou du concédant et particulièrement exposées si la relation contractuelle venait à se terminer, d'où la mise en place de règles impératives. L'auteure analyse ces différentes dispositions éclairées par la jurisprudence récente ainsi que la possible application du droit commun à ce type de contrats.

17. Ces différentes contributions visent donc à offrir un panorama varié de règles applicables aux contrats entre entreprises. Cette matière, située à la croisée des chemins du droit commun des obligations et du droit économique, a connu d'importants changements en raison des réformes récentes de ces deux branches du droit. Ces évolutions se reflètent notamment dans le changement sémantique, le *contrat commercial* étant devenu le *contrat entre entreprises*. Il n'en demeure pas moins que ces deux notions partagent une essence commune : celle d'un contrat de droit commun parfois régi par des règles dérogatoires, qui se justifieraient par la singularité de la vie économique.

---

<sup>35</sup> Qui, rappelons-le, sanctionne un manquement suffisamment grave à une obligation contractuelle, alors que la résiliation des contrats à durée indéterminée est un droit qui découle de la prohibition des engagements perpétuels (voy. *infra*, L. KENGEN, « La fin d'un contrat entre entreprises à durée indéterminée : quelques conséquences pratiques et financières et analyse au regard de certains contrats réglementés », n<sup>os</sup> 4 et s.).

