

## FICHE n°2

### Quelle appréciation du lien de causalité ?

#### 1. L'appréciation juridique du lien de causalité

---

La notion de lien de causalité n'est pas définie par le code civil. Si, de premier abord, il s'agit d'une notion intuitive qui suppose d'établir un lien de cause à effet entre le comportement reproché et le dommage allégué, sa démonstration est complexe, le lien de causalité devant être direct, ce qui recouvre des réalités différentes selon qu'elle est établie sous le prisme de "*l'équivalence des conditions*" ou de la "*causalité adéquate*". Tandis que la première théorie considère, de manière équivalente, l'ensemble des faits qui ont concouru à la production du dommage, la seconde théorie retient, parmi les multiples causes du dommage, la cause prépondérante comme fait générateur de responsabilité.

La preuve du lien de causalité est particulièrement difficile à établir en matière de litiges économiques :

*Par exemple, une perte de clientèle peut aussi bien être imputable au comportement déloyal d'un concurrent qu'au jeu normal de la concurrence ou à la conjoncture économique.*

Aussi, la jurisprudence et le législateur facilitent, en certaines matières, l'établissement du lien de causalité notamment par l'établissement de présomptions.

L'établissement de présomptions jurisprudentielles :

- **En matière de concurrence déloyale et de dénigrement**, la Cour de cassation a posé une présomption en faveur de la victime selon laquelle un "*préjudice s'infère nécessairement d'un acte de concurrence déloyale*" (Com., 28 sept. 2010, pourvoi n°09-69.272 ; Com., 11 janv 2017, pourvoi n°15-18669) ce préjudice "*fût-il seulement moral*".
- **En matière d'accident sur le lieu de travail**, toute lésion soudaine et brutale, se manifestant au temps et au lieu de travail, est présumée résulter d'un accident du travail.

L'établissement de présomptions légales :

- **En matière de pratiques anticoncurrentielles** et plus particulièrement d'entente entre concurrent, l'Ordonnance n°2017-303 du 9 mars 2017 a institué une présomption réfragable de préjudice, laquelle allège considérablement la difficulté d'établir la preuve d'un lien de causalité entre la faute avérée et le préjudice présumé (**fiche n°11**).
- **En cas de rupture du contrat d'agence commerciale**, les articles L. 134-11 à L. 134-6 du code de commerce prévoient une indemnisation de plein droit de l'agent commercial. Celle-ci recouvre généralement la valeur de deux années de

commissions brutes perçues par l'agent, sans qu'il soit nécessaire de démontrer un quelconque lien de causalité (**fiche n°10**).

*A contrario*, pour échapper à son obligation d'indemnisation, le mandant doit démontrer une faute grave de l'agent commercial qui "porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel" (Com., 15 oct. 2002, Pourvoi n°00-18.122) ainsi que "l'existence d'un lien de causalité direct entre le manquement imputable à l'agent commercial et la décision du commettant de mettre fin au contrat".

- *En matière de rupture brutale des relations commerciales établies* (article L 442-6, I, 5° du code de commerce), dès lors que la rupture n'est pas accompagnée d'un préavis suffisant notifié par écrit, son auteur engage sa responsabilité et est tenu de réparer le préjudice subi par son partenaire commercial du fait de la brutalité de la rupture. Il ressort de la jurisprudence que la démonstration du lien de causalité n'est pas systématique et varie selon le chef de préjudice invoqué :

- *La perte de la marge (fiche n°6) escomptée durant la période de préavis qui n'a pas été exécutée est systématiquement indemnisée ;*
- *La réparation du coût des licenciements et des déséquilibres financiers et économiques consécutifs à la rupture suppose en revanche que soit démontré qu'ils sont la conséquence directe du caractère brutal de la rupture (Com., 23 janv. 2007, pourvoi n°04-16.779) ;*
- *L'insuffisance d'actif d'un cocontractant placé en procédure collective ne saurait peser sur l'auteur de la rupture sans qu'un lien de causalité soit démontré entre la situation de l'entreprise et la brutalité de la rupture.*

Le juge du fond, saisi d'une action en réparation, dispose d'un pouvoir souverain pour apprécier les éléments de preuve, factuels, de la causalité.

Pour ce faire, le juge a naturellement recours à des présomptions de faits, en s'appuyant notamment sur :

- *L'indice tiré de la chronologie des évènements (Com., 23 mars 1999, pourvoi n°96-22.334);*
- *La concomitance des faits reprochés et de la chute du chiffre d'affaires (Com., 6 oct.2015, pourvoi n°13-27.419);*
- *L'analyse économique permettant de démontrer le lien entre un comportement et un préjudice.*

Pour le surplus, le juge du fond est soumis au contrôle de la Cour de cassation qui vérifie la méthode de constatation (2<sup>ème</sup> Civ., 9 juillet 1997, pourvoi n°95-22.149) et l'existence réelle du rapport de causalité (3<sup>ème</sup> Civ., 11 février 1998, pourvoi n°96-10.257), le lien de causalité étant une notion de droit.

## **2. Les enjeux économiques**

---

Etayées par des données, les théories économiques permettent d'éclairer, voire d'identifier l'existence même d'un lien de causalité entre un fait et les valeurs observables des différentes variables dont on veut examiner l'évolution sous l'empire de ce fait, que l'on désigne habituellement sous le nom de "variables d'intérêt" :

- *Il peut s'agir de revenus, de profits, ou de toute autre variable permettant d'en décomposer la formation (prix, quantités, coûts, probabilité de survenue d'un évènement etc...).*
- *Le raisonnement sous-jacent provient de ce que le fait générateur a pu engendrer un préjudice qui se traduit par des valeurs de ces variables qui s'écartent de celles qu'elles auraient prises en l'absence du fait : le raisonnement économique permet de reconstituer ce qu'auraient été ces variables dans ce cas et de raisonner par référence à une situation « contrefactuelle » qui se serait produite en l'absence du fait générateur.*

Supposons que l'on cherche à évaluer l'existence d'un lien de causalité entre la rupture brutale d'une relation commerciale établie et l'évolution constatée du revenu (ou du profit) de la partie victime, par exemple le distributeur d'un produit habituellement acheté auprès d'un producteur.

- *On s'attend en effet à ce qu'une rupture brutale de relations commerciales aboutisse à une perte des volumes vendus par le distributeur, engendrant une perte de chiffre d'affaires et de profit.*
- *On peut être tenté d'attribuer toute baisse de chiffre d'affaires ou de profit du distributeur survenu après la rupture, et la totalité de celle-ci, à la rupture des relations commerciales en présumant en quelque sorte l'existence du lien de causalité entre la rupture des relations et la baisse des revenus du distributeur et en présumant aussi qu'aucun autre facteur n'a contribué à cette baisse.*
- *Cependant, de nombreux autres éléments sont susceptibles d'avoir une incidence sur le revenu d'un distributeur. Pour ne citer que quelques-uns d'entre eux, l'entrée d'un concurrent dans le marché pertinent, l'arrivée des ventes en ligne s'il s'agit d'un distributeur physique, le renchérissement d'autres facteurs de coût du distributeur, des changements dans la demande qui s'adresse au distributeur, constituent par exemple des facteurs de baisse de son revenu qui peuvent parfaitement se combiner aux effets de la rupture brutale incriminée pour expliquer l'évolution du profit à la baisse.*
- *Une fois qu'on a tenu compte de ces facteurs, les évolutions de chiffre d'affaires que connaît le distributeur peuvent même se révéler entièrement imputables à ces différents éléments explicatifs, le "résidu" de cette évolution qui serait ainsi attribuable au fait générateur étant alors nul. Dans ce cas, aucun lien de causalité ne peut alors être établi, du point de vue économique, entre le fait générateur (la rupture brutale de relations commerciales établies dans notre exemple) et l'évolution à la baisse du chiffre d'affaires ou du revenu du distributeur.*

Le principe de raisonnement qui sous-tend l'exemple précédent est valable dans toutes les situations où il s'agit d'évaluer l'impact d'autres faits générateurs (pratique anticoncurrentielle, concurrence déloyale et pratiques de dénigrement...) sur la situation des agents économiques alléguant un dommage survenu, selon eux, à la suite de ce fait : dans chaque configuration, déterminer l'existence d'un lien de causalité entre le fait et ses conséquences éventuelles sur telle ou telle variable (profit ou revenu, quantités vendues, prix...) exige d'évaluer et d'isoler la contribution du **seul** fait générateur à l'évolution de la variable d'intérêt en question, c'est-à-dire finalement de déterminer l'ensemble des autres facteurs explicatifs qui contribuent à l'explication du comportement de la variable en question.

- *C'est pour lister ces facteurs que la théorie économique est utile.*
- *C'est pour en mesurer quantitativement l'importance respective que les données et leur utilisation par les statistiques et l'économétrie sont requises.*

En matière économique, les facteurs qui ont en général une incidence sur l'évolution d'une autre variable économique sont notamment :

#### des facteurs d'offre

- *nombre, entrée ou sortie des concurrents,*
- *positionnement des produits dans l'espace des caractéristiques,*
- *localisation des activités,*
- *capacités de production,*
- *évolutions technologiques dans la production ou la distribution,*
- *prix des matières premières, du capital et de la main d'œuvre...*

#### des facteurs de demande :

- *intensité de la demande,*
- *évolution des prix des biens substituables ou complémentaires,*
- *revenu des acheteurs,*
- *éventuels effets de mode, évolutions des préférences,*
- *saisonnalité de la demande...*

#### des facteurs liés à l'environnement institutionnel ou réglementaire :

- *normes de production ou de distribution,*
- *contraintes pesant sur les producteurs...*
- *Tous ces facteurs expliquent en temps normal les évolutions constatées des prix et des revenus dans un secteur d'activité. C'est par comparaison ou différence avec ces évolutions normales qu'apparaît éventuellement un écart de la variable d'intérêt entre la situation observée et la valeur qui devrait résulter du jeu de ces différents facteurs (ou valeur contrefactuelle, **fiche n°3**).*

Si l'effet de tous les autres facteurs sur la variable d'intérêt a été correctement évalué et qu'aucun facteur n'a été omis, cet écart traduit en soi **un lien de causalité** entre le fait et son impact : ceci permet de qualifier le fait de générateur.

Il faut insister sur le fait que quand bien même un évènement serait survenu, il est possible qu'une fois « épurée » des autres facteurs explicatifs, l'évolution de la variable d'intérêt ne fasse apparaître aucune hausse ou baisse autre que celle(s) imputable(s) aux facteurs qui en déterminent habituellement l'évolution.

Il est donc impossible pour un économiste de présumer l'effet d'un évènement sur la valeur ou l'évolution d'une variable, c'est-à-dire de présumer la causalité entre les deux. Seule la compréhension des mécanismes de formation habituels de telle ou telle variable et la quantification de l'impact de chaque facteur explicatif sur cette variable permet d'identifier, par différence, une causalité entre un fait et ses conséquences.

Dans le cas de la rupture brutale de relations commerciales établies, choisi ici comme illustration, il faut donc départager les effets des facteurs "de marché" (**Fiche**

**n°3)** et ceux, éventuels, qui seraient liés à la rupture en question de façon à isoler, le cas échéant, la contribution de ce facteur à la baisse de chiffre d'affaires et de profit. Pour cela, il faut pouvoir disposer d'un point de comparaison avec l'évolution du revenu de distributeurs qui seraient similaires en tous points, sauf en ce qui concerne le fait d'avoir été touchés par la rupture des relations commerciales : des distributeurs offrant le même type d'assortiment de produits, localisés dans des zones géographiques ayant les mêmes caractéristiques, constituent de bons candidats à être choisis comme comparatifs.

Ainsi épurés de tous ces éléments pouvant concourir à expliquer leur évolution, les profils des revenus des différents distributeurs ne font finalement apparaître comme seul facteur de différence que le fait d'avoir été ou non soumis à la rupture brutale des relations commerciales.

Les différences peuvent alors être attribuées à une **cause** : la rupture brutale des relations commerciales. En d'autres termes, en l'absence d'effet mesurable, aucune causalité ne peut, du point de vue économique, être établie entre le fait générateur et le préjudice.

Toute la validité de l'approche économique réside alors dans le caractère convaincant du référentiel de comparaison choisi ce qui repose sur :

- *une bonne compréhension du marché en question ;*
- *un choix judicieux des modèles économiques de comportements ;*
- *des données suffisamment nombreuses et de bonne qualité pour se prêter à l'exploitation par l'économiste.*

De tels enjeux justifient que le juge dispose d'un large pouvoir d'appréciation pour tenir compte de l'ensemble des éléments de preuve dont il dispose, spécifiques à chaque cas d'espèce.

*Version Octobre 2017*

