

TOP JURIS

La rupture abusive de la relation commerciale

Il est courant que l'agence se lance dans la réalisation des campagnes sans avoir pris le temps d'obtenir de son client un contrat signé encadrant juridiquement le déroulement de ses diligences. Souvent des relations commerciales s'établissent entre l'agence et l'annonceur sans contrat définitif. Ces relations se prolongent parfois, jusqu'à ce qu'un événement remette en cause le partenariat précédemment établi.

En présence d'un contrat correctement rédigé, les parties n'ont généralement qu'à se référer aux clauses résolutoires pour mesurer les conséquences de la rupture prononcée. En particulier, s'agissant de contrats à durée indéterminée, les parties peuvent prévoir les causes de rupture et établir ainsi le manquement qui les conduit à mettre un terme à leur relation. Une telle clause permet également d'aménager les modalités de la résiliation, et en particulier de prévoir un préavis suffisant, permettant aux deux parties, et surtout à celle qui subit la rupture, d'organiser ses ressources afin de limiter les conséquences financières du terme apporté au contrat. En l'absence de contrat écrit, c'est le droit commun des contrats qui s'applique, ainsi que les usages de la profession. Dès lors qu'aucune durée n'est spécifiée pour l'intervention de l'agence, chacune des parties doit pouvoir rompre le contrat moyennant l'observation d'un préavis dit « raisonnable ». La jurisprudence s'inspire alors généralement du préavis que comporte la formule de contrat-type publiée par arrêté ministériel du 15 décembre 1959, soit une durée de six mois. Au-delà de cet usage, l'agence est de fait assez désarmée face à un client de mauvaise foi qui prétendrait après coup ne pas avoir accepté les modalités techniques ou financières des prestations. Pourtant, dans son arrêt du 11 janvier 2008, la Cour d'appel de Paris s'est appuyée sur une disposition de droit spécial, l'article L.442-6 I 5° du Code de commerce

qui sanctionne la rupture brutale de relations commerciales établies, pour condamner un annonceur ayant mis un terme aux prestations de son agence. L'article du Code dispose que « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel : [...] de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. » Son but est de protéger les entreprises en situation de dépendance économique, et trouve notamment de nombreuses illustrations en droit de la distribution.

→ UN ARTICLE DE DROIT SPÉCIAL

S'agissant de relations publicitaires, l'invocation d'un tel article est plus rare, mais la Cour d'appel a ainsi voulu sanctionner l'abus, par l'annonceur, d'une situation de dépendance économique dans laquelle se trouvait l'agence. Indépendamment donc de l'existence d'un contrat écrit entre les parties, la Cour a décidé que l'ancienneté des relations commerciales entre elles conférerait à la résiliation de l'annonceur un caractère abusif, eu égard à l'impact économique de cette décision sur l'agence. Plutôt que de viser l'article 1134 du Code civil, la Cour d'appel a ainsi recouru à un article de droit spécial pour protéger la partie

la plus dépendante d'une relation commerciale établie, sans rechercher si le client avait ou non adhéré, dans les faits, aux usages et aux principes du contrat-type de 1959.

→ LA RUPTURE UNILATÉRALE RÉPARÉE

Ce sont les conséquences, économiquement considérables, de la rupture unilatérale des relations commerciales qui engendrent un dommage pour l'agence, que les juges ont souhaité réparer en considérant la rupture comme abusive. La nécessaire célérité dans l'accomplissement des prestations d'une agence de publicité ne doit pas lui faire perdre de vue la nécessité de conclure par écrit un contrat définissant le périmètre de son intervention et les modalités de sa rémunération, ainsi que les conditions de sortie d'un contrat qui se prolonge parfois sur de nombreuses années. Il s'agit là du meilleur moyen d'éviter les conséquences parfois dévastatrices d'une relation auparavant fructueuse, dans la mesure où le recours à un texte spécial demeure exceptionnel en matière contractuelle.

Rubrique réalisée en collaboration avec :

STAUB & ASSOCIES

Avocats au barreau de Paris
01 47 42 47 42
www.staub-associes.com