Image not found or type unknown

Nullité de la rupture du contrat par le mandant en cas de chiffre d'affaires insuffisant de l'agent

publié le **30/09/2013**, vu **5946 fois**, Auteur : Anthony BEM

Le 9 juillet 2013, la Cour de cassation a jugé que le seul fait, pour un agent commercial, de ne pas avoir atteint ses objectifs ne constitue pas en soi une faute grave susceptible de pouvoir justifier la rupture des relations entre le mandant et l'agent (Cass. Com., 9 juillet 2013, N° de pourvoi: 11-23528).

Pour mémoire, l'article L. 134 -12 du code de commerce dispose que :

> *« En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.*
>
> *L'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits.*
>
> *Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent ».*

S'agissant du droit à réparation de l'agent, l'article L. 134 -13 du code de commerce dispose que :

> « *La réparation prévue à l'article L. 134-12 n'est pas due dans les cas suivants:*
>
> *1° La cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial ;*
>
> *2° La cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée ;*
>
> *3° Selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence* ».

Par ailleurs, selon la loi du 25 juin 1991 relative aux agents commerciaux, pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat, l'agent a droit à commission lorsque cette opération a été conclue grâce à son intervention ou a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

Afin de rompre les relations avec son agent commercial, le mandant doit prouver l'existence d'une faute grave de l'agent.

La faute grave est celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel.

La réalisation d'un chiffre d'affaires insuffisant est souvent invoquée par les mandants en tant que faute grave pour rompre une relation avec un de leurs agents commerciaux.

En l'espèce, un mandant a mis un terme à ses relations contractuelles avec un agent commercial sur la base d'un choix de gestion économique.

Ainsi, bien que le mandant n’ait imputé à son agent commercial aucune faute, la rupture du contrat a été motivée par un choix économique.

L'agent commercial a donc assignée son mandant en paiement de commissions et d'une indemnité compensatrice de cessation de contrat.

Les juges d'appel ont rejeté la demande d'indemnité en considérant que l'agent, qui n'a réalisé qu'un chiffre d'affaires annuel de 100 000 euros de nature à mettre en péril la survie de la chaîne exploitée par la société, a commis une faute grave.

Cependant, la cour de cassation a cassé et annulé l'arrêt d'appel et jugé que :

> *« en se déterminant ainsi, sans caractériser aucun manquement précis et concret de M. X à ses obligations qui serait de nature à porter atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et à rendre impossible le maintien du lien contractuel, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision* ».

De plus, alors que les juges d'appel ont estimé qu'il appartenait à l'agent commercial de justifier les diligences qu'il aurait accomplies, les difficultés auxquelles il aurait été confronté pendant l'exécution du contrat qui pourraient justifier l'écart entre les besoins de sa mandante et ses résultats, la cour de cassation a jugé au contraire « *qu'il appartenait à la société d'établir que M. X avait, par sa faute, manqué à son obligation de réaliser un chiffre d'affaires raisonnable ».*

Il résulte de cette décision que la seule faiblesse des résultats obtenus par l'agent commercial ne caractérise pas en tant que telle une faute grave quand bien même cette situation serait-elle susceptible d'avoir des répercutions importantes sur la situation financière du mandant.

Par conséquent, en cas de rupture unilatérale et abusive d'un contrat d'agent commercial et des relations commerciales, sans faute prouvée, l'agent peut obtenir le versement d'une indemnité compensatrice des préjudices subis suite à cette rupture.

Concrètement, l'agent doit percevoir, sur ses ventes, les commissions selon les modalités contractuellement convenues.

Par ailleurs, la question de l'absence de faute est indépendante de celle de savoir si oui ou non les objectifs fixés à l'agent sont élevés.

En outre, la mise en péril de la survie de la société n'est pas non plus un élément susceptible de caractériser l'existence d'une faute.

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés

Par conséquent, il résulte de cette décision qu'il appartient désormais au mandant qui souhaite rompre ses relations avec son agent commercial de prouver la faute de ce dernier dans l'exécution du contrat.

L'agent commercial n'a pas à prouver :

- les difficultés qui ont justifié la faiblesse des résultats obtenus au regard des objectifs fixés ou raisonnables ;

- sa bonne exécution du contrat.

Par voie de conséquence, en cas de résiliation des relations ou du contrat, l'indemnisation de l'agent commercial est automatique à défaut de preuve d'inobservation de ses obligations par ce dernier et tout en sachant qu'un chiffre d'affaires insuffisant ne constitue pas en soi un manquement aux obligations.

Le silence ne vaut pas acceptation et aucun accord de l'agent sur les objectifs fixés ne peut être déduit du seul fait qu'il n'avait pas protesté contre leur caractère irréaliste lorsqu'ils lui avaient été soumis par le mandant.

L'agent n'a donc pas à démontrer ne pas avoir pu atteindre les objectifs fixés car ils étaient extrêmement élevés.

Je suis à votre disposition pour toute action ou information (en cliquant ici).

PS : Pour une recherche facile et rapide des articles rédigés sur ces thèmes, vous pouvez taper vos "*mots clés*" dans la barre de recherche du blog en haut à droite, au dessus de la photographie.

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
Tel : 01 40 26 25 01

Email : abem@cabinetbem.com

www.cabinetbem.com

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés