

COMM.

IK

## **COUR DE CASSATION**

---

Audience publique du **9 juin 2015**

Rejet

Mme MOUILLARD, président

Arrêt n° 549 F-D

Pourvoi n° N 14-14.396

## R É P U B L I Q U E F R A N Ç A I S E

---

A U N O M D U P E U P L E F R A N Ç A I S

---

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE,  
FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE, a rendu l'arrêt suivant :

Statuant sur le pourvoi formé par M. Antoine Ceada, domicilié  
44 chemin des Capelles, 31000 Toulouse,

contre l'arrêt rendu le 15 janvier 2014 par la cour d'appel de Toulouse  
(2e chambre, section 1), dans le litige l'opposant à la société Sady's Trading,  
société à responsabilité limitée, dont le siège est ZI Les Bagnols, 1 rue de la  
Glacière, 13127 Vitrolles,

défenderesse à la cassation ;

Le demandeur invoque, à l'appui de son pourvoi, le moyen  
unique de cassation annexé au présent arrêt ;

Vu la communication faite au procureur général ;

LA COUR, en l'audience publique du 12 mai 2015, où étaient présents : Mme Mouillard, président, Mme Laporte, conseiller rapporteur, Mme Riffault-Silk, conseiller doyen, M. Graveline, greffier de chambre ;

Sur le rapport de Mme Laporte, conseiller, les observations de la SCP Hémerly et Thomas-Raquin, avocat de M. Ceada, de la SCP Delaporte, Briard et Trichet, avocat de la société Sady's Trading, et après en avoir délibéré conformément à la loi ;

Sur le moyen unique :

Attendu, selon l'arrêt attaqué (Toulouse, 15 janvier 2014), que la société Sady's Trading ayant mis fin au contrat d'agent commercial qui la liait à M. Ceada pour faute grave, celui-ci l'a assignée en paiement d'indemnités de cessation de contrat et de préavis ;

Attendu que M. Ceada fait grief à l'arrêt de rejeter ses demandes alors, selon le moyen ;

*1°/ que seule la 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, est de nature à priver celui-ci de son droit à indemnité de rupture ; que la seule insuffisance du chiffre d'affaires réalisé par l'agent sur une courte période ne constitue pas une faute grave privative de son droit à indemnité ; que pour estimer justifiée la résiliation du contrat de M. Ceada sans versement d'indemnités, la cour d'appel s'est bornée à relever une chute du chiffre d'affaires sur le poste « autres clients » gérés par l'agent sur les neuf premiers mois de l'année 2008 et le fait que celui-ci ne s'était pas rendu à certains salons professionnels ; qu'en statuant ainsi, cependant que ces manquements, à les supposer même établis, ne présentaient pas le caractère de gravité requis pour justifier la rupture des relations contractuelles sans versement d'indemnité de fin de contrat, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations, en violation des articles L. 134-12 et L. 134-13 du code de commerce ;*

*2°/ que c'est au mandant qui, au soutien de la rupture d'un contrat d'agent commercial, invoque l'existence d'un manquement grave de son mandataire à ses obligations contractuelles, de rapporter la preuve de ce manquement ; qu'en affirmant en l'espèce que M. Ceada ne démontrait pas que les difficultés qu'il invoquait pour imputer la baisse du chiffre d'affaires sur le poste « autres clients » à son mandant étaient établies, la cour d'appel, qui a fait peser sur l'agent commercial, victime de la rupture de son contrat, la charge de la preuve de l'absence de faute commise dans l'exécution de son mandat, a inversé cette charge en violation de l'article 1315 du Code civil ;*

*3°/ que même lorsqu'une faute grave est reprochée à l'agent commercial, le mandant demeure responsable de la résiliation et doit supporter l'indemnité de rupture si la faute de l'agent commercial a été provoquée par une faute préalable du mandant ; que le mandant qui détourne à son compte exclusif un important client amené par l'agent, pour ne plus avoir à le commissionner, commet une faute susceptible d'exonérer son agent commercial de ses propres manquements ; qu'en l'espèce, M. Ceada faisait expressément valoir, dans ses écritures, que la société Sady's Trading l'avait purement et simplement écarté de la relation commerciale avec le client Babou, qu'il lui avait pourtant apporté, pour ne plus avoir à le commissionner et que ces fautes étaient à l'origine de son propre comportement ; qu'en se bornant dès lors à retenir que M. Ceada avait manqué à ses obligations et devait être privé de toute indemnité de rupture, sans rechercher, comme elle y était invitée, si les fautes commises par la société Sady's Trading -dont elle constatait elle-même la réalité- qui avait capté pour son compte le client Babou amené par son agent, n'excusaient pas les manquements commis par ce dernier dans l'exercice de son mandat, qui n'en étaient que la conséquence, et partant, n'en excluait pas le caractère de gravité, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles L. 134-12 et L. 134-13 du code de commerce ;*

Mais attendu qu'ayant constaté que le chiffre d'affaires, concernant les clients autres que le client Babou, que M. Ceada avait réalisé au cours des neuf premiers mois de l'année 2008, avait baissé de plus de moitié par rapport à celui de l'année précédente et relevé que ce phénomène, qui s'expliquait par l'absence de diligences de l'agent, qui n'avait plus visité certains clients habituels et ne s'était plus rendu aux salons professionnels, s'était encore amplifié après l'avertissement donné par la mandante, la cour d'appel, qui a retenu, sans inverser la charge de la preuve, ni être tenue de procéder à une recherche qui ne lui avait pas été demandée, que M. Ceada avait délaissé son activité d'une manière si conséquente qu'elle rendait impossible le maintien du mandat d'intérêt commun, a caractérisé la faute grave commise par celui-ci, indépendamment de l'incidence de la perte du client Babou, de nature à le priver des indemnités qu'il sollicitait ; que le moyen n'est fondé en aucune de ses branches ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Condamne M. Ceada aux dépens ;

Vu l'article 700 du code de procédure civile, le condamne à payer à la société Sady's Trading la somme de 3 000 euros et rejette sa demande ;

Ainsi fait et jugé par la Cour de cassation, chambre commerciale, financière et économique, et prononcé par le président en son audience publique du neuf juin deux mille quinze.

## **MOYEN ANNEXE au présent arrêt**

### **Moyen produit par la SCP Hémerly et Thomas-Raquin, avocat aux Conseils, pour M. Ceada**

Il est fait grief à l'arrêt infirmatif attaqué d'avoir débouté M. Antoine CEADA de ses demandes en paiement d'indemnités de fin de contrat et de préavis ;

AUX MOTIFS QUE « M. CEADA dont le contrat a été rompu à l'initiative de son mandant a droit au paiement de l'indemnité prévue par l'article L 134-12 du code de commerce destinée à réparer le préjudice subi, sauf si la cessation du contrat est, selon l'article L 134-13, « provoquée par la faute grave de l'agent commercial » ; qu'il est également créancier en application de l'article L 134-11 d'un préavis de trois mois, sauf faute grave de sa part ou survenance d'un cas de force majeure ; que la faute grave privative d'indemnités, qui est seule invoquée en l'espèce, est celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel ; qu'une baisse de résultats ne peut être qualifiée de faute grave que si elle procède d'une attitude délibérée ou d'une incompétence flagrante de l'agent commercial dont il appartient au mandant de rapporter la preuve ; qu'en l'espèce, la S.A.R.L. SADY'S TRADING fonde essentiellement sa décision sur l'effondrement depuis 2004 du chiffre d'affaires de M. CEADA, aggravé à compter de juin 2007, qu'elle impute à divers comportements fautifs de l'intéressé ; qu'elle vise également des faits de déloyauté et concurrence déloyale consistant notamment à avoir travaillé dès l'origine pour une société concurrente, mais non présentée comme telle, puis débuté une activité concurrente avant même la fin du contrat ; Outre que cet élément n'est pas invoqué dans la lettre de résiliation, ce qui prive la S.A.R.L. SADY'S TRADING du droit de s'en prévaloir, la preuve d'un travail auprès de la société ADVENTEX avant la rupture n'en est pas rapportée, les déclarations de Mme AMARO (client AUCHAN) relatées par un détective privé étant formellement contestées par attestation régulière de l'intéressée, et l'e-mail d'un autre agent commercial de la S.A.R.L. SADY'S TRADING étant dépourvu de valeur probante, au regard du lien unissant les parties. Quant à l'activité déclarée dès l'origine pour la société NATURAL COMPANY, la S.A.R.L. SADY'S TRADING n'établit nullement qu'elle s'inscrivait dans le même créneau commercial ; qu'il convient donc d'examiner le motif principal, à savoir la non exécution de la mission au travers du désintérêt pour la zone confiée, la non prospection, l'absence de visite de clients potentiels ; que l'évolution du chiffre d'affaires annuel de M. CEADA est la suivante :

Année	client BABOU	autres clients	Total
-------	--------------	----------------	-------

2001 (de mars à décembre)	536583	50565	587148
2002	852236	74244	926480
2003	522956	198948	721904
2004	238963	236416	475379
2005	459256	183540	642796
2006	348976	160784	509760
2007	47879	172335	220214
2008 (de janvier à septembre)	44346	54107	98457

Qu'au regard de ce tableau, il n'est pas possible de parler d'effondrement depuis 2004, la baisse de 2004 n'ayant affecté que le client BABOU et ne s'étant pas maintenue l'année suivante. De plus il n'est pas utile d'examiner les causes de cette baisse de 2004, le temps écoulé depuis ce fait n'autorisant pas la S.A.R.L. SADY'S TRADING à s'en prévaloir pour fonder une faute grave, laquelle doit justifier une réaction immédiate du mandant puisqu'elle ne permet pas la poursuite du contrat ; qu'en revanche, il est constant que le chiffre d'affaires a fortement chuté à compter de 2007. Cette chute résulte en 2007 uniquement de la réduction de la relation commerciale avec BABOU, le poste « autres clients » ayant au contraire augmenté ; en 2008, ce sont tous les postes qui chutent, sans pour autant que soit prouvée la perte du client BABOU (cf. Chiffre d'affaires de 2008) ; qu'il convient donc de vérifier si la preuve est faite de ce que cette chute résulte des carences délibérées de M. CEADA invoquées par la S.A.R.L. SADY'S TRADING ; que force est de constater que les éléments versés aux débats de part et d'autre ne permettent pas d'imputer la responsabilité de cette baisse à M. CEADA ; qu'en effet, l'échange de courriels qui s'est étalé de février à décembre 2007 révèle que face aux exigences de réduction de prix de ce gros client qui, pour partie s'approvisionnait directement en Asie, tant la S.A.R.L. SADY'S TRADING (e mail du 28 décembre 2007) que M. CEADA (e mail du 6 décembre 2007) ont consenti respectivement et finalement une réduction de leur marge et de leur taux de commission, ce taux passant de 10 à 5% pour M. CEADA ; que La S.A.R.L. SADY'S TRADING ne peut valablement soutenir que ce taux de 5% était finalement celui prévu par le contrat au motif que les ventes nécessitaient l'intervention de l'épouse du mandant ; qu'en effet, d'une part on ignore si la présence de celle ci aux rendez vous de M. CEADA avec son client avait été ou non imposée à l'agent commercial,

d'autre part, cette situation ne correspond pas précisément au cas décrit au point 7.5.2 du contrat d'agent commercial, lequel prévoit le versement de la demi commission pour les ventes prises notamment par le mandant, livrées sur le secteur de l'agent et nécessitant son action directe dans les points de vente ; qu'enfin, les e-mails échangés en décembre 2007 témoignent de ce que la S.A.R.L. SADY'S TRADING souhaitait que l'épouse du gérant intervienne seule auprès de ce client, et face au refus de M. CEADA, a déclaré que celui ci gérerait seul ces ventes (cas lui ouvrant droit aux termes du contrat à 10%) ; qu'ainsi, en aucun cas il n'est établi que la chute du chiffre d'affaires en 2007 et 2008 du client BABOU est imputable à un « endormissement » de M. CEADA, et dans la mesure où l'on ignore quelles ont été les conditions ensuite consenties à ce client par la S.A.R.L. SADY'S TRADING, qui n'avait plus à verser de commission, le fait que le chiffre d'affaires soit remonté en 2009 n'est nullement significatif d'un délaissement fautif de la part de M. CEADA ; qu'en revanche, il apparaît qu'à compter du début 2007 (échange du 23 février 2007), la S.A.R.L. SADY'S TRADING a modifié ses conditions de remise à l'égard du client BABOU, exigeant de M. CEADA qu'il supporte personnellement la charge de toute remise supplémentaire qu'il lui consentirait ; que cette pression s'est maintenue sur toute l'année, le souhait de la S.A.R.L. SADY'S TRADING de traiter directement avec le client apporté par M. CEADA étant manifeste ; que la modification des conditions antérieurement consenties par la S.A.R.L. SADY'S TRADING, annoncée à M. CEADA, n'a pu qu'influer défavorablement le courant d'affaires avec le client ; que s'agissant des autres clients, il est relevé que le chiffre d'affaires était à un niveau tout à fait stable sinon en progrès jusqu'en 2007 inclus, la chute du chiffre d'affaires étant effective à compter de janvier 2008 : le chiffre d'affaires des 9 premiers mois de 2007 atteint 135.502 €, contre 54.519 € sur les 9 mois de 2008 ; que les difficultés qu'invoque M. CEADA pour imputer cette baisse à son mandant, qu'il récapitule dans son courrier du 23 juillet 2008, (réclamation vaine des catalogues, démarchage direct de certains clients sur son secteur, dégradation de la qualité des livraisons ) ne sont pas toujours étayées et sont en tout cas insuffisantes à justifier la baisse constatée sur ce poste autres clients ; qu'au vu des fiches d'activité de 2008, M. CEADA a manifesté à l'évidence une démotivation certaine, le nombre de factures étant très réduit et concernant un nombre de clients également réduit par rapport à l'année précédente, ce qui ne peut s'expliquer que par une absence de visites à certains clients habituels. De plus, après la lettre d'alerte que la S.A.R.L. SADY'S TRADING lui adressait le 2 juillet 2008 sur constat de la baisse constante de l'activité hors client BABOU, ce phénomène s'est amplifié, la S.A.R.L. SADY'S TRADING faisant observer, au vu de la semi commission appliquée sur les fiches d'activité, que la majorité des commandes sur son secteur n'était pas prise par l'intéressé ; que l'appelante produit à cet égard le courriel d'un client qui souhaite prendre directement commande (1er septembre 2008), n'ayant pas reçu la visite d'Antoine CEADA ; qu'enfin, M. CEADA s'est dispensé de se rendre aux salons, alors que ceux ci génèrent

toujours un chiffre d'affaires ; qu'il ne peut s'agir d'insuffisance professionnelle, M. CEADA ayant fait la preuve dans les années précédentes de sa compétence ; que dans ces conditions, M. CEADA a de fait délaissé sur les derniers mois son activité sur la zone géographique qui lui était confiée, dans des proportions telles que cela rendait impossible le maintien du mandat d'intérêt commun ; que M. CEADA ne peut s'exonérer de sa responsabilité au motif que des commissions lui resteraient dues ; qu'en effet, il indique qu'il s'est découvert créancier en cours d'instance. Il s'en déduit qu'en toute hypothèse cette situation (au demeurant contestée par le mandant) n'est nullement en lien, direct ou indirect, avec la rupture ; que par réformation du jugement, l'intimé est débouté de sa demande en paiement des indemnités de fin de contrat et de préavis » ;

1<sup>o</sup>/ ALORS QUE seule la 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, est de nature à priver celui-ci de son droit à indemnité de rupture ; que la seule insuffisance du chiffre d'affaires réalisé par l'agent sur une courte période ne constitue pas une faute grave privative de son droit à indemnité ; que pour estimer justifiée la résiliation du contrat de Monsieur CEADA sans versement d'indemnités, la cour d'appel s'est bornée à relever une chute du chiffre d'affaires sur le poste « autres clients » gérés par l'agent sur les neuf premiers mois de l'année 2008 et le fait que celui-ci ne s'était pas rendu à certains salons professionnels ; qu'en statuant ainsi, cependant que ces manquements, à les supposer même établis, ne présentaient pas le caractère de gravité requis pour justifier la rupture des relations contractuelles sans versement d'indemnité de fin de contrat, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations, en violation des articles L. 134-12 et L. 134-13 du Code de commerce ;

2<sup>o</sup>/ ALORS QUE c'est au mandant qui, au soutien de la rupture d'un contrat d'agent commercial, invoque l'existence d'un manquement grave de son mandataire à ses obligations contractuelles, de rapporter la preuve de ce manquement ; qu'en affirmant en l'espèce que Monsieur CEADA ne démontrait pas que les difficultés qu'il invoquait pour imputer la baisse du chiffre d'affaires sur le poste « autres clients » à son mandant étaient établies, la Cour d'appel, qui a fait peser sur l'agent commercial, victime de la rupture de son contrat, la charge de la preuve de l'absence de faute commise dans l'exécution de son mandat, a inversé cette charge en violation de l'article 1315 du Code civil ;

3<sup>o</sup>/ ALORS QU'en tout état de cause, même lorsqu'une faute grave est reprochée à l'agent commercial, le mandant demeure responsable de la résiliation et doit supporter l'indemnité de rupture si la faute de l'agent commercial a été provoquée par une faute préalable du mandant ; que le mandant qui détourne à son compte exclusif un important client amené par l'agent, pour ne plus avoir à le commissionner, commet une faute susceptible

d'exonérer son agent commercial de ses propres manquements ; qu'en l'espèce, Monsieur CEADA faisait expressément valoir, dans ses écritures, que la société SADY'S TRADING l'avait purement et simplement écarté de la relation commerciale avec le client BABOU, qu'il lui avait pourtant apporté, pour ne plus avoir à le commissionner et que ces fautes étaient à l'origine de son propre comportement ; qu'en se bornant dès lors à retenir que Monsieur CEADA avait manqué à ses obligations et devait être privé de toute indemnité de rupture, sans rechercher, comme elle y était invitée, si les fautes commises par la société SADY'S TRADING - dont elle constatait elle-même la réalité – qui avait capté pour son compte le client BABOU amené par son agent, n'excusaient pas les manquements commis par ce dernier dans l'exercice de son mandat, qui n'en étaient que la conséquence, et partant, n'en excluait pas le caractère de gravité, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles L. 134-12 et L 134-13 du code de commerce ;

**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

***AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS***

RG N° 14/00459

(2)

**GRUSZCZYNSKI**

**C/**

**CAILTEAU**

**ARRÊT N°15/00181**

**COUR D'APPEL DE METZ**

**1ère Chambre**

**ARRÊT DU 26 MAI 2015**

**APPELANT :**

**Monsieur Thomas GRUSZCZYNSKI exerçant sous l'enseigne 'LOGODESIGN'**

2 rue des Zodiaques

57360 AMNEVILLE

représenté par Me BELHAMICI, avocat à la Cour d'Appel de METZ

**INTIME :**

**Monsieur Joël CAILTEAU**

44 Boucle de l'Atrium

57185 VITRY SUR ORNE

représenté par Me SEBBAN, avocat à la Cour d'Appel de METZ

**COMPOSITION DE LA COUR LORS DES DÉBATS ET DU DÉLIBÉRÉ**

**PRÉSIDENT :** Madame STAEICHELE, Président de Chambre

**ASSESEURS :** Monsieur HITTINGER, Président de Chambre

Madame CUNIN-WEBER, Conseiller

**GREFFIER PRÉSENT AUX DÉBATS :** Monsieur DI LORENZO

**DATE DES DÉBATS :** Audience publique du 12 Mars 2015

L'affaire a été mise en délibéré pour l'arrêt être rendu le 26 Mai 2015.

### ***FAITS ET PROCÉDURE ANTÉRIEURE***

M. Monsieur Joël CAILTEAU poursuit une activité d'agent commercial en qualité de travailleur indépendant non-salarié.

Le 31 juillet 2008 il a conclu un contrat d'agence commerciale d'une durée de douze mois à compter du 1er juillet 2008 avec M. Thomas GRUSZCZYNSKI qui l'a chargé de

prospector, à son nom et pour son compte, une clientèle susceptible d'acquérir les équipements de fermeture du bâtiment (fenêtres en PVC et bois, portes de garage, volets) commercialisés sous l'enseigne ' LOGODESIGN' et installés par ce dernier.

Par courrier en date du 23 septembre 2008, M.GRUSZCZYNSKI a notifié à M. CAILTEAU la rupture du contrat avec effet du 23 décembre 2008 pour faute grave.

Saisi le 23 mars 2009 d'une requête en injonction de payer par M. CAILTEAU, le président du tribunal d'instance de Metz a, par ordonnance du 27 mai 2009, condamné M. Thomas GRUSZCZYNSKI à payer à M. Joël CAILTEAU une somme de 40 832,96 euros au titre d'arriérés de commissions.

Sur opposition à cette décision de M. GRUSZCZYNSKI, le tribunal d'instance de Metz a, par jugement du 15 juin 2010, mis à néant l'ordonnance d'injonction de payer et s'est déclaré incompétent pour connaître du litige au profit du tribunal de grande instance.

Devant le tribunal de grande instance de Metz M. Joël CAILTEAU a sollicité au visa des dispositions des articles L134-1 à L134-16 et R 134-1 et suivants du code de commerce, et de la Directive Communautaire 86/653 du 18 décembre 1986 et en contestant la validité de la rupture du contrat d'agent immobilier qui lui a été notifié pour faute grave, la condamnation de M. Thomas GRUSZCZYNSKI à lui payer :

- la somme de 40 832,96 euros avec intérêts au taux légal à compter du 23 mars 2009, date de la requête en injonction de payer au titre de ses commissions d'agence commerciale ;
- la somme de 43849,03 euros avec intérêts de droit calculés au taux légal à compter du 23 décembre 2008, date de la rupture effective du contrat au titre d'indemnité résultant de la perte de ses commissions jusqu'au terme fixé par le contrat ;
- la somme de 25 000 euros avec intérêts de droit calculés au taux légal à compter du 23 décembre 2008, date de la rupture effective du contrat, à titre d'indemnité de clientèle,
- un montant de 3500 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile.

M. Thomas GRUSZCZYNSKI s'est opposé aux demandes en visant les articles L221-4 du code de l'organisation judiciaire, la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 sur les agents commerciaux et les articles L134-1 et suivants du code de commerc.

Il a sollicité la condamnation du demandeur à lui payer la somme de 3 500 euros en application des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile.

Il a fait valoir que la rupture du contrat était justifiée pour faute grave au regard de la désorganisation manifeste de M. CAILTEAU et en raison de ses nombreuses erreurs, de sorte qu'il a décidé le 23 septembre 2008 de rompre par anticipation le contrat d'agent

commercial. Il a soutenu qu'il appartenait au demandeur de rapporter la preuve de sa créance et du calcul de ses commissions sur la base contractuelle, notamment au regard des prix des catalogues et que certaines factures dont le paiement était demandé relevaient de l'intervention d'un autre agent commercial.

Par jugement du 30 janvier 2014, le tribunal de grande instance de Metz a condamné

M. Thomas GRUSZCZYNSKI à verser à M. Joël CAILTEAU, la somme de 40 832,96 euros au titre de ses commissions d'agent commercial avec intérêts au taux légal à compter du 23 mars 2009, date de la requête en injonction de payer, avec exécution provisoire, outre une somme de 2000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile. Le tribunal a en outre :

- débouté M. CAILTEAU de ses demandes d'indemnisation au titre de l'indemnisation au titre de la perte de ses commissions jusqu'au terme fixé par le contrat et au titre de la perte de clientèle,

- débouté les parties de toutes autres demandes plus amples ou contraires,

- condamné M.GRUSZCZYNSKI aux dépens de la procédure comprenant les frais et dépens afférents à la signification et à l'exécution de l'ordonnance du 27 mai 2009.

Pour statuer ainsi le tribunal a retenu , concernant le droit à commissions, que le demandeur fournissait les éléments de preuve justifiant sa réclamation. Il a indiqué qu'il appartenait au mandant de produire les documents comptables qui permettraient d'établir la non réalisation ou le non paiement des commandes dûment justifiées par le mandataire. Il a précisé que les documents signés par des clients produits par M.GRUSZCZYNSKI faisant valoir que les contrats avaient été conclus sans l'intermédiaire de M. CAILTEAU étaient à leurs yeux de simples bons de fin de chantier et avaient été rectifiés par les clients concernés de sorte qu'ils ne pouvaient être retenus. De même les quatre factures produites par M.GRUSZCZYNSKI non appuyés par des documents financiers n'établissaient pas qu'elles étaient impayées.

Pour refuser le bénéfice des autres demandes à M. CAILTEAU, le tribunal a considéré qu'il avait accompli son préavis de trois mois et qu'il ne pouvait cumuler indemnité de perte de clientèle et dommages et intérêts . De plus il n'a pas respecté le délai d'un an à compter de la cessation du contrat prévu par l'article L 134-12 du code de commerce pour demander réparation de son préjudice résultant de la résiliation du contrat d'agent commercial. Le tribunal a donc estimé qu'il n'était pas nécessaire de rechercher si la rupture unilatérale du contrat d'agence commerciale par le mandant était justifiée par la faute grave du mandataire .

Par déclaration au greffe de la cour d'appel du 12 février 2014, M. GRUSZCZYNSKI a relevé appel de cette décision.

### ***PRÉTENTIONS ET MOYENS DES PARTIES***

Selon écritures du 1er septembre 2014, M. Thomas GRUSZCZYNSKI demande à la cour de confirmer le jugement entrepris en ce qu'il a débouté M. Joël CAILTEAU de sa demande de perte d'indemnité de clientèle, d'infirmier cette décision pour le surplus et, vu la loi n° 91 ' 593 du 25 juin 1991 sur les agents commerciaux et les articles L 134 ' 1 et suivants du code de commerce, de débouter ce dernier de toutes ses demandes en constatant la faute grave qui lui est imputable et de le condamner à lui payer une somme de 3000 euros au titre des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile.

M. GRUSZCZYNSKI reproche à M.CAILTEAU des erreurs et une désorganisation

manifeste dans l'agencement de ses activités qui ont engendré selon lui diverses défaillances : clients mécontents, commandes incomplètes, travaux non achevés, remise tardive des acomptes des clients, erreurs graves et récurrentes lors de la prise de mesures sur les chantiers, non remise de l'attestation d'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux malgré de multiples sollicitations.

Sa faute grave résultant des manquements suffisamment sérieux relevés à son encontre , entraîne pour lui la perte de son droit à indemnité.

L'appelant soutient en premier lieu que l'intimé n'apporte pas la preuve de son droit à commission. En effet selon lui l'agent commercial ne peut se contenter de produire aux débats des factures de commissions qui ne peuvent servir de preuve car il ne peut se pré-constituer une preuve à lui-même. Il indique que les commissions sont calculées différemment selon les produits et que M.CAILTEAU ne prouve pas la véracité de ces calculs en produisant les catalogues qui lui ont servis pour calculer le montant de ses commissions.

M. GRUSZCZYNSKI conteste en second lieu le montant des commissions réclamées d'un total de 40'832,96 euros. Il soutient après avoir repris les calculs des commissions que le montant de ceux-ci calculés conformément au contrat et de 11'504,32 euros.

Il critique en outre les factures produites par M.CAILTEAU lesquelles ne l'engageraient pas lorsqu'elles portent le nom de l'entreprise IPROFIL alors que lui-même exerce sous l'enseigne LOGODESIGN et ne pourrait pas valoir preuve lorsqu'elles ont été émises sous ce dernier nom mais par M.CAILTEAU lui-même et non par l'entreprise LOGODESIGN.

M. GRUSZCZYNSKI fait encore valoir que M.CAILTEAU produit des factures concernant des clients qui n'ont pas traité avec l'entreprise LOGODESIGN par son intermédiaire comme en attestent selon lui les déclarations écrites des clients concernés. De même son droit à commission n'est pas acquis pour les factures de clients qui n'ont pas acquitté leur dette.

Par conclusions en date du 7 juillet 2014, M. Joël CAILTEAU demande à la cour de rejeter l'appel, de recevoir son appel incident et de condamner M. Thomas GRUSZCZYNSKI à lui payer les sommes suivantes :

' 43'849,03 euros à titre d'indemnité résultant de la perte de ses commissions jusqu'au terme fixé par le contrat avec intérêts au taux légal à compter du 23 décembre 2008, date de la rupture effective du contrat,

' 25'000 euros à titre d'indemnité de clientèle avec intérêts au taux légal à compter du 23 décembre 2008, date de la rupture effective du contrat,

' 5000 euros en application des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile.

Il conclut pour le surplus à la confirmation du jugement.

Au soutien de ses prétentions, m. CAILTEAU fait pour l'essentiel valoir que:

' M.GRUSZCZYNSKI n'apporte pas la preuve des griefs constitutifs des fautes graves qu'il invoque pour justifier la rupture anticipée du contrat.

' Son droit à rémunération au titre des commissions est conforté par les attestations qu'il verse aux débats.

' La validité des documents produits par l'appelant pour étayer son argumentation relative à l'absence d'intervention de M. CAILTEAU pour certaines commandes, est contestée dans la mesure où les clients qui ont signé ces documents attestent qu'ils ont été trompés par la présentation qui leur en a été faite.

' Il appartient au mandant qui conteste le droit commission sur des factures impayées , de verser aux débats les documents et pièces comptables justifiant du non paiement des factures et des démarches accomplies par lui pour en obtenir le paiement.

' Il appartient au mandant d'établir que les commandes à partir desquelles le mandataire a effectué le décompte de ses commissions ne sont pas issues de l'activité de mandataire en application a contrario des dispositions de l'article L 134 ' 6 du code de commerce.

' Le mandant est tenu de mettre à la disposition de l'agent commercial toutes informations nécessaires y compris des extraits de livres comptables pour vérifier le montant de ses commissions . Cette production permettra de confirmer le bien-fondé de la facturation de commissions.

' Si certains devis ou bons le commande comportent l'en-tête IDEAL PROFIT, ils correspondent à des clients qu'il possédait en portefeuille dans le cadre de son activité antérieure et qu'il a apportés à M.GRUSZCZYNSKI.

' La somme de 43'849,03 euros sollicitée à titre d'indemnité résultant de la perte de commissions jusqu'au terme fixé par le contrat correspond aux commissions qu'il pouvait légitimement espérer percevoir au titre des 189 jours qui restaient à courir entre la date de rupture effective, le 23 décembre 2008 et celles de la fin du contrat, le 30 juin 2009. La base de calcul retenue est le montant des commissions qui lui sont dues pour la période d'exécution du contrat entre le 1er juillet 2008 et le 23 décembre 2008.

' La somme de 25'000 euros est réclamée à titre d'indemnité de clientèle.

L'ordonnance de clôture a été rendue le 2 février 2015.

## **MOTIFS DE LA DÉCISION**

### **Sur les arriérés de commissions**

M. Joël CAILTEAU a établi le 10 décembre 2008 deux factures de ses commissions, l'une d'un montant de 20'662,57 euros TTC, la facture n° 2 étant d'un montant de 20'170,39 euros TTC, soit un montant total de commissions de 40 832,96 euros TTC.

Selon l'article 5 du contrat d'agence commerciale du 31 juillet 2008, la commission de l'agent commercial est calculée, en ce qui concerne la vente aux particuliers, en fonction de la différence du prix d'achat de l'agent et du prix de vente, et pour ce qui est de la vente pour les professionnels, de 5 % du chiffre d'affaire annuel.

Le décompte de M. CAILTEAU est contesté par M.GRUSZCZYNSKI au motif que les bases de calcul sont erronées dans la mesure où l'agent commercial ne mentionne pas les montants réels des prix d'achat et ne produit pas les catalogues correspondants.

M. GRUSZCZYNSKI fournit un nouveau décompte détaillé à partir des factures produites par M.CAILTEAU portant référence aux catalogues de vente dont il ressort que les commissions dues sur les ventes réalisées ne sont que de 5731,71 euros hors-taxes pour la facture n° 1 et de 5772,61 euros hors-taxes pour la facture n° 2, soit un montant total de

11'504,32 euros hors-taxes, soit 13 759,16 euros TTC ( tva 19,6 % = 2254,84 ).

Le décompte de M.GRUSZCZYNSKI qui s'appuie sur des prix catalogue détaillés et qui ne fait pas l'objet de critiques circonstanciées et fondées de la part de M.CAILTEAU , sera validé par la cour qui retient en conséquence que l'appelant reste redevable de la somme de 13'759,16 euros à M.CAILTEAU.

L'argumentation qui se fonde sur le fait que certaines des ventes pour lesquelles l'agent commercial demande une commission n'auraient pas été réalisées par son intermédiaire n'est pas pertinente, puisque l'article 5 du contrat d'agence commerciale stipule que les factures correspondant à des commandes émanant du secteur ou de la clientèle réservée à l'agent donnent droit à commission, ce dont il résulte que son droit à commission n'est pas subordonné à son intervention personnelle.

Le droit à commission ne peut s'éteindre que s'il est établi que le contrat entre le client et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant . En l'espèce M.GRUSZCZYNSKI n'établit pas que certaines des factures n'auraient pas été réglées comme il l'allègue.

La forme des factures n'est pas déterminante au regard du droit à commission de sorte que le fait que M. CAILTEAU ait émis des factures sous l'enseigne LOGODESIGN qui est la dénomination commerciale de l'activité de M.GRUSZCZYNSKI est sans emport sur la solution du litige.

En conséquence le jugement sera réformé et M.GRUSZCZYNSKI sera condamné à verser à M. CAILTEAU la somme de 13'759,16 euros au titre des commissions restant dues.

### **Sur les indemnités réclamées suite à la rupture unilatérale du contrat d'agence commerciale**

La cessation du contrat d'agent commercial à durée déterminée donne droit à réparation du préjudice résultant de la perte pour l'avenir des revenus tirés de l'exploitation de la clientèle commune, tandis que le caractère anticipé de cette cessation donne droit à réparation du préjudice résultant de la perte de commissions jusqu'à la date conventionnellement prévue.

L'article 17 de la directive n° 86/653 du Conseil des communautés européennes du 18 décembre 1986 a laissé le choix aux États membres d'assurer à l'agent commercial, après cessation du contrat, soit une indemnité calculée au regard de la clientèle qu'il a apportée ou développée, soit une indemnité réparant le préjudice que lui cause la cessation de ses relations avec le commettant. L'article L. 134-12 du code de commerce, pris en application de l'article 17 de la directive, prévoit qu'en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

La demande de versement d'une indemnité de clientèle formulée par M. CAILTEAU n'a donc aucun fondement légal. De plus, s'il y a lieu de requalifier sa demande d'indemnité de clientèle en demande d'indemnité compensatrice de l'article L. 134-12 du code de commerce, M. CAILTEAU est déchu de son droit à cette indemnité par application des dispositions du second alinéa de ce texte puisqu'il n'est pas contesté qu'il n'a pas notifié à M.GRUSZCZYNSKI dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entendait faire valoir ses droits à cet égard.

Sa demande d'indemnité pour pertes de commissions durant la période restant à courir sur la durée du contrat à durée déterminée venant à échéance au 30 juin 2009 mais rompu le 23 décembre 2008, ne peut être accueillie que pour autant que la rupture unilatérale du contrat

par le mandant n'était pas justifiée par la faute grave commise par l'agent commercial.

La faute grave est celle qui porte atteinte à la finalité du mandat et rend impossible le maintien du lien contractuel notamment parce que le mandant a manqué à une obligation essentielle découlant du contrat .

En l'espèce M.GRUSZCZYNSKI a notifié la rupture pour faute grave du contrat d'agence commerciale à M.CAILTEAU avec effet au 23 décembre 2008 par lettre recommandée avec accusé de réception du 23 septembre 2008 en reprochant à ce dernier les fautes suivantes : « clients mécontents ' commandes incomplètes ' travail non achevé ' remise tardive des acomptes des clients entraînant un retard dans la commande du matériel ' erreurs graves et récurrentes lors de la prise de mesures sur les chantiers entraînant par la suite des retards considérables de pose chez les clients, ainsi que des dépenses supplémentaires pour la société LOGODESIGN ' la société LOGODESIGN n'a jamais reçu de document s'agissant de votre immatriculation au registre spécial des agents commerciaux. ».

En prolongeant jusqu'au 23 décembre 2008 les relations contractuelles pour des fautes constatées le 23 septembre 2008, M.GRUSZCZYNSKI ne peut valablement invoquer que ces fautes rendaient impossible le maintien du lien contractuel de sorte qu'à supposer avérés les griefs invoqués dans la lettre de résiliation du contrat d'agence commerciale, les manquements imputés à l'agent commercial ne pourraient revêtir le caractère de faute grave. En d'autres termes, en notifiant à M. CAILTEAU le 23 septembre 2008 que le contrat s'achèvera le 23 décembre 2008, M.GRUSZCZYNSKI a implicitement reconnu que les relations contractuelles pouvaient se prolonger jusqu'à ce terme de sorte qu'il ne peut en même temps soutenir que l'agent commercial avait commis une faute grave rendant intolérable le maintien du lien contractuel et supposant par conséquent la rupture immédiate du contrat.

La rupture unilatérale imputable à M.GRUSZCZYNSKI n'étant pas justifiée, il lui appartiendra d'indemniser M.CAILTEAU pour le manque à gagner au titre des commissions qu'il aurait pu percevoir durant la période du 23 décembre 2008, date de la rupture du contrat d'agence commerciale, au 30 juin 2009, terme convenu du contrat.

Le droit à commission de M. CAILTEAU pour les 176 jours pendant lesquels le contrat a été exécuté est de 13759,16 euros. Son préjudice au titre de son manque à gagner sur les 189 jours restant à courir jusqu'à l'échéance du contrat sera compensé par l'allocation de la somme de 14 775,46 euros ( [13 759,16/176] x 189 ).

## **PAR CES MOTIFS**

**LA COUR**, statuant publiquement par arrêt contradictoire prononcé par mise à disposition au greffe,

- infirme le jugement déféré,

et statuant à nouveau

- condamne M. Thomas GRUSZCZYNSKI à payer à M. Joël CAILTEAU la somme de 13759,16 euros au titre de ses commissions, avec intérêts au taux légal à compter du 23 mars 2009, date de la requête en injonction de payer,

- condamne M. Thomas GRUSZCZYNSKI à payer à M. Joël CAILTEAU la somme de 14 775,46 euros à titre de dommages-intérêts avec intérêts au taux légal à compter du présent arrêt,

- rejette la demande de M.CAILTEAU de versement d'une indemnité de clientèle,
- condamne M. Thomas GRUSZCZYNSKI à payer à M. Joël CAILTEAU la somme de 3000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile,
- rejette la demande de M.GRUSZCZYNSKI fondée sur ce texte,
- condamne M. Thomas GRUSZCZYNSKI au paiement des dépens d'appel.

Le présent arrêt a été prononcé par sa mise à disposition publique le 26 Mai 2015, par Madame STAECHÉLE, Conseiller maintenu en activité, assistée de Monsieur DI LORENZO, Greffier, et signé par eux.