

## Lettre

### Vente de crêpes bretonnes à l'international : l'agent commercial doit prendre sa part !

CA Rennes 1<sup>er</sup>/10/2024, Crêperie Colas / Paris Berlin Agentur, n° 23/02788

---

**Faits.** Le mandant, spécialisé dans la fabrication artisanale de crêpes, galettes et pâtisseries bretonnes confie le développement de nouveaux marchés export à un agent commercial. En contrepartie, l'agent perçoit une rémunération forfaitaire mensuelle, une commission sur les ventes ainsi que le remboursement de ses frais kilométriques. Après six mois de relations, l'agent dénonce sans motif le contrat précisant que ce dernier se terminera à l'issue d'un préavis de trois mois. Quelques semaines après, l'agent sollicite le règlement des rémunérations mensuelles impayées pendant le préavis ainsi que l'indemnité légale de fin de contrat. En l'absence d'issue amiable, celui-ci obtient une ordonnance d'injonction de payer, injonction à laquelle le mandant s'oppose.

**Problème 1.** L'agent soutient que, même s'il a dénoncé le contrat, la rupture est imputable au mandant dès lors que ce dernier ne lui a pas permis d'exécuter son mandat. Les fautes du mandant seraient en effet les suivantes : absence de communication de données relatives au marché, aux clients ; absence de site internet actualisé pour ce type de territoire ; absence de documentation commerciale dans la langue du pays cible. Défaillances qui l'auraient obligé à aller au-delà de sa mission et à prendre de nombreuses initiatives dépassant sa mission. L'indemnité légale de fin de contrat serait donc due. De son côté, le mandant considère au contraire qu'il s'agit de missions incombant à l'agent export.

**Solution.** Pour écarter la demande d'indemnité, la Cour relève que le contrat prévoyait expressément, à la charge de l'agent, le développement de nouveaux clients sur ces territoires. Dès lors, ce dernier « *ne peut donc se plaindre de l'absence de clients qu'elle devait justement rechercher* ». Il en va également des tarifs et produits qui lui avaient été transmis à la signature du contrat. En revanche, comme l'avait relevé l'agent, le site Internet n'était pas assez « *attractif pour la clientèle internationale* » ce qui l'avait obligé à prendre les initiatives pour améliorer la présentation des produits. Malgré ce, « *connaissant les habitudes de consommation des territoires concédés et leurs exigences, l'agent était la plus indiquée et compétente pour faciliter son propre travail auprès des clients potentiels. C'est en raison de son expérience à l'étranger que les parties ont régularisé un contrat d'agence commerciale* ». Ce d'autant, qu'avant de régulariser le contrat d'agent, les parties avaient échangé pendant plusieurs mois : « *l'agent était donc informé de la nécessaire mise à jour et de l'adaptation de la documentation commerciale ; l'agent avait donc la faculté de refuser de s'engager* ».

Observations – L'obligation de mettre l'agent en mesure d'exécuter son contrat découle de l'obligation légale de loyauté et de l'intérêt commun qui préside aux relations (art. L134-4 c.com). La documentation utile relative aux produits ainsi que les informations nécessaires doivent ainsi être mises à disposition de l'agent par le mandant (Article R. 134-2). A priori, l'argumentaire de l'agent commercial, dénonçant l'absence de site internet et de documentation commerciale adaptés aux ventes internationales, paraissait efficace. Mais c'était omettre : les termes du contrat, la période qui avait précédé ce dernier et qui avait permis à l'agent de prendre connaissance de l'ampleur de la tâche, le contenu des échanges entre les parties. Le mandant n'avait en effet pas connaissance des territoires contractuels confiés, ne disposait pas de la documentation commerciale adaptée et avait donc besoin de l'assistance de l'agent pour adapter ses outils de promotion commerciale.

Sans procéder à l'analyse de chacun des reproches formulés, certains signaux (plus ou moins faibles), auraient pu permettre à la Cour d'écarter plus rapidement les demandes de l'agent : celui-ci n'avait en effet formulé aucun reproche pendant la durée des relations ; le courrier de rupture n'y faisait pas

davantage référence ; par deux courriels postérieurs à la rupture, l'agent avait expliqué l'échec des ventes sur son territoire par la spécificité des marchés concernés. De même la rémunération mensuelle forfaitaire qui avait été accordée vise généralement en pratique à permettre à l'agent export de faire connaître le produit et développer ce territoire vierge tout en bénéficiant d'un revenu minimum pendant cette phase d'adaptation de la stratégie commerciale et de pénétration du marché.

Rémunération forfaitaire qui ici n'a pas été réglée par le mandant pendant la durée du préavis – au motif qu'aucune prestation n'a été réalisée par l'agent – et à laquelle il est condamné. L'agent démontrait en effet avoir essayé à plusieurs reprises sans succès de fixer des rendez-vous de travail avec lui.

Les mandants retiendront de cette décision l'utilité de préciser au sein des contrats d'agents export : leur degré de connaissance du territoire confié (clients, réglementation, tarifs par exemples), l'état de la documentation commerciale existante, les missions et rôles de l'agent au regard de l'adaptation de la stratégie et de la documentation commerciale.

Quant à la rémunération forfaitaire mensuelle, elle peut être contractuellement adaptée et évolutive. D'abord limitée dans le temps nécessaire à cette période d'adaptation et de pénétration du marché. Ensuite, conditionnée à des missions différenciées selon les phases du contrat. Par exemple, pendant la phase de préavis – et à la différence l'accompagnement et de la prospection habituelle – cette rémunération forfaitaire pourrait être justifiée par la réalisation de tâches telles notamment : l'établissement d'un rapport sur les actions en cours et celles à réaliser, l'état du marché ; la participation à des rendez-vous clients communs avec le mandant et/ou le nouveau commercial désigné ; l'accompagnement aux démarches administratives liées aux autorisations/licences de vente des produits sur ces territoires.

Ainsi, telles certaines crêpes, la version contractuelle proposée sera complète !

**A. Louvet**