

1 octobre 2020
Cour d'appel de Paris
RG n° 15/15954

Pôle 5 - Chambre 5

Texte de la décision

Entête

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

COUR D'APPEL DE PARIS

Pôle 5 - Chambre 5

ARRÊT DU 1er OCTOBRE 2020

(n°, 14 pages)

Numéro d'inscription au répertoire général : N° RG 15/15954 - N° Portalis 35L7-V-B67-BW3YA

Décision déferée à la cour : jugement du 07 mai 2015 -tribunal de commerce de PARIS - RG n° 2013050583

APPELANTES

SOCIÉTÉ [X] SYSTEMS INC, société de droit américain

Ayant son siège social [Adresse 1]

[Adresse 1] USA

Prise en la personne de ses représentants légaux domiciliés en cette qualité audit siège

Représentée par Me Jean-Michel GONDINET, avocat au barreau de PARIS, toque : P0544

SOCIÉTÉ [X] INTERNATIONAL GMBH, société de droit allemand

Ayant son siège social [Adresse 4]

[Localité 3] (ALLEMAGNE)

Prise en la personne de ses représentants légaux domiciliés en cette qualité audit siège

Représentée par Me Jean-Michel GONDINET, avocat au barreau de PARIS, toque : P0544

INTIMÉES

SARL MTC [Localité 6]

Ayant son siège social [Adresse 2]

[Localité 6]

N° SIRET : 443 139 027

Prise en la personne de ses représentants légaux domiciliés en cette qualité audit siège

Représentée par Me Frédéric BURET, avocat au barreau de PARIS, toque : D1998

SOCIÉTÉ SMXL, société de droit luxembourgeois

Ayant son siège social [Adresse 5]

[Adresse 5] LUXEMBOURG

Prise en la personne de ses représentants légaux domiciliés en cette qualité audit siège

Représentée par Me Frédéric BURET, avocat au barreau de PARIS, toque : D1998

COMPOSITION DE LA COUR :

En application :

- de l'article 4 de la loi n° 2020-290 du 23 mars 2020 d'urgence pour faire face à l'épidémie de covid-19 ;

- de l'ordonnance n° 2020-304 du 25 mars 2020 portant adaptation des règles applicables aux juridictions de l'ordre judiciaire statuant en matière non pénale et aux contrats de syndic de copropriété, notamment ses articles 1er et 8 ;

- de l'ordonnance n° 2020-306 du 25 mars 2020 modifiée relative à la prorogation des délais échus pendant la période d'urgence sanitaire et à l'adaptation des procédures pendant cette même période ;

L'affaire a été retenue selon la procédure sans audience, les avocats y ayant consenti expressément ou ne s'y étant pas opposés dans le délai de 15 jours de la proposition qui leur a été faite de recourir à cette procédure ;

La cour composée comme suit en a délibéré :

Mme Marie-Annick PRIGENT, présidente de chambre

Mme Christine SOUDRY, conseillère

Mme Camille LIGNIERES, conseillère chargée du rapport

ARRÊT :

- contradictoire

- par mise à disposition de l'arrêt au greffe de la cour, les parties en ayant été préalablement avisées dans les conditions prévues au deuxième alinéa de l'article 450 du code de procédure civile.

- signé par Mme Marie-Annick PRIGENT, présidente de chambre et par Mme Hortense VITELA-GASPAR, greffière à laquelle la minute de la décision a été remise par le magistrat signataire.

Exposé du litige

FAITS ET PROCÉDURE :

La société MTC [Localité 6], immatriculée au registre des agents commerciaux du greffe du tribunal de commerce de Paris, est une société qui exerce notamment une activité de conseil, de courtage, et de représentation. Elle est dirigée par M. [N] [G].

La société SMXL, de droit luxembourgeois, est également une société dirigée par M. [N] [G].

La société [X] Systems Inc. est une société américaine spécialisée dans la technologie de communication via Bluetooth. Elle est la société mère du Groupe [X] dirigé par M. [B] [E].

La société [X] International GmbH est la filiale allemande du groupe créée en novembre 2010, elle est aujourd'hui en liquidation amiable et représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E].

Par courriel en date du 28 juin 2006, M. [B] [E] a proposé à M. [N] [G] d'organiser une coopération en vue de développer la vente en Europe d'oreillettes et de kits moto de [X].

Le 31 décembre 2011, la société [X] Systems a informé M. [G] d'une baisse du taux de commission à hauteur de 1,5%, à la place de 2%, à compter du 1er janvier 2012.

Par courriel du 19 janvier 2012, M. [G] a indiqué à la société [X] Systems que la baisse du taux de commission était inacceptable. En réponse, la société [X] Systems lui a notifié la rupture de leur relation au 1er mars 2012.

En se prévalant de commissions et frais impayés par les sociétés [X], la société MTC [Localité 6] et la société SMXL les ont fait assigner en référé devant le tribunal de commerce Paris, aux fins de solliciter le paiement de ces sommes. Par ordonnance rendue le 11 décembre 2012, le président du tribunal de commerce de Paris a dit n'y avoir lieu à référé.

Elles ont ensuite fait assigner au fond, par acte du 3 juin 2013, la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH devant le tribunal de commerce de Paris aux fins d'obtenir le paiement de diverses sommes, notamment au titre des indemnités de préavis et de cessation de leurs relations contractuelles.

Par jugement rendu le 7 mai 2015, le tribunal de commerce de Paris a :

-condamné la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH à verser in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL respectivement 170.000 euros à la SARL MTC [Localité 6] et 100.000 euros à la société SMXL à titre d'indemnité de cessation de leurs relations commerciales ;

-condamné la société [X] Systems Inc. à verser à la SARL MTC [Localité 6] la somme de 800 euros HT avec intérêt au taux légal majoré de cinq points à compter du 3 février 2012 ;

-condamné la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH à verser in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL la somme de 5.000 euros pour chacune au titre de l'article 700 du code de procédure civile et aux entiers dépens ;

-ordonné l'exécution provisoire avec constitution d'une caution ;

-débouté les parties de leurs demandes autres plus amples ou contraires ;

-condamné in solidum la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH aux dépens, dont ceux à recouvrer par le greffe, liquidés à la somme de 129,24 euros dont 21,32 euros de TVA.

Par déclaration du 22 juillet 2015, la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH ont interjeté un appel total.

Dans leurs dernières conclusions notifiées par RPVA le 26 février 2020, la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E], appelantes, demandent à la cour de :

Vu les articles 73 et 121 du code de procédure civile,

Vu l'article 1184 du code civil,

Vu les articles L.134-1 et L.134-13 du code de commerce,

Vu les pièces versées aux débats et notamment,

-infirmen le jugement rendu par le tribunal de commerce de Paris le 7 mai 2015 en ce qu'il a :

'condamné la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH à verser in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL respectivement 170.000 euros à la SARL MTC [Localité 6] et 100.000 euros à la société SMXL à titre d'indemnité de cessation de leurs relations contractuelles ;

'condamné la société [X] Systems Inc. à verser à la SARL MTC [Localité 6] la somme de 800 euros HT avec Intérêt au taux légal majoré de cinq points à compter du 3 février 2012 ;

'condamné la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH à verser in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL la somme de 5.000 euros pour chacune au titre de l'article 700 du code de procédure civile et aux entiers dépens ;

'ordonné l'exécution provisoire avec constitution d'une caution ;

' débouté les parties de leurs demandes autres plus amples ou contraires ;

'condamné in solidum la société [X] Systems Inc. et la société [X] Systems GmbH aux dépens, dont ceux à recouvrer par le greffe, liquidés à la somme de 129,24 euros dont 21,32 euros de TVA ;

Statuant à nouveau,

-constater la faute grave à l'origine de la rupture des relations avec les sociétés SMXL et MTC [Localité 6] ;

-dire inapplicable le statut des agents commerciaux à leur relation avec la société [X] Systems et la société [X] International ;

-constater que la rupture des relations avec les sociétés [X] Systems et [X] International résulte d'une initiative de la société MTC [Localité 6] et de la société SMXL ;

-constater la prescription des demandes de la société SMXL ;

En conséquence,

-rejeter les demandes présentées par les sociétés SMXL et MTC [Localité 6] au titre de l'indemnité de cessation de leurs relations contractuelles avec les sociétés [X] International et [X] Systems ;

Subsidairement,

-dire irrecevables comme prescrites les demandes de la société SMXL ;

A titre infiniment subsidiaire,

-dire que le montant de l'indemnité due à MTC [Localité 6] s'élève à 40.000 euros et constater l'absence de préjudice de SMXL ;

-rejeter les demandes de condamnations sollicitées par SMXL et MTC [Localité 6] au titre de l'absence de préavis et au titre de la facture n°12013103 ;

Reconventionnellement,

-condamner les sociétés MTC [Localité 6] et SMXL à payer aux sociétés [X] Systems et [X] International GmbH la somme de 993.500 euros en réparation du préjudice causé par l'arrêt des relations commerciales de ces dernières avec les sociétés Ascendeo France et Intervalle France ;

-condamner MTC [Localité 6] et SMXL à verser la somme de 20.000 euros à chacune des sociétés [X] Systems Inc et [X] International GmbH au titre de leurs frais irrépétibles ;

-condamner MTC [Localité 6] et SMXL aux entiers dépens.

Dans leurs dernières conclusions notifiées par RPVA le 19 décembre 2017, la société MTC [Localité 6] et la société SMXL, intimées, demandent à la cour de :

Vu les articles L.134-1 et suivants du code de commerce,

-confirmer le jugement en ce qu'il a bien déclaré recevables et bien fondées les demandes des sociétés MTC [Localité 6] et SMXL à l'encontre des sociétés [X] Systems Inc. et [X] International GmbH et condamné par principe la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH ;

Et statuant à nouveau :

-réformer le jugement dont appel en ce qu'il a exclu les sommes perçues au titre de l'activité logistique par les agents ;

-condamner la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH in solidum à verser aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL respectivement les sommes de 40.457,39 euros et 15.024,46 euros à titre d'indemnité de préavis ;

-condamner la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH in solidum à verser aux sociétés MTC [Localité

6] et SMXL respectivement les sommes de 323.659,13 euros et 120.195,70 euros à titre d'indemnité de cessation de leurs relations contractuelles à titre principal, ou à titre de mandataire de droit commun, à titre subsidiaire ;

-condamner la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH in solidum à verser aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL respectivement les sommes de 323.659,13 euros et 120.195,70 euros pour rupture abusive ;

Réformant la décision du premier juge,

-dire que l'intérêt légal sur l'ensemble de ces sommes est majoré de 5 points et court à compter du 3 février 2012, date à laquelle les agents ont notifié à leurs mandants qu'ils entendaient faire valoir leur droit, conformément à l'article L.134-12 du code de commerce ;

-condamner la société [X] Systems Inc. à verser à la société MTC [Localité 6] la somme de 800 euros HT à valoir sur les frais lui revenant et ce, avec intérêt au taux légal majoré de cinq points à compter de la mise en demeure du 3 février 2012 ;

-ordonner la capitalisation des intérêts dus depuis plus d'un an sur toutes les condamnations sollicitées ci-avant, à compter du 3 février 2012, conformément à l'article 1343-2 du code civil ;

-condamner la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH à restituer in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL les sommes engagées de 5.126,73 euros au titre des frais de l'exécution forcée du jugement de première instance notamment les frais d'huissier pour signifier les décisions, ainsi que les frais afférents à l'établissement et conservation de la seconde caution bancaire délivrée à MTC [Localité 6], les frais de signification du jugement dont appel et les frais de la saisie du 16 mars 2017 ;

-condamner la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH à verser in solidum aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL la somme de 60.000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile et aux entiers dépens dont recouvrement pour ce qui concerne l'appel, au profit de Me BURET avocat dans les conditions de l'article 699 du code de procédure civile et confirmer la condamnation prononcée en première instance en ce qui concerne l'article 700 du code de procédure civile et les dépens.

L'ordonnance de clôture a été prononcée le 12 mars 2020 .

La cour renvoie, pour un plus ample exposé des faits, prétentions et moyens des parties, à la décision déferée et aux écritures susvisées, en application des dispositions de l'article 455 du code de procédure civile.

Motivation

MOTIFS

Sur le statut d'agent commercial

Les sociétés [X] critiquent le jugement du tribunal de commerce en ce qu'il a qualifié la relation avec les sociétés de M. [G] de contrat d'agent commercial. Elles affirment l'absence d'autonomie des sociétés SMXL et MTC [Localité 6] sur les ventes des produits [X], en faisant valoir que M. [I], directeur commercial de la société [X] Systems Inc, était la référence de M. [G] auprès de qui ce dernier devait obtenir une validation préalable pour passer commande quant à la fixation des prix, la devise à utiliser, la quantité minimum de produits. Elles en déduisent que M. [G] étant dépourvu de tout pouvoir de négociation pour la vente des produits [X], ses sociétés SMXL et MTC [Localité 6] n'agissaient pas en qualité d'agent commercial. Elles ajoutent que s'agissant d'un secteur de niche (marché des oreillettes pour motos) les revendeurs spécialisés sont peu nombreux et que ses circuits de distribution résultent d'un contact direct avec la société [X] en Israël.

Les intimées demandent la confirmation du jugement de première instance qui a retenu l'existence d'un contrat d'agence commerciale entre les parties.

Sur ce ;

L'article L. 134-1 du code de commerce, qui transpose l'article 1 de la directive européenne n°86/653/CEE du 18 décembre 1986, dispose que : 'L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.

Ne relèvent pas des dispositions du présent chapitre les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières.'

Il est de principe que l'application du statut d'agent commercial ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties dans le contrat, ni de la dénomination qu'elles ont donné à leur convention, mais des conditions dans lesquelles l'activité est effectivement exercée. De même, l'inscription de l'intermédiaire au registre spécial des agents commerciaux n'est une condition ni suffisante, ni nécessaire à la reconnaissance de ce statut.

En effet, le pouvoir de négocier de l'agent commercial ne saurait se limiter à celui de baisser les tarifs et de modifier les conditions générales de vente du mandant, puisque ainsi que le soutiennent à juste titre les intimés, la négociation dont est chargé l'agent commercial s'entend de l'ensemble des démarches, discussions et rencontres organisées par lui en vue de trouver des prospects et de les inciter à conclure un contrat avec le mandant, étant rappelé que l'essence de sa mission est de rechercher et procurer à ce dernier des nouveaux clients et de les fidéliser, tout en étant libre de l'organisation de ses modalités de travail et sachant que la clientèle ainsi constituée sera commune aux deux parties, mandant et agent, lequel peut d'ailleurs être en charge d'autres mandats (sauf exclusivité contractuelle). Il est rappelé en outre que la qualité de mandataire indépendant de l'agent commercial s'entend tout à la fois de ce qu'il exerce à ses risques et se trouve libre et autonome s'agissant de son organisation de travail, ce qui le différencie du simple mandataire.

En l'espèce, il convient tout d'abord de relever que la société MTC est inscrite au registre spécial tenu par le greffe du tribunal de commerce comme agent commercial.

Il est également intéressant d'analyser le contenu de l'email du 28 juin 2006 (pièce 6 de MTC et 5 de [X]) qui marque le début de la relation commerciale avec [X] : M. [E] s'adresse à M. [G] pour lui proposer de développer en Europe ses produits [X] et lui parle d'une « coopération », ce qui induit un mandat d'intérêt commun, il le laisse libre de s'organiser comme il souhaite dans ce travail soit via sa société luxembourgeoise déjà existante, soit via une société nouvellement créée à cet effet, lui propose le remboursement des frais de location du bureau, du secrétariat et des déplacements ainsi que le paiement de son activité par commissions (au taux de 4% du chiffre d'affaires). Le dirigeant du groupe [X] indique seulement à M. [G] qu'il devra suivre les objectifs requis et notamment les prix minimum fixés par [X].

Il est démontré par les nombreuses factures de commissions pour les produits [X] et les divers échanges d'emails entre M. [G] et les prospects ou clients de produits [X] (pièces 44 à 51, 54 à 56, 58, 115, 212, 126 et 144) que, de 2006 à 2011, M. [G], via ses sociétés MTC et SMXL, a effectivement permis l'implantation des produits [X] sur plusieurs pays en l'Europe en procurant au groupe [X] de nouveaux clients et en les fidélisant.

M. [G] a ainsi développé des relations directes avec les dirigeants de sociétés européennes qui sont devenues les distributeurs principaux et pour certains exclusifs des produits [X] dans leur pays respectif tels que la société Tecnoglobe en France, comme cela ressort des échanges directs avec son dirigeant, M. [W], la société Garmin au Benelux, ou la société [J] en Allemagne et en Autriche que M. [G] a lui même démarchée dès 2008 au vu des emails en langue allemande prouvant les échanges directs et rencontres personnelles entre M. [G] et M. [P] [J] (pièce 155 des sociétés MTC et SMXL), ainsi que les négociations menées auprès de divers prospects devenus des clients de produits [X] tels que les sociétés Formar, Splashdesgn BV, Promoto, Loitz, Mats, MCA ou Mondial Motors.

Il est donc démontré, comme les premiers juges l'ont à bon droit relevé, que le volume des commandes de produits [X] en Europe passées par l'intermédiaire des sociétés de M. [G] résulte de l'activité que ce dernier a déployée dans la représentation des produits de son mandataire.

En outre, la large marge d'autonomie laissée à M. [G] par le groupe [X] depuis 2006 dans le développement commercial des produits [X] en Europe est reconnue en creux par M. [I], directeur commercial de [X], dans son email de novembre

2010 par lequel il annonce que la mission de M. [G] va, pour l'avenir, être mieux cadrée et recentrée sur les ventes (pièce 14 de [X]) : « The relationship between you and the company will be formalized and clearly defined in writing and all terms will be based on a service contract to be prepared soon; Your responsibilities will be redefined and reduced, in order to allow you full and undivided focus on sales. As a first step, the warehouse will be transferred from [Localité 6] to Germany within the few months ». (traduit par la cour : « la relation entre vous et la société sera formalisée et clairement définie par écrit et toutes les conditions seront établies par un contrat de services qui sera bientôt élaboré ; vos responsabilités seront redéfinies et réduites, afin de vous permettre pleinement et entièrement de vous concentrer sur les ventes. Dans une première étape, l'entrepôt sera transféré de [Localité 6] vers l'Allemagne dans quelques mois »).

La proposition concrète qui suivra sur les nouvelles conditions de la relation commerciale faite en décembre 2011 par le groupe [X] ne sera d'ailleurs jamais acceptée par M. [G] et aboutira à la rupture de leur relation.

Il ressort d'une autre pièce produite par les appelantes, l'échange par emails courant 2008 entre M. M. [I] et M. [G], que c'est bien ce dernier qui menait les négociations tant avec la société Garmin en Belgique qu'avec la société [J] pour la distribution des produits [X] sur l'Allemagne, même si M. [I] donnait un cadre de négociations pour les prix et devait valider la conclusion des accords. Ainsi, M. [I] écrit à M. [G] à propos de la négociation que ce dernier est en train de mener avec le distributeur [J] en Allemagne (pièce 8 de [X]) : « you can give the same price that you quoted for Garmin Belgium ». (Traduit par la cour : « vous pouvez donner les mêmes prix que vous aviez estimés pour Garmin Belgique »).

Les attestations produites par les appelantes émanant des dirigeants des deux principaux distributeurs actuels des produits [X] en France et en Allemagne, Tecnoglobe et [J], ne font que confirmer que c'est bien le directeur commercial du groupe [X] qui fixait le cadre des prix et validait l'accord final. (attestations en pièces 1 et 2 de [X])

Pour autant même si M. [G] ne disposait pas du pouvoir de faire varier de façon totalement autonome et indépendante les tarifs ou les conditions de vente du mandant, cela ne peut suffire à écarter le statut d'agent commercial, le mandant pouvant fixer un cadre de négociation concernant les prix, et l'agent garder le pouvoir de négociation.

Ainsi, dans son avis du 4 juin 2020, C-828/18, Trendsetteuse SARL c. DCA SARL, la CJUE a précisé qu'il n'était pas nécessaire pour une personne de disposer de la faculté de modifier les prix des marchandises dont elle assure la vente pour le compte du commettant pour être qualifiée d'agent commercial.

En l'espèce, le fait que le mandataire menait les discussions en direct sur la détermination des prix avec les clients et la proposition de vente de prestations et de produits dans le cadre du mandat permet de caractériser le statut d'agent commercial de ce dernier, même si le cadre de négociation nécessitait l'accord préalable du mandant.

Par conséquent, la décision de première instance doit être confirmée en ce qu'elle a jugé que les sociétés MTC et SMXL devaient bénéficier du statut d'agent commercial dans leur relation avec les sociétés du groupe [X].

Sur la prescription de la demande en paiement de l'indemnité de rupture de la part de la société SMLX

Les sociétés [X] soulèvent la prescription annuelle prévue par les dispositions de l'article L.134-12 al 2 du code de commerce concernant l'action en paiement de l'indemnité de rupture de la part de la société SMLX en faisant valoir que cette dernière n'avait reçu aucune commission en 2010 et que les échanges de M. [G] avec le groupe [X] ne mentionnaient pas en tête le nom de la société SMLX.

Les sociétés MTC et SMXL demandent la confirmation du jugement en ce qu'il a dit le moyen de la prescription inopérant.

Sur ce ;

L'article L.134-12 al 2 du code de commerce prévoit que 'l'agent commercial perd le droit à réparation du préjudice subi en cas de cessation de ses relations avec le mandant, 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 '.

La prescription annale commence à courir à compter de l'extinction effective des relations contractuelles et non à la date de la notification de la rupture par le mandant, c'est à dire à la date à laquelle il a été décidé que le contrat cesserait d'être exécuté.

La notification par le mandant n'est en outre soumise à aucun formalisme particulier.

En l'espèce, l'exécution du contrat d'agent commercial a cessé au 19 janvier 2012 lorsque le groupe [X] écrit pour « mettre un terme aux relations de travail ». (pièce 73 des sociétés MTC et SMXL)

Or, dès le 3 février 2012, M. [G] a écrit au groupe [X], en ces termes « en ma qualité de gérant des sociétés MTC et SMXL » (...) « je reste dans l'attente de votre proposition d'indemnisation pour le préjudice que je subis du fait de la rupture de mon contrat d'agent commercial ». (pièce 8 des sociétés MTC et SMXL)

Le moyen de la prescription sera donc rejeté, à l'instar de ce qu'ont décidé les 1ers juges.

Sur la faute grave privative du droit à l'indemnité compensatrice de rupture et l'imputabilité de la rupture

L'article L.134-4 du code de commerce dispose que les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties (alinéa 1) ; que les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information (alinéa 2) ; que l'agent

commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; et que le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat (alinéa 3).

L'article L.134-12 du même code, dont les dispositions sont d'ordre public, indique 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 ; qu'il perd toutefois 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 ; et que ses ayant droits bénéficient également du droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

Par ailleurs, l'article L.134-16 prévoit qu'est réputée non écrite toute clause ou convention dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions de l'article précité.

Il est de principe enfin que les parties peuvent licitement convenir à l'avance d'une indemnité de rupture, dès lors que celle-ci assure à tout le moins la réparation intégrale du préjudice subi par l'agent commercial.

L'article L.134-13 précise toutefois 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.

Il est admis que la faute grave, privative d'indemnité de rupture, se définit comme celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat et rend impossible le maintien du lien contractuel ; elle se distingue du simple manquement aux obligations contractuelles justifiant la rupture du contrat.

En l'espèce, les sociétés appelante allèguent d'une faute grave commise par M. [G] en ce que ce dernier avait pris l'initiative courant 2010 de s'opposer à la vente des produits [X] sur des plateformes de vente en ligne à prix discount qu'il estimait préjudiciable aux intérêts du groupe [X], et ce, sans en référer au préalable au responsable du groupe [X]. Elles arguent du fait que M. [G] avait reconnu son attitude fautive dans son email de mars 2010.

Néanmoins, l'attitude fautive qui est reprochée par le groupe [X] a fait l'objet d'un courrier d'avertissement de la part de M. [I] en date du 10 février 2010, ce dernier n'en a pourtant pas tiré comme conséquence que cette faute rendait impossible le maintien du lien contractuel puisqu'il indique même lui laisser une « dernière chance » et lui donne des missions futures notamment celles d'organiser la promotion des produits [X] aux foires de « Swiss moto » et de Dubaï.

(pièces 10 et 11 de [X])

Le groupe [X] propose à M. [G] en décembre 2011 un nouveau contrat de services, plus réduit au niveau géographique et recentré sur le secteur « Ventes » avec une réduction de son taux de commission.

La cause de la rupture intervenue en janvier 2012 consiste dans le refus de M. [G] d'accepter la proposition faite en décembre 2011 d'une réduction de son taux de commission qu'il juge injustifiée, et non pas dans une faute du mandataire qui datait de l'année 2010. D'ailleurs, la faute grave n'a nullement été invoquée par les sociétés [X] lors de la rupture de leur relation, mais seulement dans le cadre du présent litige. Or, le caractère tardif de l'allégation des manquements reprochés au mandataire pour justifier une réduction du taux de commission de la part du mandant lui fait perdre toute crédibilité, il en résulte que l'imputabilité de la rupture incombe en l'espèce au mandant et non pas au mandataire.

A défaut de prouver l'existence d'une faute grave telle que prévue à l'alinéa 1 de l'article L.134-13 du code de commerce, l'indemnité compensatrice de la rupture du fait du mandataire est due à l'agent commercial.

Sur le quantum de l'indemnité de rupture :

Les sociétés MTC et SMXL souhaitent l'infirmer sur le quantum de l'indemnité allouée en faisant valoir que les juges de première instance ont déduit à tort les remboursements de frais logistiques, qu'au vu de toutes les rémunérations perçues et non contestées dans le cadre du contrat d'agence commerciale en 2010 et 2011, l'indemnité de 323.659,13 euros est due à MTC et l'indemnité de 120.195,70 euros est due à SMXL.

Les sociétés [X] répliquent que les commissions étaient facturées alternativement aux deux sociétés de M. [G], qu'aucune commission n'a été facturée en 2011 par la société SMXL, et critiquent le jugement qui a alloué à chacune des sociétés l'équivalent d'une année de rémunération et s'est abstenu d'effectuer la moyenne des commissions perçues annuellement par chacune des sociétés. Elles ajoutent que ne doivent être pris en compte que les commissions perçues par MTC sur le chiffre d'affaires réalisé avec Garmin, [J], Tecnoglobe et Pro-Moto, et fait remarquer que l'intégralité des frais de locaux, de déplacement de personnel étaient intégralement remboursés par [X], et estime que l'indemnité de rupture devrait se limiter tout plus à 40.000 euros.

Sur ce ,

L'indemnité de rupture est destinée à réparer le préjudice subi par l'agent du fait de la perte pour l'avenir des revenus tirés de l'exploitation de la clientèle commune. Son quantum n'étant pas réglé, il convient de fixer son montant en fonction des circonstances spécifiques de la cause, même s'il existe un usage reconnu qui consiste à accorder l'équivalent de deux années de commissions, lequel usage ne lie cependant pas la cour.

Or, en l'espèce, compte tenu de la durée de la mission d'agence commerciale de 2006 à 2011 soit cinq années et de l'importance des prospections réalisées pour le compte de [X] qui est reconnue par le directeur commercial de [X] dans un email du 10 février 2010 soulignant la « performance professionnelle » (professional performance) de M. [G] durant leur relation commerciale, il n'existe pas de raison de s'écarter de cet usage.

Le préjudice a donc été justement évalué par le tribunal de commerce aux deux dernières années de commissions, cette indemnisation compensant la perte de clientèle pour sociétés MTC et SMXL.

Les premiers juges ont également à bon droit retenu les seules commissions fixes ou variables et déduit les sommes mentionnées aux postes « services logistiques » correspondant aux remboursements de frais professionnels (location de local, secrétariat et déplacements).

Sur la base des tableaux récapitulatifs par année établis par l'intimée faisant apparaître pour les années 2010 et 2011 les sommes perçues de [X] par les sociétés MTC et SMXL, et alors que ces chiffres ne sont pas contestés de façon pertinente par les appelantes et sont en outre confortés par la production des factures correspondantes émises par les sociétés MTC et SMXL à l'adresse des sociétés [X], et d'extraits de relevés bancaires de comptes des sociétés MTC et SMXL (pièces 242 à 244 MTC et SMXL), il convient de fixer les indemnités dues, en prenant en compte les deux dernières années de commissions fixes ou variables mentionnées aux postes « commissions », « rémunérations » ou « fees et bonus » de la manière suivante :

-pour la société MTC en 2010 : total de 88.246,22 euros, duquel il convient de déduire 16.258,91 euros de « services logistiques », soit un solde à retenir de 71.987,31 euros de commissions et rémunérations perçues de [X];

-pour la société MTC en 2011: total de 235.412,91, duquel il convient de déduire 18.965,52 de « services logistiques » et 11.637,65 euros de facture de commission au 31-01-12 non perçue, soit un total à retenir de 204.809,74 euros de commissions et rémunérations perçues de [X].

Ainsi, l'indemnité de rupture due à la société de MTC doit être fixée à la somme de 276.797 euros.

-pour la société SMLX en 2010 : 120.195,70 euros correspondant au total des « fees » et « bonus » perçus de [X],

-pour la société SMLX en 2011 : 0.

Ainsi, l'indemnité de rupture due à la société SMLX doit être fixée à la somme de 120.195,70 euros.

Par conséquent, la décision du tribunal de commerce sera infirmée sur le quantum de l'indemnité compensatrice due par les sociétés [X] aux sociétés MTC et SMXL.

Ces sommes correspondant à une indemnisation fixée par le juge porteront intérêts au taux légal à compter de la présente décision, et non pas à un taux majoré de 5 points à compter de la notification de la demande au mandant comme cela a été demandé par les appelantes. La capitalisation des intérêts conformément aux dispositions de l'article 1343-2 du code civil est de droit lorsqu'elle est réclamée.

Sur l'indemnité compensatrice de préavis

Les sociétés MTC et SMXL sollicitent en outre le paiement d'une indemnité de préavis pour chacune d'elles et critiquent le jugement qui les a déboutées de ce chef de demande en soutenant qu' une indemnité compensatrice de l'absence de préavis est pourtant bien due aux agents lorsque c'est le comportement des mandants qui ne leur a laissé le choix que de refuser d'exécuter le préavis.

Les sociétés [X] demandent la confirmation du jugement qui a rejeté ce chef de demande.

Sur ce ;

Il ressort de la lecture des échanges entre les parties lors de la rupture (pièces 72 et 73 des sociétés MTC et SMXL) que les sociétés MTC et SMXL ne peuvent légitimement invoquer l'impossibilité d'exécuter le préavis alors que les sociétés [X] ont d'abord proposé de discuter des modalités de la fin de leur relation, puis ont notifié le 19 janvier 2012 la rupture à effet au 1er mars 2012, et que c'est M. [G] qui a expressément refusé d'exécuter un préavis en indiquant « je vais stopper le plus vite possible » (« I will stop as soon as possible »). Or, il n'est nullement démontré en l'espèce le fait que le mandataire était dans une situation qui rendait impossible pour lui l'exécution d'un préavis.

Le jugement sera donc également confirmé sur ce point dans son rejet de la demande de paiement d'indemnité de préavis.

Sur le reliquat de frais de 800 euros

Cette facture de 800 euros correspond aux frais de stockage des produits [X] engagés par les sociétés MTC et SMXL en exécution du contrat d'agence commerciale. La facture n°12.013103 émise par les sociétés MTC et SMXL est produite (pièce 18 des sociétés MTC et SMXL). Il est constant que la facture litigieuse n'a pas été payée par les sociétés [X], lesquelles n'expliquent pas de manière pertinente pourquoi elles n'ont pas à prendre en charge le remboursement de

ces « frais logistiques » comme cela a toujours été fait dans le cadre de la relation commerciale instituée entre les parties depuis 2006.

Le jugement sera confirmé sur ce point.

Sur la demande reconventionnelle des sociétés [X] en dommages et intérêts sur le fondement de la responsabilité contractuelle

Vu l'ancien article 1147 du code civil dans sa version applicable aux faits de l'espèce,

Les sociétés [X] forment cette demande reconventionnelle pour la première fois en cause d'appel en arguant du fait qu'elles ont subi un préjudice causé par la rupture des approvisionnements des sociétés Ascendo France et Intervalle France du fait que M. [G] a pris l'initiative de provoquer l'arrêt des ventes à ces deux distributeurs, sans instruction des responsables du groupe [X].

A l'appui de leur demande en paiement de la somme de 993.500 euros de dommages et intérêts, les sociétés [X] versent aux débats une attestation de cabinet comptable sur le chiffre d'affaires réalisé avec Ascendo et Intervalle (pièce 39 de les sociétés [X]) et affirment que la perte des distributeurs Ascendo et Intervalle sur le marché français est due à l'initiative de M. [G].

Cependant, il ressort des explications et échanges produits entre les parties que M. [I] avait donné comme instruction à M. [G] de s'assurer que ces distributeurs ne fassent pas du « dumping » dans leurs ventes en ligne, et que ce dernier lui a répondu que les ventes Ascendo ont été complètement stoppées pour éviter de nouveaux sujets de dumping sur les prix sur le web.

Il en ressort aussi que l'objectif du mandataire était de ne pas perdre son distributeur principal des produits [X] en France, c'est à dire la société Tecnoglobe et qu'il a d'ailleurs confié à ce dernier le canal de distribution en ligne via la boutique « Magie Casque ».

Même s' il est constant que M. [G] aurait dû attendre l'aval préalable des responsables [X], néanmoins, il n'est absolument pas démontré que ce choix stratégique commercial a été préjudiciable aux intérêts des sociétés [X] sur le marché français.

Par conséquent, les sociétés [X] seront déboutées de leur demande reconventionnelle.

Sur les frais et dépens

Le jugement du tribunal de commerce sera confirmé dans sa décision sur les frais et dépens de première instance.

Les sociétés [X], succombant au principal dans leur appel, supporteront in solidum les entiers dépens et participeront en outre à hauteur de la somme de 6.000 euros à chacune des sociétés intimées aux frais irrépétibles que les sociétés MTC et SMXL ont dû engager dans le cadre de cet appel.

Enfin, il n'est pas justifié des frais d'exécution forcée de la décision de première instance invoqués par les sociétés MTC et SMXL, autres que les frais de signification qui sont compris dans les dépens ou ceux déjà inclus dans les frais de l'acte de saisie-attribution qui sont mis à la charge des sociétés [X].

Dispositif

PAR CES MOTIFS

La cour,

Statuant publiquement et contradictoirement,

CONFIRME le jugement entrepris dans toutes ses dispositions, excepté sur le quantum de l'indemnité compensatrice due aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL,

Statuant à nouveau de ce chef infirmé,

CONDAMNE in solidum la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E] à payer à la société MTC [Localité 6] la somme de 204.809,74 euros et à la société SMXL la somme de 120.195,70 euros au titre de l'indemnisation compensatrice de rupture prévue à l'article L.134-12 alinéa 1er du code de commerce, outre intérêts au taux légal à compter de la présente décision,

ORDONNE la capitalisation des intérêts conformément aux dispositions de l'article 1343-2 du code civil,

Y ajoutant,

DÉBOUTE la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E] de leur demande reconventionnelle tendant au paiement de dommages et intérêts sur le fondement de la responsabilité contractuelle,

CONDAMNE in solidum la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E] à payer aux sociétés MTC [Localité 6] et SMXL la somme de 6.000 euros à chacune, en application de l'article 700 du code de procédure civile,

CONDAMNE in solidum la société [X] Systems Inc. et la société [X] International GmbH représentée par son liquidateur amiable M. [B] [E] aux entiers dépens de l'appel.

[S] [Z] [Y] [A]

Greffière Présidente

Décision de la Cour de cassation

Cour de cassation Chambre commerciale financière et économique 19 octobre 2022

VOIR LA DÉCISION 

Les dates clés

- Cour de cassation Chambre commerciale financière et économique 19-10-2022
- Cour d'appel de Paris I5 01-10-2020