

Grosses délivrées RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

aux parties le :AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS

COUR D'APPEL DE PARIS

Pôle 5 - Chambre 5

ARRÊT DU 05 SEPTEMBRE 2013

(n° , 8 pages)

Numéro d'inscription au répertoire général : 11/21547

Décision déferée à la Cour : Jugement du 23 novembre 2011 - Tribunal de Commerce de PARIS - DIX NEUVIÈME CHAMBRE
- RG n° 2010074507

APPELANTE

SAS ROMANAISE DE LA CHAUSSURE agissant poursuites et diligences de ses représentants légaux domiciliés en cette
qualité audit siège

Ayant son siège social

[Adresse 2]

[Localité 1]

Représentée par Me Edmond FROMANTIN (avocat au barreau de PARIS, toque : J151)

Assistée de Me Nathalie NERON (avocat au barreau de PARIS, toque : P 305)

INTIMÉE

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

Ayant son siège social

[Adresse 1]

[Localité 2]

Représentée par Me Frédérique ETEVENARD (avocat au barreau de PARIS, toque : K0065)

Assistée de Me Michel DUBOS de la SCP DUBOS (avocats au barreau de ROUEN)

COMPOSITION DE LA COUR :

L'affaire a été débattue le 23 mai 2013, en audience publique, devant la Cour composée de :

Madame Colette PERRIN, Présidente chargée d'instruire l'affaire

Madame Patricia POMONTI, Conseillère

Madame Valérie MICHEL-AMSELLEM, Conseillère

qui en ont délibéré

Greffier, lors des débats : Mademoiselle Emmanuelle DAMAREY

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 Madame Colette PERRIN, Présidente et par Mademoiselle Emmanuelle DAMAREY, Greffier des services judiciaires auquel la minute de la décision a été remise par le magistrat signataire.

FAITS ET PROCEDURE

La société Romane de la Chaussure (SRC), reprise en 1978 par M.[Q] [L], a pour activité la fabrication et la vente de chaussures, sous les marques [Q] [L] et [I].

La société Des Chaussures du Tain a pour activité la fabrication et la distribution d'articles chaussants sous la marque

« espace » et fait partie du groupe [L].

Ces sociétés ont décidé de développer la distribution de leurs produits à l'étranger, notamment en Russie et dans les anciennes républiques russes.

La société Paris Glamour, agent commercial, ayant des mandats sur ces territoires, a signé, le 9 juillet 2003, pour le compte de la société CCCP en voie de création, avec chacune des deux sociétés, un mandat d'agent commercial exclusif pour ces pays pendant 10 saisons.

A compter de 2008, les sociétés ont échangé de nombreux courriers mettant en évidence des différends, la société Des Chaussures de Tain et la société SRC reprochant à leur agent des manquements à ses obligations et ce dernier réclamant paiement de commissions à la société SRC.

Par courrier du 30 juillet 2009, la société CCCP a mis en demeure la société SRC de lui régler ses commissions de l'année 2008.

Par courrier du 5 octobre 2009, la société Des Chaussures de Tain a résilié le contrat à effet immédiat.

Par courrier du 23 octobre 2009, la société SRC a également notifié à la société CCCP la résiliation immédiate de son contrat d'agent commercial.

Par acte du 18 octobre 2010, la société CCCP a assigné la société SRC devant le tribunal de commerce de Paris, demandant la condamnation de la société SRC à lui payer des indemnités de rupture.

Par jugement du 23 novembre 2011, le tribunal de commerce de Paris a :

- condamné la société SRC à payer à la société CCCP les sommes de 17 222,92€ et 154.917,45€ avec intérêts de droit à compter de l'assignation
- débouté les parties de leurs demandes autres, plus amples ou contraires.

Vu l'appel interjeté le 2 décembre 2011 par la société SRC;

Vu les dernières conclusions signifiées le 26 novembre 2012 par lesquelles la société SRC demande à la cour de :

- la déclarer recevable et bien fondée en son appel et y faisant droit,
- infirmer le jugement entrepris en toutes ses dispositions
- constater que la société CCCP a fait preuve de nombreux manquements et carences dans l'exercice de son mandat caractérisant une faute grave

En conséquence,

- débouter la société CCCP de ses demandes de préavis et d'indemnités complémentaires

A titre reconventionnel,

- constater que la faute grave commise par la société CCCP a causé un préjudice d'image et matériel à la société SRC
- condamner la société CCCP à lui payer la somme de 98 358€ à titre de dommages et intérêts
- condamner la société CCCP à lui payer la somme de 8 000€ au titre de l'article 700 du code de procédure civile.

La société SRC soutient que la société CCCP a gravement manqué à ses obligations contractuelles de sorte que la poursuite des relations commerciales n'était plus possible .

Elle conteste les affirmations de la société CCCP concernant des retards dans le paiement des commissions qui lui étaient dues.

Vu les dernières conclusions signifiées le 27 avril 2012 par lesquelles la société CCCP demande à la cour de :

- la déclarer recevable en la forme de son appel
- confirmer en toutes ses dispositions le jugement entrepris
- dire que les condamnations seront assorties du bénéfice de l'article 1154 du code civil
- condamner la société SRC à lui payer la somme de 5 000€ au titre de l'article 700 du code de procédure civile.

La société CCCP soutient qu'elle n'a commis aucun manquement à ses obligations et qu'en revanche, la société SRC a failli à l'exécution des siennes en intervenant directement auprès des clients et en différant le versement de ses commissions.

La Cour renvoie, pour un plus ample exposé des faits et prétentions initiales des parties, à la décision déferée et aux

écritures susvisées, par application des dispositions de l'article 455 du code de procédure civile.

MOTIFS

Sur les fautes alléguées

Considérant que la société SRC soutient que la société CCCP a commis de nombreux manquements caractérisant une faute grave et justifiant la résiliation du contrat sans préavis, la société CCCP contestant ces griefs et reprochant à son tour des fautes à son mandant ;

Considérant que la société SRC fait valoir que son agent ne l'a pas informée de la situation de ses produits sur son territoire, n'a pas prospecté activement celui-ci et n'a pas entretenu de relations confiantes avec la clientèle ;

Qu'elle produit un tableau dont il résulte que les ventes de ses produits ont progressé en Europe, aux Etats Unis et dans les autres pays du monde, à l'exception de ceux dont la prospection avait été confiée à la société CCCP dans lesquels ils n'ont cessé de baisser, diminuant de plus de moitié entre 2008 et 2009 ;

Qu'elle ajoute que du fait de la carence de son agent, elle a elle-même pris des commandes à l'occasion de salons professionnels et à son showroom au titre de la saison automne/hiver 2009 ;

Considérant que la société CCCP a invoqué deux facteurs pour expliquer cette situation, d'une part la crise économique, d'autre part l'inadaptation des produits en raison de « leur manque de féminité et de sophistication ».

Considérant que l'article 4 du contrat stipulait que :

« L'Agent mettra en oeuvre ses meilleurs efforts pour développer, de façon optimale, la vente des Produits dans le Territoire, auprès des détaillants de chaussures et /ou d'habillement multimarques, des grands magasins satisfaisant aux critères de qualité visés dans le Préambule....

A cet effet, l'Agent s'engage à prospecter activement dans le Territoire et à entretenir des relations confiantes et suivies avec la clientèle.

L'Agent devra également rechercher et proposer au Mandant des personnes exploitant des magasins dans le Territoire, susceptibles d'être intéressées par l'ouverture d'une boutique à l enseigne [Q] [L] qui serait consacrée exclusivement à la

marque... »

Considérant que l'article 7 du contrat intitulé « objectif » stipulait :

« Il est expressément précisé que le nombre de chaussures des marques « [Q] [L] » et « J [I] » vendues et livrées dans le Territoire durant les deux saisons Printemps/Été et Automne/Hiver précédant la signature du présent contrat s'élève à 3429 paires sans l'intervention de l'agent.

En contrepartie de l'exclusivité qui lui est consentie, il est expressément convenu entre les Parties que l'Agent s'engage à faire ses meilleurs efforts pour permettre au Mandant de vendre, par an, auprès de la clientèle du Territoire, au moins 6 500 paires de chaussures des marques « [Q] [L] » et « J [I] ».

..

Avant le début de chaque saison couverte par le présent contrat, l'Agent devra adresser au Directeur Commercial du Mandant le Plan Prévisionnel défini à l'alinéa 2 de l'annexe B ci-dessous;

Il est expressément convenu que.....le montant des ventes figurant au Plan Prévisionnel ne pourra être inférieur à l'Objectif »;

Qu'il résulte de ces dispositions que l'agent n'était tenu qu'à une obligation de moyens en ce qui concerne l'objectif de vente de 6 500 paires de chaussures ; qu'en revanche, il avait pour obligation de présenter au début de chaque saison un Plan Prévisionnel pour atteindre cet objectif ; que la présentation de ce plan relève d'une obligation de résultat, indépendamment de sa réalisation ;

Que la société SRC justifie avoir réclamé à de multiples reprises communication de ce plan à la société CCCP et fait valoir qu'elle n'a pu obtenir aucun prévisionnel pour l'année 2008 et pour la saison hiver 2009 ;

Que le 5 février 2009, la société SRC a écrit à son agent, lui faisant observer que « la présentation a été faite spécialement pour vous suite à votre indisponibilité lors de la réunion d'agents où l'ensemble des lignes ont été essayées avec des modifications apportées ; nous vous remercions de nous faire parvenir :

-les objectifs envisagés pour la saison à venir en fonction des 4 lignes que vous dites mieux adaptées à la demande du marché »;

Que le 9 février 2009, la société SRC a encore écrit « Nous vous informons que nous vous envoyons votre book hiver par la poste. Par ailleurs, veuillez noter qu'une liasse AH2009 est à votre disposition au show-room avec la collection depuis début février. Nous vous demandons de bien vouloir nous envoyer votre planning de rendez vous ainsi que vos prévisions par client »;

Que, par courrier du 18 février 2009, la société SRC écrit à la société CCCP « ce cas de Trévis Jordan qui constitue un client historique de la Société, est très semblable à celui du client Rendez Vous. Ce dernier refuse de traiter avec vous et nous sommes contraints d'assurer nous mêmes la gestion de ce client dans l'attente d'une alternative que vous vous êtes engagé à apporter.

Or nous vous rappelons que ce client génère la plus grande partie de vos revenus, au titre de la marque [Q] [L] à savoir plus de 80% pour l'été 2009 alors que vous ne vous préoccupez jamais des rendez vous qu'il prend. Pour information le prochain rendez vous avec ce client se tiendra à notre show room parisien le 10 mars prochain à 10H30. Enfin tel que nous vous l'avons demandé par e-mail du 30 janvier, 3 février et 9 février 2009, nous demeurons toujours dans l'attente de votre planning de rendez vous prévisionnels pour la saison automne/hiver 2009 ainsi que de vos objectifs »;

Que le 23 février, la société SRC a encore réitéré sa demande ; que le 16 mars 2009, elle a indiqué à son agent «...les salons internationaux étant terminés et n'ayant toujours pas reçu vos objectifs, nous vous demandons de nous envoyer vos prévisions de fin de tournée et de nous indiquer si vous avez d'autres clients à voir au show-room »;

Qu'il convient de relever que la société CCCP n'a pas répondu à ces demandes, laissant ainsi son mandant dans l'ignorance de ses objectifs et le privant ainsi d'une information essentielle pour lui sur le marché où il escomptait, grâce à son agent, développer la diffusion de ses produits et de sa marque ;

Considérant que, lors de la signature du contrat, le mandant avait déjà des clients au nombre de 9, visés en annexe, installés à Moscou, Saint Petersburg, Rostov, Viadikavkaz, Odessa et Krasnodar ; qu'il appartenait à l'agent de prospecter sur son territoire qui comprenait la Russie, l'Ukraine, les Pays Baltes, la Biélorussie, le Kazakhstan, l'Ouzbékistan, la Géorgie, l'Azerbaïdjan, le Turkménistan, la Moldavie, le Tadjikistan et le Kiïghizistan ;

Que l'ampleur du territoire concédé permettait légitimement à la société SRC d'escompter que, par ses efforts, son agent augmenterait la diffusion de ses produits, encore eût-il été nécessaire que celui-ci s'intéresse et s'investisse sur l'ensemble de son territoire ;

Que, si la société CCCP affirme qu'elle a exécuté son obligation de prospection et fait état de 31 implantations dans les cinq pays les plus riches de son territoire, elle n'en justifie pas;

Que l'élaboration annuelle d'un prévisionnel portant sur un objectif de 6 500 paires de chaussures devait permettre au mandant de vérifier la réalité de l'activité de son agent sur le territoire concédé ;

Qu'il résulte des pièces produites que la société SRC n'a jamais pu obtenir un tel prévisionnel ; que ce manquement était d'autant plus grave que les ventes sur le territoire concédé chutaient et que le mandant devait être informé au regard de l'évolution du marché;

Considérant que la société SRC ajoute que la société CCCP a fait preuve d'une totale inertie et d'un état d'esprit extrêmement négatif, exclusif de toute coopération loyale; qu'elle justifie de la programmation d'un voyage en Russie à l'occasion d'une mission de prospection organisée par la Fédération Nationale de la Chaussure ; que la société CCCP a refusé d'y participer, alléguant faussement, dans un mail du 15 mai 2009, et après quatre demandes de la société SRC, qu'elle n'avait pas été payée de ses commissions du deuxième et troisième trimestre 2008, justifiant ainsi de son désintérêt pour ce voyage en Russie projeté par son mandant, alors même que la société SRC lui a répondu le jour même que les commissions de ces deux trimestres lui avaient été réglées, ce qu'elle n'a pas contesté;

Que la société SRC relate aussi que les responsables de la société CCP n'ont pas participé au salon international de la chaussure (MICAM) qui se tenait en septembre 2009, et se sont contentés d'envoyer une salariée, qui s'est présentée sans les tarifs et sans les échantillons; que, pour sa part, la société SRC produit copie d'un mail par lequel elle indique transmettre à son agent « la copie des cartes des visiteurs russes et ukrainiens venus au Micam » ;

Considérant que la société SRC fait valoir qu'en juillet et août 2009, la société CCCP a refusé de réceptionner la collection printemps/été 2009 ;

Considérant que la société SRC relate l'absence de réactivité de son agent auprès des clients de la marque ; qu'ainsi la société Travis Jordan n'ayant pas été contactée par la société CCCP à la suite de sa dernière commande passée en mars 2009, ce client a dû prendre contact directement avec elle pour voir ses collections, de même que la société Cara &Co, aucune suite n'ayant été donnée par la société CCCP à un e-mail de cette dernière ; que la société CCCP n'apporte aucune explication sur sa carence, concernant ces clients ;

Considérant que, si le 4 mai 2009, la société CCCP a écrit « nous vous confirmons tous nos écrits sur l'évolution du CA en Russie. La principale raison est la demande du marché russe qui nécessite une ligne plus féminine et plus sophistiquée », il s'agit d'affirmations qu'elle ne démontre par aucun élément ; que ces griefs invoqués après 6 ans de relations et alors que son mandant met en cause son investissement pour assurer la diffusion de la marque, apparaissent tendancieux et destinés à couvrir sa propre carence ; que , de plus, elle ne conteste pas que la crise a été mondiale et qu'elle était donc de nature à affecter tous les marchés ; qu'elle ne démontre pas davantage que le produit lui-même était en cause et aurait pu avoir une incidence sur le seul marché russe ;

Que, quand bien même ces éléments auraient été patents, il n'en demeurerait pas moins que la société CCCP devait faire ses meilleurs efforts pour distribuer les produits de son mandant sur l'ensemble du territoire qui lui avait été confié ; qu'elle ne justifie pas de la mise en oeuvre d'efforts en ce sens.

Considérant qu'il résulte des échanges de courriers que la société SRC, a tenu informé son agent de tous les contacts dès lors qu'un client s'adressait directement à elle, sans qu'il puisse lui en être fait reproche, son souci étant de conserver toute la clientèle ce qui était aussi dans l'intérêt de son agent ; que la société CCCP reproche à la société SRC d'avoir proposé directement des dates de rendez vous à son show-room, alors même qu'il résulte des échanges que la société SRC l'en a tenue systématiquement informée ; qu'elle fait grief à la société SRC d'avoir indiqué dans un e-mail au client « maybe our agent [R] [P] could join us », estimant que cette mention est « superflue, très litigieux et dénigre notre

position auprès de ce client », ce qui démontre une volonté de polémiquer avec son mandant ;

Considérant que la société CCCP prétend que la société SRC aurait prospecté son propre marché, faisant état d'une exposition qui aurait été organisée à son insu à Moscou en novembre 2004 ; qu'elle ne démontre pas que son mandant lui a dissimulé cette opération dans la mesure où il lui a demandé d'y participer financièrement, ce qu'elle a refusé ; qu'elle ne prétend, ni ne démontre que cette opération aurait conduit son mandant à réaliser des ventes à son insu ; que celui-ci lui a répondu qu'il s'agissait d'une opération « de pure image et dédiée à la presse », ce qu'elle ne conteste pas ; qu'en conséquence, elle ne saurait reprocher à son mandant une opération publicitaire destinée à faire connaître la marque et qui ne pouvait qu'avoir des conséquences positives pour elle ;

Considérant qu'elle prétend que la société SRC aurait tenté de détourner le client Richelieu; que la société SRC lui a indiqué, par lettre du 30 octobre 2006 qu'il s'agissait d'un client démarché « dès l'année 2002 et qui représentait à lui seul 50% du chiffre d'affaires sur le territoire concédé , et indiquait « nous désirons uniquement nous rapprocher de ce client à sa demande », ajoutant « il s'agit pour nous de vous apporter le soutien nécessaire au développement de ce client »; que, la société SRC a encore écrit à la société CCCP le 1er octobre 2008, indiquant que ce client ne voulait pas travailler avec elle mais que néanmoins elle continuait à percevoir les commissions sur les commandes de saison et de réassort et qu'elle ne proposait aucune solution alternative à cette situation de blocage de la part de ce client qui était l'un des plus importants de son territoire ;

Considérant, en conséquence, que la société CCCP ne rapporte pas la preuve de fautes de son mandant, dont les interventions pour satisfaire les clients n'ont eu pour but que de pallier ses propres carences en prenant son relais pour conserver sa clientèle ;

Considérant que la société CCCP affirme que la société SRC a tenté de s'approprier son travail en prenant la décision d'expédier de la marchandise au client Moda Invest à Saint Petersburg, sans avoir reçu préalablement le paiement de celle-ci ; qu'elle n'apporte aucune preuve d'une telle affirmation, alors que la société SRC indique lui avoir demandé de suivre ce dossier de recouvrement ; que dans un courrier du 10 mars 2008, elle lui indique « Nous vous rappelons que cet avantage financier exceptionnel dérogeant aux règles de paiement par avance en vigueur sur votre Zone , a été accordé à votre demande expresse et sur vos recommandations en raison de votre connaissance de ce client »;

Considérant enfin que la société CCCP retient, au titre des griefs formulés à l'encontre de son mandant, le fait que celui-ci ait entrepris une tournée en Russie ; qu'il résulte des échanges de courriers qu'elle a fait preuve d'une inertie totale alors même qu'il s'agissait d'une initiative de nature à favoriser la diffusion de la marque dont l'agent commercial ne pouvait pas, sans mauvaise foi, se plaindre et qu'il se devait d'assurer son mandant de sa participation;

Considérant que la société CCCP prétend que la société SRC lui aurait réglé ses commissions avec retard ;

Considérant que, par mail du 6 avril 2009, la société SRC, répondant à une réclamation de son agent, lui a indiqué qu'il

n'avait pas de commissions sur les mois de novembre et décembre 2008 et que c'est pour cette raison qu'il n'a pas reçu de comptes commissions ;

Considérant qu'il résulte du contrat que les commissions ne seront versées à l'agent qu'une fois les marchandises réglées, l'article 6.2 du contrat stipulant que « La commission ne sera due et exigible que sur les commandes acceptées et livrées et après encaissement définitif du prix du produit facturé à la clientèle par le Mandant »;

Considérant que la société CCCP ne justifie pas des retards de paiement allégués ; que ce grief n'est pas fondé.

Considérant que la société CCCP ne démontre pas que son mandant aurait manqué à ses obligations ; qu'en revanche, la société SRC a fait la démonstration que la société CCCP, qui n'a pas respecté les termes de son contrat, qui a négligé les intérêts de son mandant sur le territoire qui lui avait été concédé, a gravement manqué à ses obligations, compromettant ainsi les intérêts de son mandant et rendant impossible le maintien de leurs relations ; qu'il y a lieu de constater que la société SRC était fondée à résilier le contrat d'agent commercial la liant à la société CCCP et ce sans préavis ; qu'il y a lieu d'infirmar la décision entreprise et de débouter la société CCCP de l'ensemble de ses demandes.

Sur la demande reconventionnelle de la société SRC

Considérant que la société SRC fait état d'un préjudice matériel et d'un préjudice d'image;

Considérant que la société SRC n'a pas connu la diffusion de ses produits telle qu'elle pouvait l'escompter du mandat de distribution exclusif confié à la société CCCP sur un territoire extrêmement vaste ; qu'ainsi elle a subi un préjudice en terme de notoriété et d'image puisque, faute de diffusion, sa marque n'a pas pu être connue dans ces pays ;

Considérant, de plus, que la société SRC apporte la démonstration que ses ventes entre l'hiver 2009 et l'hiver 2010 et entre l'été 2010 et l'été 2011 ont été en constante augmentation en Europe, aux Etats Unis et dans les autres pays du monde alors qu'elles ont été quasiment inexistantes sur le territoire concédé à la société CCCP ;

Qu'il n'existe aucune raison objective pouvant expliquer une différence de cette importance, si ce n'est la carence de la société CCCP ;

Considérant que la société SRC produit un tableau récapitulatif des chiffres d'affaires et des marges qu'elle a réalisés en 2007, 2008 et 2009 sur le territoire concédé ; que pour l'année 2009 et sur 10 mois dans la mesure où le contrat s'est terminé à la fin du mois d'octobre 2009, sa marge brute aurait dû être de 440 792,08€ alors qu'elle n'a été que de 342

434€; qu'il y a lieu de condamner la société CCCP à lui payer la somme de 98 358€ à titre de dommages et intérêts ;

Sur l'article 700 du code de procédure civile

Considérant que la société SRC a dû engager des frais non compris dans les dépens qu'il serait inéquitable de laisser en totalité à sa charge, qu'il y a lieu de faire application des dispositions de l'article 700 dans la mesure qui sera précisée au dispositif.

PAR CES MOTIFS

LA COUR, statuant publiquement, contradictoirement et en dernier ressort,

INFIRME le jugement déféré,

CONSTATE que la société CCCP a manqué à ses obligations et a commis une faute grave

DEBOUTE la société CCCP de ses demandes

CONDAMNE la société CCCP à payer à la société SRC la somme de 98 358€ à titre de dommages et intérêts

CONDAMNE la société CCCP à payer à la société SRC la somme de 8 000€ au titre de l'article 700 du code de procédure civile

CONDAMNE la société CCCP aux dépens qui seront recouvrés conformément aux dispositions de l'article 699 du code de

procédure civile

Le GreffierLa Présidente

E.DAMAREYC.PERRIN