République Française

Au nom du Peuple Français

COUR D'APPEL DE DOUAI

CHAMBRE 2 SECTION 2

ARRÊT DU 30/06/2022

****

N° de MINUTE : 22/

N° RG 21/04230 - N° Portalis DBVT-V-B7F-TYVX

Jugement (N°2019001611) rendu le 20 juillet 2021 par le tribunal de commerce de Boulogne sur Mer

APPELANT

Monsieur [K] [S]

né le 09 décembre 1966 à Lille (59000), de nationalité française

demeurant 5 rue de la Carrière 56610 Arradon

assisté par Me Pauline Woiciechowski, avocat au barreau de Lille, substitué à l'audience par Me Anne-Laure Perrez, avocat au bareau de Douai

INTIMÉE

La Société Petit Pierre, prise en la personne de son représentant légal domicilié en cette qualité audit siège

Ayant son siège social Parc d'Activités de Landacres 62360 Hesdin-l'Abbe

représentée et assistée par Me Loïc Le Roy, avocat au barreau de Douai

ayant pour conseil Me Marie-Laure Quivaux, avocat au barreau de Nantes

DÉBATS à l'audience publique du 26 avril 2022 tenue par Nadia Cordier magistrat chargé d'instruire le dossier qui, après rapport oral de l'affaire, a entendu seule les plaidoiries, les conseils des parties ne s'y étant pas opposés et qui en a rendu compte à la cour dans son délibéré (article 786 du code de procédure civile).

Les parties ont été avisées à l'issue des débats que l'arrêt serait prononcé par sa mise à disposition au greffe

GREFFIER LORS DES DÉBATS : Marlène Tocco

COMPOSITION DE LA COUR LORS DU DÉLIBÉRÉ

Laurent Bedouet, président de chambre

Nadia Cordier, conseiller

Agnès Fallenot, conseiller

ARRÊT CONTRADICTOIRE prononcé publiquement par mise à disposition au greffe le 30 juin 2022 (date indiquée à l'issue des débats) et signé par Laurent Bedouet, président et Valérie Roelofs, greffier, auquel la minute a été remise par le magistrat signataire.

ORDONNANCE DE CLÔTURE DU : 05 avril 2022

Monsieur [K] [S] exerce la profession d'agent commercial depuis le 01 février 2015.

Le 15 février 2017, le Groupe Cochez est devenu actionnaire majoritaire de la société Petit Pierre aux seules fins de reprise de l'activité de la société [I] mer et tradition suite à la liquidation judiciaire prononcée par le tribunal de

commerce de Boulogne sur Mer.

Le 24 avril 2017, un contrat d'agent commercial a été signé entre la société Petit Pierre et Monsieur [K] [S]. Le secteur concédé à M. [S] était l'europe, ce dernier bénéficiant sur le secteur et pour cette clientèle de l'exclusivité de la présentation du mandat pour des contrats conclus avec ses clients. La rémunération de ce dernier a été fixée à 6 000 € HT (toutes charges incluses). En cas de rupture de contrat, une indemnité compensatrice devait être appliquée selon l'article 12 de la loi du 25 juin 1991.

Le 9 février 2018, la société Petit Pierre a signfié à Monsieur [K] [S], par lettre recommandée avec accusé de réception, la rupture définitive du contrat commercial, les liant avec un préavis d'un mois aux motifs d'absence de résultats positifs significatifs sur la clientèle existante et d'absence de nouveaux débouchés commerciaux.

La rupture définitive devait intervenir le 31 mars 2018.

Le 26 mars 2018, la société Petit Pierre a intégré 1e Groupe de conserverie Gendreau.

Le 23 mai 2018, Monsieur [K] [S] a demandé à la société Petit Pierre une indemnité de rupture d'un montant de 144 000 € correspondant à deux ans de commissions brutes selon l'article 134-12 du Code de commerce précité.

Sans réponse de la société Petit Pierre, Monsieur [K] [S] a, par acte du 26 avril 2019, assigné la société Petit Pierre, par-devant le tribunal de commerce de Boulogne sur Mer, pour obtenir notamment la somme de 144 000 € au titre de l'indemnité de cessation de contrat et la somme de 36 000 € de l'indemnisation de la rupture brutale de la relation commerciale établie.

Par jugement contradictoire et en premier ressort en date du 20 juillet 2021, le tribunal de commerce de Boulogne sur Mer a :

- débouté M. [S] de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions ;

- condamné M. [S] à payer à la société Petit Pierre la somme de 1 000 euros sur le fondement de l'article 700 du Code de procédure civile ;

- dit n'y avoir lieu à exécution provisoire ;

- condamné M. [S] aux entiers dépens.

Par déclaration en date du 29 juillet 2021, M. [S] a interjeté appel, reprenant dans son acte l'ensemble des chefs de la décision.

MOYENS ET PRÉTENTIONS :

Par conclusions remises au greffe et adressées entre parties par voie électronique le 21 mars 2022, M. [S] demande à la cour, au visa des dispositions des articles L.134-12 et L.134-13 du Code de commerce, de :

- infirmer le jugement déféré en ce qu'il a :

« DEBOUTER Monsieur [K] [S] de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions.

CONDAMNER Monsieur [K] [S] à payer à la société Petit Pierre la somme de 1 000 € au titre de l'article 700 du CPC.

CONDAMNER Monsieur [S] aux entiers dépens de l'instance liquidés concernant les frais de greffe à la somme de 73.22 € TTC »

- juger que la société Petit Pierre a conclu un contrat d'agent commercial avec Monsieur [S],

- juger que la société Petit Pierre a rompu le contrat d'agent commercial conclu avec Monsieur [S], sans que ce dernier n'ait commis une faute grave,

Et statuant à nouveau

A titre principal,

- condamner la société Petit Pierre à verser la somme de 144 000 € (cent quarante-quatre mille euros) à Monsieur [S] au titre de l'indemnité de cessation de contrat,

A titre subsidiaire,

- réserver sa décision sur le montant de l'indemnité de cessation de contrat

- rouvrir les débats et enjoindre la société Petit Pierre à produire les éléments relatifs au chiffre d'affaires réalisé avec les clients anciennement rattachés au mandat d'agent commercial de Monsieur [S]

- pour toutes ces demandes :

- condamner la société Petit Pierre à verser la somme de 5 000 € (cinq mille euros) à Monsieur [S] sur le fondement de l'article 700 du Code de procédure civile ;

- condamner la société Petit Pierre aux entiers dépens.

Il revient sur la souscription de ce contrat d'agence commerciale et l'exécution de ce dernier, dans le cadre de circonstances particulières, tenant à la reprise d'un fonds de commerce à la suite d'une liquidation judiciaire. Il souligne qu'à la suite de la liquidation et la reprise, la société Petit Pierre n'a pas repris les contrats liant la société [I] non seulement à ses clients mais aussi à ses fournisseurs. La lettre de rupture du contrat n'est pas motivée par une résiliation du mandat pour faute grave de l'agent mais par une résiliation pour une insuffisance de résultats.

Le tribunal comme la société Petit Pierre empruntent des arguments au droit du travail, alléguant clairement une insuffisance professionnelle, le tribunal parlant même de licenciement de M. [S] bien fondé.

Il souligne qu'il n'est apporté aucune preuve d'une défaillance dans l'exécution du mandat, le tribunal ne répondant pas sur le contexte de reprise en procédure collective et ne portant aucune appréciation sur les moyens et le temps accordés pour stabiliser la clientèle et en acquérir une nouvelle.

Si le tribunal considérait que le droit du travail avait vocation à s'appliquer, il aurait fallu requalifier la relation et renvoyer aux juridictions prud'homales, devant lesquels M. [S] aurait reformulé ses demandes pour prendre en compte toute l'indemnisation prévue au titre de la rupture par le droit du travail. Il fait remarquer que si la cour décidait de requalifier le contrat judiciaire, elle ne pourrait que renvoyer devant la juridiction compétente, sauf à commettre un déni de justice.

Il fait remarquer que :

- la rupture unilatérale du contrat par le mandant ouvre ainsi droit au profit de l'agent statutaire, nonobstant toute clause contraire aux intérêts de l'agent, à une indemnité compensatrice du préjudice que lui cause l'extinction prématurée du contrat ;

- seule une cause grave peut faire obstacle à l'octroi d'une indemnité de rupture, ce que n'est pas l'insuffisance de résultat selon la jurisprudence ;

- l'article 17 de la directive 86/653/CE ne peut être utilement invoqué, le montant de l'indemnité en France étant évalué en fonction du préjudice, à savoir la rémunération dont l'agent est privée, souverainement appréciée par le juge, le plus souvent à hauteur de deux ans de commissions ;

- les obligations de l'agent commercial sont de moyen, et non de résultat, la preuve de la faute grave alléguée reposant sur le mandant.

Il rappelle que :

- la rupture du contrat en date du 2 mai 2017 n'est nullement issue d'un accord entre les parties,

- la mission première de M. [S] n'était pas de récupérer de nouveaux clients, mais de convaincre les anciens clients de la société [I] de conclure de nouveaux contrats avec la société Petit Pierre ;

- il a réalisé cette mission avec succès, puisque notamment les sociétés Lidl, Aldi, Métro-real, Rewe et Norman discount ont repris leur relation.

Il sollicite une juste fixation du montant de l'indemnité de cessation du contrat à la valeur de deux années de commissions brutes, conformément à l'usage, précisant renoncer à l'indemnisation complémentaire nonobstant la brutalité de la rupture et la résistance abusive de la société Petit Pierre.

A titre subsidiaire, il plaide le caractère infondé de la rupture, soulignant que le contrat d'agent commercial ne vise aucune obligation de signer de nouveaux contrats. Le contrat a été résilié en l'absence de toute mise en demeure ou de mise en cause préalable de son professionnalisme.

La société ne peut lui reprocher d'avoir centré son action sur les clients déjà présents dans le portefeuille commercial de l'entreprise, alors même qu'elle n'a pas repris les contrats liant la société [I] non seulement à ses clients mais également à ses fournisseurs.

Il souligne que la société Petit Pierre a dissimulé le contexte économique de sa reprise d'activités et revient sur les difficultés rencontrées dans le cadre de son mandat (clients éloignés du marché par les déboires économiques de la société [I] mer et traditions ; zone affectée très large à la suite de la défection d'un autre agent).

Le grief du manque de présence dans les locaux est peu compatible avec le principe d'indépendance et la libre gestion de son temps, mais avec également la mission particulièrement large confiée.

Les éléments produits permettent de constater que la chute du chiffre d'affaires relève d'autres facteurs qui ne dépendent aucunement de l'agent commercial, notamment l'environnement économique fortement concurrentiel.

Il estime déloyal le fait de retirer le mandat très rapidement une fois la société stabilisée et de tirer profit du travail en le privant du bénéfice des démarches réalisées, tout en utilisant pour obtenir la baisse de l'indemnité la faible durée des relations contractuelles.

Par conclusions remises au greffe et adressées entre parties par voie électronique le 4 avril 2022, la société Petit Pierre demande à la cour,

- à titre principal :

- confirmer le jugement entrepris en toutes ses dispositions.

- à titre subsidiaire, en cas d'infirmation du jugement en ce qu'il a débouté Monsieur [S] de l'indemnité compensatrice pour préjudice subi ;

- Statuant sur le chef infirmé, réduire à juste proportion l'indemnité compensatrice de cessation de contrat sollicitée par Monsieur [S] pour préjudice subi.

- confirmer le jugement pour le surplus.

- et y ajoutant, en tout état de cause :

- déclarer irrecevables les demandes subsidiaires de Monsieur [S], à savoir de réserver la décision sur le montant de l'indemnité de cessation de contrat pour rouvrir les débats et enjoindre à la société Petit Pierre à produire les éléments relatifs au chiffre d'affaires réalisé avec les clients anciennement attachés au mandat d'agent commercial de Monsieur

[S].

- condamner Monsieur [S] à verser à la Société Petit Pierre la somme de 4 000 € au titre de l'appel sur le fondement de l'article 700 du Code de procédure civile.

- condamner Monsieur [S] aux entiers dépens de la procédure d'appel.

Elle revient :

- sur la cession, son activité et conteste l'absence de poursuite des relations d'affaires par la société Petit Pierre aux lieu et place de la société [I] mer et tradition ;

- sur le parcours de M. [S],

- sur la mission qui lui était dévolue, souhaitant recourir à ses services pour de nouveaux débouchés auprès de nouveaux contacts, permettant de générer un chiffre d'affaires au profit de la société ;

- sur le déroulé de l'activité de M. [S] qui n'a eu aucun apport positif pour la société en termes de chiffre d'affaires.

Elle fait valoir que :

- l'agent commercial doit faire preuve de diligence, agir en bon professionnel, pour parvenir à l'exécution du contrat dans l'intérêt du mandant ;

- l'article L 134-12 du Code de commerce doit être interprété à la lumière de l'article 17 de la directive 86/653/CE du conseil du 18 décembre 1986, qui lie le droit à indemnité à l'apport de nouveaux clients ou aux développements sensibles des opérations avec les clients existants et dit que le montant ne peut excéder un chiffre équivalent à l'indemnité annuelle calculée à partir de la moyenne annuelle des rémunérations touchées au cours des 5 dernières années, tout en lui permettant d'obtenir l'octroi de dommages et intérêts, à certaines conditions (avantages substantiels, frais engagés) ;

- l'indemnisation de l'agent commercial est fondée sur ses performances, accomplies à ses frais, pendant l'exécution du contrat le liant au mandant ;

- les dispositions légales doivent être interprétées au regard de la directive et ne peuvent conduire, pour un contrat d'agent ayant duré moins de deux ans, à accorder 2 années de commissions, au titre d'un usage, lequel peut être écarté ;

- l'indemnisation pour préjudice subi du mandataire ne saurait être supérieure aux gains qu'il a pu générer par son activité professionnelle durant l'exécution du contrat d'agent commercial exécuté pendant une période inférieure à 2 ans.

Elle souligne que l'argumentation quant au droit du travail et à l'absence de fondement légal de la décision des premiers juges est inopérante, M. [S] revendiquant une indemnité mais évoquant l'existence d'un contrat de travail sans pour autant saisir les juridictions prud'homales.

Elle plaide que la rupture du contrat est liée à l'inactivité de M. [S] au profit de la société Petit Pierre. Elle précise que Monsieur [S] ne lui a apporté aucun bénéfice. La durée du mandat a été particulièrement courte.

Les compte-rendus produits démontrent l'absence de prospection de nouveaux clients et la faiblesse de l'activité au profit de la société. Il n'existe pas la preuve d'un investissement professionnel dans l'exécution du contrat d'agence, M. [S] n'ayant pas informé la société de son activité à son profit, par le biais de compte-rendus réguliers ou de venues régulières au sein de la société.

Les frais dont il demandait d'ailleurs le remboursement étaient particulièrement faibles, en considération du secteur d'activité du mandat, à savoir l'Europe. Elle conteste les développements des relations avec les sociétés citées par M. [S], certaines ne faisant aucun chiffre d'affaires avant comme après la rupture avec la société Petit Pierre et la société [I] (Lidl).

Elle soutient qu'entre mai 2017 et mars 2018, Monsieur [S] a consacré sa force de travail à ses autres cartes en tant qu'agent commercial, puis à son mandat de Président d'une société à compter de janvier 2018 et que les manquements étaient tels qu'ils constituent une faute grave, justifiant l'absence d'indemnité compensatrice pour préjudice subi.

Aucune pièce n'est d'ailleurs versée par M. [S] pour justifier de son préjudice.

À titre subsidiaire, elle plaide la réduction à de justes proportions de l'indemnité, notamment pour tenir compte de la brièveté de la relation, du manque d'information, de la faiblesse criante d'activité dans l'intérêt de la société, l'usage invoqué de deux ans de commissions ne liant aucunement la cour.

Quant à la demande subsidiaire de réouverture des débats et d'injonction, elle se heurte à l'irrecevabilité de l'article 910-4 du code de procédure civile, pour ne pas avoir été présentée dès le premier jeu de conclusion.

***

L'ordonnance de clôture a été rendue le 5 avril 2022.

A l'audience du 26 avril 2022, le dossier a été mis en délibéré au 30 juin 2022.

MOTIVATION

- Sur la rupture du contrat d'agence et l' indemnité compensatrice de rupture

Aux termes de l'article L.134-12 du Code de commerce, en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

Par ailleurs, l'article L.134-13 dispose que la réparation n'est pas due en cas de faute grave de l'agent commercial.

L'article L 134-11 du Code de commerce prévoit en cas de contrat à durée indéterminée, la possibilité pour chacune de parties de mettre fin au contrat d'agence, moyennant un préavis, la durée de ce dernier étant d'un mois pour la première année, de deux pour la deuxième année, et de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une ou l'autre des parties ou de la survenance d'un cas de force majeure.

L'article L 134-12 ne contient aucune indication sur le mode de calcul de l'indemnité de rupture et laisse ainsi le soin aux tribunaux d'évaluer le montant de cette indemnité, destinée à compenser le préjudice subi par l'agent à la suite de la rupture du lien contractuel, en fonction des usages et des circonstances de l'espèce.

Au préalable, si maladroitement le tribunal de commerce évoque un licenciement et une insuffisance professionnelle, contrairement à ce qu'assène M. [S], les premiers juges ne se sont aucunement placés sur le plan du droit du travail, constatant au contraire la présence d'un contrat d'agence, ce qui rend inopérants les développements consacrés par ce dernier, et pour le moins confus et souvent hypothétiques, relatifs à la différence entre insuffisance professionnelle et insuffisance de résultat, et relatifs aux demandes pouvant être reformulées devant une juridiction prud'homale.

Il n'y sera donc pas répondu, d'autant qu'aucune requalification dudit contrat, sur le fondement de l'article 12 du code de procédure civile, en contrat d'attaché commercial ou de VRP par exemple, ne saurait intervenir, au vu des mentions même de l'acte et de l'absence de toute preuve d'un lien de subordination.

Il convient de noter d'ailleurs que la saisine de la juridiction commerciale a été faite par M. [S], lequel sollicitait que soit constaté, à titre principal, dans son assignation, que la société Petit Pierre a conclu avec lui un contrat d'agent commercial, position qu'il maintient également en cause d'appel dans ses dernières écritures.

En l'espèce, le contrat d'agent commercial à durée indéterminée en date du 24 avril 2017, avec effet à compter du 2 mai 2017, a été rompu par courrier de résiliation de la société Petit Pierre en date du 9 février 2018, lequel prévoit la réalisation d'un préavis d'un mois et motive la rupture définitive des relations.

À raison de cette rupture, M. [S] réclame le paiement d'une indemnité compensatrice de rupture de 144 000 euros tandis que la société Petit Pierre lui dénie son droit à indemnisation pour faute grave.

Contrairement à ce que sous-entend la société Petit Pierre, soulignant l'absence de preuve par M. [S] de la bonne exécution du contrat par ses soins, il appartient au mandant qui désire résilier le contrat d'agence et échapper à l'obligation d'indemnisation de faire la preuve de ce que la résiliation est justifiée par la faute grave du mandataire.

Seule la faute grave, c'est-à-dire celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel, est privative de l'indemnité compensatrice du préjudice subi en cas de cessation du contrat d'agence commerciale.

Ainsi, le mandant doit articuler des griefs précis et vérifiables, sans énoncer de vagues contestations en termes plus ou moins ambigus pour démontrer la faute de l'agent, ce dernier pouvant expliquer son comportement par une faute du mandant antérieure à la sienne, dont il lui appartient alors d'apporter la preuve.

De manière erronée, M. [S] soutient qu'il convient de « se référer à la lettre de rupture elle-même qui permet de façon incontestable de circonscrire les griefs » (p15) soulignant qu'elle ne se réfère à aucune faute grave (p4) et a même prévu un préavis d'un mois.

Or, la lettre de rupture d'agence commerciale ne constitue pas une obligation pour le mandant et ne limite pas les manquements qu'il peut invoquer contre l'agent. De même, si les dispositions de l'article L 134-11 du Code de commerce relatives au préavis ne sont pas applicables en cas de faute grave, l'octroi d'un délai de préavis dans la lettre de rupture du contrat n'exclut pas, par principe, l'existence d'une faute grave.

Cependant, l'absence d'énonciation rapide des faits et de dénonciation, ou l'acceptation d'une exécution du préavis sont susceptibles de retirer à la faute son caractère de gravité.

La société Petit Pierre évoque, dans ses écritures, lesquelles se réfèrent largement à sa lettre de rupture, au titre de la faute grave de M. [S] : l'absence de résultats positifs significatifs, l'absence de prospection de nouveaux clients, les compte-rendus faméliques, le non-respect des obligations d'information et de venues régulières dans les locaux, et plus généralement une inactivité et un délaissement de son mandat.

Se méprenant totalement sur la charge de la preuve, qui lui impose d'établir la faute grave exclusive de l'indemnité, elle ne verse que peu de pièces pour justifier des griefs invoqués, la valeur probante de certaines pièces étant en outre

limitée, notamment les attestations de Mme [C], rédigées de manière générale, qui plus est par une personne dans un lien de subordination avec la société Petit Pierre, et non objectivées par des pièces complémentaires, qui sont pourtant sous la maîtrise de la société.

La société Petit Pierre reproche une « absence de résultats positifs significatifs » marqués par l'absence d'apport de bénéfices, de nouveaux clients et de nouveaux débouchés, avec une diminution de chiffre d'affaires, comparant les chiffres de mai à décembre 2016, soit la période antérieure au contrat d'agence, aux chiffres de mai-décembre 2017.

Indéniablement le tableau comparatif reproduit dans la lettre de rupture, seule pièce comptable produite par la société Petit Pierre pour étayer ce grief, dont la valeur et la teneur ne sont ni critiquées ni contestées par M. [S], les deux autres pièces comptables concernant un extrait grand livre des frais et commissions payés à M. [S] et un extrait du compte fournisseur Konserve Expert, établit une baisse du chiffre d'affaires entre les deux périodes citées, avec près de 33 % de moins en volume et 35 % de moins en chiffre d'affaires.

Si cette pièce établit la perte de certains clients tels que Princes Europe, Penny Tchéquie, Aldi Belgique, Lidl Allemagne, elle permet aussi de constater le gain d'un client Rewe et la progression notable de certains clients, notamment le client Hofer, ou simplex Slovénie.

Cette pièce, décorrélée des résultats plus généraux sur cette même période de l'entreprise, n'est pas suffisante pour caractériser et imputer une insuffisance de résultats à M. [S], au vu du court temps laissé pour exercer la mission, à peine 11 mois, dans un contexte troublé à la suite d'une reprise d'entreprise à la barre du tribunal dans le cadre d'une procédure collective, fragilisant nécessairement les partenariats, d'autant qu'au regard de la temporalité des relations commerciales, les résultats d'une prospection se traduisent le plus souvent en contrats l'année suivante.

Or, la société Petit Pierre ne produit aucun élément quant au chiffre d'affaires de l'année 2018.

Le seul fait qu'un courrier ait été adressé par la société Petit Pierre aux anciens partenaires en février 2017 pour rassurer la clientèle [I] mer et traditions et émettre le souhait de poursuivre les relations commerciales n'est pas de nature à exclure une déstabilisation de cette clientèle et une dépréciation de l'image de la marque liée à des défauts de qualité ou retards, arguées par M. [S], et non utilement contestées par la société Petit Pierre qui se contente de dénoncer des « allégations mensongères » de M. [S], alors même qu'une facture de pénalités avec le client Edeka établissent l'existence de difficultés, tenant notamment à des retards.

Les tableaux des chiffres d'affaires de la société pour les années 2015, 2016 et 2017 et les deux premiers mois de 2018, produits par M. [S] et non critiqués par la société Petit Pierre, permettent de constater que les clients listés dans le tableau comparatif de la société Petit Pierre, représentaient 30 % du chiffre d'affaires total en 2016 et 18, 5 % du chiffre d'affaires total en 2017, le chiffre d'affaires total étant quant à lui de 32 199 288 euros en 2015, 30 496 611 euros en 2016, de 18 798 065 euros en 2017 et de 2 049 348 euros pour les deux premiers mois de 2018.

Quant à la recherche de nouveaux débouché et clients, cette obligation ne figure pas dans les termes même du contrat,

lequel n'envisage que de « visiter la clientèle (article1)»,l'article 2 sur le secteur évoquant quant à lui de « visiter la clientèle de la SAS Petit Pierre ».

Si un mail de mars 2017, avant la conclusion d'agent, envisage la recherche de nouveaux débouchés, aucune formalisation d'une quelconque attente à l'égard de M. [S] de ce chef, notamment pour une implantation dans de nouveaux pays Bénélux, Italie, n'est démontrée.

Enfin, il n'est ni allégué ni prouvé qu'avant ladite procédure, la société [I] ait reproché à M. [S] l'insuffisance de ses résultats et de sa prospection d'une nouvelle clientèle, notamment dans la zone Europe.

Ainsi, n'est-il pas établi une insuffisance de résultats imputable à M. [S] et de nature à menacer et atteindre l'efficience même du mandat d'intérêt commun justifiant sa rupture pour faute grave, gravité d'ailleurs qui n'était pas apparue comme telle à la société Petit Pierre lors de l'envoi de la lettre de rupture, puisqu'elle listait uniquement les manquements de l'agent et envisageait un préavis.

La société Petit Pierre reproche à M. [S] également un délaissement de son mandat de nature à justifier une résiliation sans indemnisation, se prévalant du caractère « famélique » des comptes-rendus, clairsemés dans le temps, des venues irrégulières au siège de l'entreprise, de la faiblesse des frais engagés pour développer l'export de l'entreprise, et enfin de la consécration par M. [S] de sa force de travail à ses autres cartes agents puis à son mandat de président d'une société à compter de janvier 2018.

Aucune forme et aucune régularité des comptes-rendus attendus par la société Petit Pierre n'était contractuellement prévu, l'article 2 du contrat sur les conditions d'exécution du mandat stipulant uniquement que M. « [S] devra s'efforcer d'assurer la promotion des intérêts de son Mandat, la SAS Petit Pierre qu'il tiendra en permanence informée de l'état du marché ».

M. [S] verse des comptes-rendus mensuels pour les mois de juin, juillet août, septembre 2017 et un compte-rendu pour la période de janvier à mars 2018 dont il n'est pas expressément soutenu que la société Petit Pierre n'en aurait pas été rendue destinataire en leur temps.

Le caractère illusoire ou fantaisiste des mentions desdits comptes-rendus n'est pas démontré. Il n'est pas plus établi que la société Petit Pierre l'ait invité à la tenir plus régulièrement ou plus amplement informée de son activité, par le biais de compte-rendus plus étoffés ou plus réguliers.

Le non-respect par M. [S] d'une présence hebdomadaire dans les locaux de la SAS Petit Pierre ne saurait être retenu. Le caractère général de l'attestation de la directrice administrative et financière, qui mentionne que « M. [S] se rendait occasionnellement au siège de la société et dans un délai réduit », la prive de toute pertinence, d'autant que Mme [C] dispose d'un lien de subordination avec la société Petit Pierre.

Il n'est ni soutenu ni prouvé que M. [S] aurait fait défection à des réunions ou qu'il lui aurait été rappelé ses obligations de visites hebdomadaires, et qu'invité à y déférer, il ne s'y serait pas conformé.

Si la société argue désormais du faible montant des frais et commissions engagés par M. [S] pour soutenir un défaut de développement de l'export de l'entreprise, au vu de la large zone d'intervention, à savoir l'Europe, il ne peut qu'être constaté qu'elle n'ignorait pas cette situation, au vu des demandes de remboursement qui lui étaient faites et n'établit pas s'en être ouverte auprès de M. [S].

Au vu des nouveaux moyens de communications, la faiblesse des frais engagés en la matière n'induit pas nécessairement une absence de développement de l'export de l'entreprise.

Quant au fait que M. [S] se serait consacré aux autres cartes agents et à la constitution de sa société à compter de janvier 2018, il ne s'agit que d'affirmations qui ne sont étayées par aucune pièce, d'autant qu'aucune exclusivité n'avait été contractualisée au profit de la société Petit Pierre, ce qui était clairement pris en compte par les parties, M. [I], dans son mail du 14 mars 2017, évoquant les projets en fonction de ta « disponibilité estimée à plus de 50 % ».

Aucune pièce n'établit qu'une telle disponibilité n'ait pas été effective durant tout le temps du mandat.

La répartition des recettes de M. [S] entre ses différentes cartes agent et celles obtenues dans le cadre du présent mandat ne préjuge en aucune manière de la disponibilité et de l'activité déployée pour chacun de ses mandants, étant toutefois observé que la répartition évoquée par la société Petit Pierre est une répartition 50-50 sur toute la période, en ce compris après la constitution par M. [S] de sa société, répartition qui correspond exactement à celle envisagée par son dirigeant dans le mail précité.

Ces manquements, pris ensemble comme isolément, ne sont pas ni établis ni de nature, en l'état des preuves versées, à porter atteinte à l'essence du mandat d'intérêt commun justifiant une rupture exclusive de toute indemnisation pour faute grave.

M. [S] sollicite, sur le fondement de l'article L 134-12 du Code de commerce, une indemnisation de 144 000 euros au titre de l'indemnité de fin de contrat, soit l'équivalent de 24 mois de la rémunération prévue forfaitairement entre les parties dans le cadre du contrat à hauteur de 6 000 euros HT.

La société Petit Pierre consacre de longs développements sur la nécessité d'interpréter la disposition de l'article L 134-12 à la lumière de l'article 17 de la directive 86/653 CEE du conseil du 18 décembre 1986, se référant à un arrêt de la cour de cassation du 23 janvier 2019, alors que ce dernier concerne la question de l'indemnisation en cas de rupture pendant la période d'essai, question totalement étrangère au présent litige.

En outre, la directive communautaire du 18 décembre 1986 a offert aux législateurs des États membres le choix entre accorder à l'agent commercial un droit à indemnité pour sa contribution à l'apport et au développement de la clientèle et ce faisant instaurer une indemnité de clientèle fondée sur l'avantage procuré au mandant ou accorder un droit à indemnité pour le préjudice subi en suite de la cessation des rapports contractuels et ce faisant compenser le préjudice subi par l'agent 'privé des commissions dont l'exécution normale du contrat lui aurait permis de bénéficier' (art. 17-3 de la directive), le législateur français ayant opté pour cette seconde branche.

Ainsi, s'agissant de dispositions d'ordre public, l'agent commercial ne peut par avance renoncer à ces indemnités, qui ont pour but de l'indemniser de la perte pour l'avenir des rémunérations tirées de l'exécution du contrat s'agissant notamment des commissions.

L'indemnité de rupture tend à la réparation du préjudice causé par la cessation des relations contractuelles, consécutif plus précisément à la perte de prospecter la clientèle et d'en tirer un revenu, et non à la perte de la clientèle elle-même.

Ainsi, elle n'est pas, contrairement à ce qu'excipe M. [S], liée à la patrimonialité de la clientèle de l'agent et la valeur de son portefeuille, qu'il peut céder. Elle n'est pas plus en lien avec la performance de l'agent commercial, pendant l'exécution du contrat le liant au mandant comme l'assène la société Petit Pierre.

Si l'indemnité de résiliation est régulièrement calculée sur la base de 2 années de commissions, il s'agit d'une simple règle d'usage, qui ne lie pas le juge, ce dernier pouvant écarter l'usage pour permettre une meilleure adéquation de l'indemnité entre le montant de l'indemnité et le préjudice subi, la réparation du préjudice devant être intégrale et évaluée notamment en fonction du montant des commissions perçues au cours des années qui ont précédé la rupture, l'ancienneté des relations commerciales, l'importance du travail de prospection réalisé, du temps nécessaire pour retrouver une autre activité, des investissements non amortis ou frais de personnel induits par la rupture, de l'interdiction de concurrence après cessation du contrat.

En l'espèce, il sera noté que les relations entre la société Petit Pierre ont duré 11 mois et que M. [S] disposait d'autres cartes d'agent commercial, qui lui assuraient la moitié des ressources déclarées.

M. [S] ne conteste pas l'affirmation selon laquelle il a cessé son activité d'agent commercial en juin 2018, déclarant pour ses 6 mois d'activité 38 032 euros de recettes (dont 18 000 euros liés à la rémunération en tant qu'agent de la société Petit Pierre), étant rappelé que ses recettes pour l'année 2017, laquelle comprenait les 8 mois d'exercice au profit de la société Petit Pierre, s'élevaient à une somme globale de 96 692 euros, selon ses propres déclarations de revenus.

Il ne conteste pas avoir créé une société Dela Food international à compter du 29 janvier 2018, spécialisée dans le secteur d'activité du commerce de gros (commerce interentreprises) de produits surgelés.

M. [S] qui évoque avoir « investi énormément de temps et de moyens dans le développement commercial de la société Petit Pierre », renvoyant pour toute preuve à son curriculum vitae, n'établit aucunement ce fait, pas plus qu'il ne démontre l'affirmation selon laquelle il « a toujours envisagé une relation sur le long terme avec la société », qui l'aurait conduit à procéder à des investissements non amortis à raison de la courte durée de son mandat.

Il n'est d'ailleurs pas prouvé de frais induits par la résiliation du contrat ou d'investissements non amortis spécifiques.

Aucune interdiction de concurrence après cessation du contrat ne s'imposait à M. [S].

Au vu de ces éléments, la cour dispose de suffisamment d'éléments pour évaluer le préjudice subi par M. [S], rendant sans objet sa demande, d'ailleurs présentée contre toute logique seulement à titre subsidiaire, visant à réserver la décision sur le montant de l'indemnité et à rouvrir pour permettre de produire « les éléments relatifs aux chiffres d'affaires réalisé avec les clients anciennement rattachés au mandat d'agent commercial de M. [S] », tandis qu'il évoque dans le c'ur de ses écritures la communication de « tous les documents financiers et comptables utiles à la valorisation

du portefeuille de M. [S] », afin de « chiffrer celui-ci en conséquence », éléments étrangers au but poursuivi par l'indemnité compensatrice qui vise à réparer le préjudice subi par l'agent à raison de la cessation de la relation contractuelle.

Aucune réouverture des débats et injonction n'étant faites, il n'y a pas lieu de statuer sur l'irrecevabilité soulevée par la société Petit Pierre sur le fondement de l'article 901-4 du Code de procédure civile.

Ainsi, au regard de la très courte durée des relations contractuelles, de l'absence de démonstration de quelconques investissements ou frais engagés et non amortis, de la réorientation rapide de l'agent commercial avec la constitution d'une société indépendante et dans un autre domaine, élément non contesté par M. [S], et de l'absence de tout élément communiqué permettant de constater qu'à compter de juin 2018, une perte liée à la rupture du contrat d'agence subsistait, en tout ou partie, la cour dispose de suffisamment d'éléments pour évaluer l'indemnité due à M. [S] à la somme de 36 000 euros, réparant intégralement le préjudice subi par ce dernier.

Il convient de condamner la société Petit Pierre à réparer la perte liée à la cessation du lien contractuel, par l'octroi de cette somme au titre d'indemnité de fin de contrat, la décision des premiers juges étant infirmée en ce qu'elle a débouté M. [S] de sa demande.

- Sur les dépens et accessoires

En application des dispositions de l'article 696 du Code de procédure civile, chacune des parties succombant partiellement en ses prétentions, il convient de faire masse des dépens et de les condamner par moitié à en supporter le coût.

L'équité commande de ne pas faire application des dispositions de l'article 700 du Code de procédure civile.

PAR CES MOTIFS

INFIRME le jugement du tribunal de commerce de Boulogne-sur-Mer en date du 20 juillet 2021, en toutes ses dispositions ;

statuant à nouveau des chefs infirmés,

DÉBOUTE la société Petit Pierre de sa demande au titre de la faute grave, exclusive de toute indemnité ;

CONDAMNE la société Petit Pierre à payer à M. [S] la somme de 36 000 euros au titre de l'indemnité compensatrice de rupture du contrat d'agent commercial ;

DIT n'y avoir lieu à application des dispositions de l'article 700 du Code de procédure civile ;

FAIT masse des dépens de première instance et d'appel et CONDAMNE par moitié la société Petit Pierre et M. [S] à supporter les dépens de première instance et d'appel.

Le greffierLe président

Valérie RoelofsLaurent Bedouet