

LETTRE D'INFORMATION
Avril 2013

Crise et baisse de chiffre d'affaires

Un mandant rompt le contrat de son agent commercial pour faute grave au motif de la non atteinte d'objectifs contractuels de chiffre d'affaires.

L'agent obtient de la cour d'appel la condamnation du mandant au paiement d'une indemnité de rupture conforme aux usages professionnels.

Le mandant forme un pourvoi qui est rejeté par un arrêt du 19 mars 2013 de la Cour de cassation dans les termes suivants :

« ...ayant retenu que la baisse des résultats constatée en 2008 n'avait pas suscité de reproches et ne pouvait être considérée comme révélant une inactivité témoignant d'un défaut de loyauté, ne serait-ce parce qu'elle était intervenue dans une période de crise immobilière généralisée, ce dont elle a déduit que cette baisse d'activité ne constituait pas un motif pertinent de rupture, la cour d'appel... a, sans avoir à faire d'autre recherche, légalement justifié sa décision. »

Est ainsi rappelé le principe bien établi en jurisprudence que la non atteinte d'objectifs ou la baisse du chiffre d'affaires ne sont jamais, en eux-mêmes, constitutifs d'une faute grave de l'agent, tenu d'une obligation de moyens et non de résultat. Ce raisonnement est d'autant plus vrai en période de crise économique.

L'agent qui, en revanche, n'accomplirait pas les diligences suffisantes à l'exécution de son mandat pourrait être jugé gravement fautif... crise ou pas.