

LETTRE D'INFORMATION
Eté 2013

Non atteinte des objectifs contractuels

Un arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation du 9 juillet 2013 rappelle que le fait pour l'agent commercial de ne pas atteindre l'objectif de chiffre d'affaires prévu au contrat, n'est pas en soi privatif de l'indemnité de cessation de contrat, en l'absence de preuve par le mandant d'une carence d'activité de l'agent.

La Cour d'appel de Lyon avait refusé à un agent commercial l'indemnité de rupture de son mandat au motif que "*l'agent, qui n'avait réalisé qu'un chiffre d'affaires de 100.000 € de nature à mettre en péril la survie [du mandant], a commis une faute grave.*"

La Cour de cassation casse cette décision dans les termes suivants:

"... en se déterminant ainsi, sans caractériser aucun manquement précis et concret de [l'agent] à ses obligations qui serait de nature à porter atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et à rendre impossible le maintien du lien contractuel, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision."

Cet arrêt fait écho à celui commenté dans notre lettre d'information d'avril 2013, dans lequel la Cour de cassation avait en outre souligné le contexte de crise économique généralisée dans lequel s'inscrivait l'activité de l'agent commercial.

Il demeure important pour l'agent de pouvoir démontrer tant le travail réalisé par lui pour le compte du mandant que les circonstances extérieures pouvant expliquer la mauvaise évolution du chiffre d'affaires. N'hésitez donc pas, dans vos communications avec le mandant, à indiquer par écrit les actions de démarchage accomplies ainsi que les obstacles rencontrés (prix hors marché, problèmes de SAV, retards de livraison, insuffisance de gammes, actions de la concurrence...) freinant le chiffre d'affaires.