

CA Rennes, 3e ch. com., 20 juin 2023, n° 21/04515
COUR D'APPEL
3e CHAMBRE COMMERCIALE
RENNES
21/04515

Nature : Arrêt

Demandeur : Label Vins Diffusion (SARL)

Défendeur : Distribution Internationale de Vins de Bourgogne (SAS)

Composition de la juridiction

Président : M. Contamine

Conseillers : Mme Clément et Mme Jeorger-Le Gac

Avocats : Me Rineau, Me Noel, Me Berthod, Me Le Berre Boivin et Me Gaupillat

Texte intégral

FAITS ET PROCEDURE

La société LABEL VINS DIFFUSION (LVD) dirigée par M. [K] [T] est spécialisée dans la distribution de vins et spiritueux en tant qu'agent commercial.

La société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE ([L]) a une activité de distribution de vins.

Par contrat du 9 juillet 2009, LVD a été désignée par la société CHAMPY comme son agent commercial dans les départements d'Ille-et-Vilaine (35) et de Loire-Atlantique (44).

En septembre 2013, la société PELOTON a succédé à la société CHAMPY et a poursuivi son activité avec LVD.

Par courrier du 12 février 2019, la société [L]- FRANCE établissement principal de la société PELOTON a notifié à la société LVD la résiliation du contrat d'agence commerciale, lui reprochant des fautes graves.

Par courrier du 17 juin 2017 la société LVD a mis en demeure la société [L] de lui régler l'indemnité compensatrice de fin de contrat ainsi que de lui transmettre divers documents dont elle estimait être en droit d'obtenir la communication.

La société [L] a refusé de répondre à ces demandes.

La société LVD a donc fait assigner la société PELOTON devant le tribunal de commerce de Nantes aux fins d'obtenir le règlement des indemnités auxquelles elle estimait avoir droit en raison de la rupture du contrat d'agent commercial.

La société PELOTON a fait l'objet d'une fusion-absorption par la société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE a effet du 26 novembre 2020.

Par jugement du 28 juin 2021 le tribunal de commerce :

- S'est déclaré compétent à statuer dans la présente instance ;

et a :

- Débouté la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande d'indemnité au titre de l'indemnité compensatrice de fin de contrat ;

- Débouté la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande au titre de l'indemnité de préavis
- Débouté la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande d'indemnité au titre de préjudice commercial ;
- Condamné la société PELOTON à verser à la société LABEL VINS DIFFUSION la somme de 62,14 euros TTC au titre du droit de suite ;
- Condamné la société PELOTON à verser à la société LABEL VINS DIFFUSION la somme de 4 900 euros TTC au titre de commissions territoriales ;
- Débouté les parties de toutes leurs autres demandes ;
- Condamné la société PELOTON aux entiers dépens sur le fondement de l'article 696 du code de procédure civile dont frais de Greffe liquidés à 73,23 euros toutes taxes comprises.

La société LVD a fait appel du jugement le 19 juillet 2021.

L'ordonnance de clôture est en date du 16 mars 2023.

MOYENS ET PRETENTIONS DES PARTIES

Dans ses écritures notifiées le 27 février 2023 la société LVD demande à la cour sur le fondement des articles L.134-12 ; L.134-11 ; L.134-6 ; L. 134-7 ; L.134- 4 et R. 134-3 du code de commerce, de :

- Infirmer le jugement du tribunal de commerce de Nantes du 28 juin 2021 en ce qu'il a :
- débouté la concluante de sa demande d'indemnité compensatrice de fin de contrat,
- débouté la concluante de sa demande d'indemnité de préavis,
- débouté la concluante de sa demande d'indemnité au titre du préjudice commercial,
- condamné la société PELOTON à verser uniquement à la concluante la somme de 62,14 euros au titre du droit de suite,
- condamné la société PELOTON à verser uniquement à la concluante la somme de 4.900 euros au titre de commissions territoriales,
- débouté la concluante de ses autres demandes.

Statuant à nouveau,

- Débouter la société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE ([L]) de son appel incident ;
- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de la SARL LVD d'une somme de 48 190 euros à titre d'indemnité compensatrice de fin de contrat ;
- Condamner [L] à assortir cette somme de l'intérêt au taux légal à compter du 20 juin 2019, avec capitalisation des intérêts ;
- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de LVD d'une somme de 1 056 euros au titre de l'indemnité de préavis ;
- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de LVD d'une somme forfaitaire de 72 280 euros au titre des commissions lui étant dues au titre de la conclusion d'opérations sur le territoire contractuel pendant la durée du contrat d'agence commerciale sans son intervention ;
- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de LVD d'une somme de 14 055 euros au titre du droit de suite de l'article L.134-7 du code de commerce ;
- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de LVD d'une somme de 25 000 euros au titre du préjudice commercial généré ;

- Condamner [L] à s'acquitter entre les mains de LVD d'une somme de 13 000 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure pour les frais irrépétibles de première instance et d'appel - Condamner [L] aux entiers dépens de première instance et d'appel.

Dans ses écritures notifiées le 14 décembre 2021 la société [L] venant aux droits de la société PELOTON demande à la cour de :

- Recevoir l'appel incident, le disant bien fondé et y faisant droit ;
- Réformer le jugement rendu le 28 juin 2021 par le tribunal de commerce de Nantes en ce qu'il a :
- Condamner la société PELOTON à verser la société LABEL VINS DIFFUSION la somme de 4.900 euros TTC au titre de commissions territoriales ;
- Condamner la société PELOTON aux entiers dépens sur le fondement de l'article 696 du code de procédure civile dont frais de Greffe liquidés à 73,23 euros toutes taxes comprises.
- Dire la SAS DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE, venant aux droits de PELOTON par l'effet d'une fusion absorption, recevable et bien fondée en ses demandes ;

Y faisant droit et statuant à nouveau des chefs réformés ;

- Débouter la société LABEL VINS DIFFUSION de l'intégralité de ses demandes, à savoir 48 190 euros d'indemnité compensatrice de fin de contrat, outre intérêts contractuels, 1 056 euros d'indemnité de préavis, 72 280 euros de commissions territoriales, 14 055 euros de droit de suite, 25 000 euros de préjudice commercial et 13 000 euros au titre des frais irrépétibles ;

- Condamner la société LABEL VINS DIFFUSION à payer à la SAS DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE la somme de 10 000 euros en application des dispositions de l'article 700 du CPC ;

- Condamner la société LABEL VINS DIFFUSION aux entiers dépens d'instance et d'appel lesquels seront recouverts conformément aux dispositions de l'article 699 du CPC;

- Rejeter toutes demandes, fins et conclusions autres ou contraires aux présentes.

Pour un plus ample exposé des prétentions et moyens des parties il est renvoyé à leurs dernières conclusions visées supra.

DISCUSSION

La rupture du contrat d'agent commercial

La société LVD affirme que la gravité alléguée des griefs qui lui sont reprochés est incompatible avec l'octroi d'un préavis dès lors qu'une faute grave interdit théoriquement le maintien des relations.

La société [L] estime que les motifs visés dans sa lettre de résiliation du 12 février 2019 sont justifiés et que le préavis n'a fait courir aucun risque de réitération dès lors que les manquements reprochés sont liées à des abstentions de l'agent commercial.

L'article L 134-12 prévoit que l'agent a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi du fait de la rupture et l'article L 134-13 précise toutefois que cette indemnité n'est pas due lorsque la rupture est provoquée par la faute grave de l'agent, ou encore lorsque c'est l'agent qui en a pris l'initiative.

L'article L 134-11 prévoit que chacune des parties peut mettre fin au contrat d'agent commercial moyennant un préavis dont il fixe les modalités de calculs. Le texte ajoute que ces dispositions de s'appliquent pas lorsque le mandat prend fin en raison d'une faute grave.

Il en résulte qu'en cas de faute grave avérée, le préavis n'est que facultatif. Le fait que le texte ait pris soin de préciser qu'en cas de faute grave les dispositions imposant un préavis ne sont applicables induit que faute grave et préavis ne sont pas incompatibles.

L'octroi d'un délai de préavis n'exclut pas, par principe, l'existence d'une faute grave imputable à l'agent commercial. L'acceptation d'une exécution du préavis est seulement susceptible de retirer à la faute son caractère de gravité.

La faute grave de l'agent ne le prive pas de son indemnité de fin de contrat si elle est découverte après la résiliation du contrat, ce qui n'est pas le cas dans le présent litige ou si l'agent peut invoquer la faute du mandant.

La faute grave est celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel.

Il appartient au mandant de rapporter la preuve de cette faute.

Le courrier de résiliation du contrat d'agent commercial du 12 février 2019 est rédigé en ces termes :

Monsieur,

Vous avez été engagé en qualité d'agent commercial à compter du mois de septembre 2013 par la société SAS PELOTON. Vous aviez été engagé initialement par la société CHAMPY, à laquelle nous succédons, pour les départements de l'Ille et Vilaine (35) et de la Loire Atlantique (44).

Par le présent courrier, nous sommes contraints de vous notifier la rupture de votre contrat, pour les raisons suivantes:

I) Front de vente et chiffre d'affaires insuffisants

Votre contrat vous confie la représentation de nos produits sur un secteur géographique ayant pour grandes et principales villes [Localité 21] et [Localité 22], notamment.

Force est de constater que vos résultats sont très faibles et décevants au regard du potentiel de cette zone géographique, votre chiffre d'affaires est en diminution constante :

2016 197.22 E

2017 142.44 E

2018 98 008 E

Nous ajoutons que votre front de vente est en baisse constante, ainsi que votre investissement sur le secteur de l'Ille et Vilaine (35) où vous n'avez ouvert que 7 clients en 2018, alors que le secteur comporte des villes comme [Localité 21] et [Localité 22], avec de forts impacts touristiques notamment sur les secteurs côtiers.

II) Comportement et propos tenus aux salariés de PELOTON

Le personnel de l'administration des ventes et de la comptabilité a exprimé à plusieurs reprises des difficultés à suivre vos comptes en raison de votre attitude à leur encontre. Ces salariés ont pour mission de vous aider et sont à votre service pour faciliter votre activité, ils doivent pouvoir travailler dans la sérénité, ce qui n'est pas le cas compte tenu vos agissements.

Nous avons pu constater une très grande agressivité, confinait parfois aux insultes y compris sexistes, et un manque de respect général, ce que nous ne pouvons tolérer.

D'ailleurs, votre comportement déplacé ne se cantonne pas à nos salariés. Vous avez été convié à un voyage en Martinique du 18 au 22 janvier 2019 tout frais payé. C'est seulement la veille au soir, soit 12 heures avant le départ, que vous avez prévenu notre fournisseur (qui en était l'organisateur) que vous ne veniez pas par le biais d'un e-mail incendiaire à l'égard de [L] France, mettant ainsi notre entreprise dans une situation pour le moins gênante vis-a-vis d'un fournisseur important. Les frais engagés pour votre venue seront pris en charge par nos soins, afin de ne pas faire supporter à notre fournisseur votre désinvolture. Cette attitude a également privé de voyage un autre agent qui aurait été, lui, très heureux de venir.

Nous avons aussi parfois relevé des propos incohérents dans certains de vos mails, qui ont pu donner à penser que vous n'étiez pas dans votre état normal.

Certaines allégations sur l'importance de votre rôle au sein de notre structure confinent à la mégalomanie, et permettent de comprendre le mépris exprimé ouvertement à l'égard de notre Direction Commerciale.

Par exemple, lors de la dernière réunion commerciale à [Localité 21] le 30 janvier dernier, vous avez à de très nombreuses reprises exprimé votre désapprobation à l'égard de notre politique commerciale. Vous étiez du reste le seul agent au sein de cette réunion à être systématiquement contre cette politique, refusant obstinément de voir les enjeux qui nous lient à nos fournisseurs. Comment alors envisager une collaboration harmonieuse avec un agent systématiquement contre les développements futurs qui vous ont été présentés.

III) Respect de la politique commerciale et des process administratifs

Nous déplorons un non-respect de notre politique commerciale.

Vous exprimez régulièrement des critiques injustes et acerbes à l'égard de la politique commerciale que nous souhaitons mettre en place, et vous nous adressez des reproches parfaitement inexacts, comme par exemple sur le soutien offert ou les échantillons remis.

Les modalités mises en place pour la passation des commandes ne sont pas non plus parfaitement respectées, ce qui engendre des difficultés, dont nos clients sont les premières victimes. Votre manque de rigueur sur les commandes, les informations clients, les tarifs ou les promotions, entre autres, n'est plus tolérable.

Malgré nos demandes répétées vous ne veillez pas non plus correctement au bon encaissement des factures. Il n'est pas possible d'être rentable si nous ne sommes pas payés en temps et en heure des produits que nous livrons.

S'agissant de vos frais, nous nous heurtons à votre refus de transmettre les justificatifs nécessaires à une bonne tenue de notre comptabilité.

IV) Manque de motivation pour prospecter

Vous avez refusé de participer à des animations que nous vous avons proposées, et n'avez pas contacté des clients que nous vous avons suggérés, alors que votre front de vente et votre chiffre d'affaires ne font que reculer et diminuer. Et pourtant nous mettons tout en oeuvre pour vous aider dans le développement de votre chiffre d'affaires, avec notamment l'envoi de fichiers ciblés (grossistes) et des tournées d'accompagnement.

Vous invoquez aussi souvent les autres maisons que vous représentez, qui seraient au nombre d'une trentaine, si bien que nous nous posons la question de notre place dans votre-porte-feuille, et du possible délaissement de notre maison au détriment d'autres sociétés.

Le nombre de clients sur le département de l'Ille et Vilaine est d'ailleurs très faible.

Nous considérons que ces faits constituent un manque de professionnalisme et des lors une cause sérieuse de rupture de contrat.

A compter de la réception du présent courrier, un préavis de 3 mois débutera, au cours duquel le contrat se poursuivra normalement.

A l'issue de cette période, votre contrat sera rompu, et vous percevrez le solde des commissions restant dues sur les commandes réalisées par votre intermédiaire.

Restant à votre disposition pour tout renseignement complémentaire, nous vous prions de recevoir nos sincères salutations.

Le préavis accordé par la société mandante ne vient pas en contradiction avec les griefs qu'elle reproche à son agent.

1) Front de vente et chiffres d'affaires insuffisants

La société LVD affirme qu'en 2017 et 2018, le mandant a opéré un changement radical de sa stratégie économique en décidant d'arrêter quasiment intégralement la distribution de vins pour orienter son activité vers les spiritueux ce qui aurait engendré une baisse considérable de son chiffre d'affaires.

[L] conteste cette assertion.

Les pièces versées par la société LDV ne permettent pas de démontrer un abandon de la distribution de vins par sa mandante pour favoriser la vente de spiritueux.

La pièce 2 (article de journal de la revue Vins et Spiritueux) qui n'est pas daté, précise que les spiritueux représentent aujourd'hui 95 % de l'activité de [L] France.

Cependant il ne s'agit que d'une transcription journalistique qui n'est pas étayée par d'autres pièces ou documents émanant de [L].

LVD dresse une liste de propriétés qui auraient été abandonnées par [L] ce qui représenterait plus de 60 des 80 vins représentés :

1. [Adresse 18]
2. [Adresse 12]
3. [Adresse 9]
4. [Adresse 8]
5. [Adresse 14]
6. [Adresse 10]
7. [Adresse 15]
8. [Adresse 16]
9. [Adresse 17]
10. [Adresse 11]
11. [Adresse 13].

Mais il ne lui suffit pas d'affirmer que ces domaines ont été arrêtés pour démontrer que la vente des vins était devenue quasi impossible alors que celle des spiritueux n'est pas incompatible avec la distribution de vins mais vient en complément.

La comparaison de la pièce 21 (gamme des vins 2016/16) avec la pièce 22 (tarifs 2019) ne le démontre pas non plus puisqu'il ne peut être exclu que cette pièce soit uniquement représentative d'une part seulement de l'activité de [L] (vins de prestige).

De même le prétendu changement de dénomination sociale de [L] FRANCE en [L] SPIRITS n'est pas établi si ce n'est par l'article de presse susvisé qui indique la société [L] France en passe d'être rebaptisée [L] Spirits.

Les différents mails envoyés par la société [L] qui figurent en pièces 25-26-27-28 ne permettent pas non plus de démontrer que toute activité dans les vins aurait pratiquement cessé en 2017- 2018.

La lettre de CHAMPY/ [L] FRANCE à M. [T] du 28 octobre 2016 antérieure à la période litigieuse précise les modalités de commandes suite à une réorganisation de [L].

Elle ne vise qu'une seule propriété viticole et ne détaille pas quel est le volume de vins que CHAMPY reprend de sorte qu'il est impossible de vérifier que [L] perdrait une large part de son activité historique :

Monsieur [T],

Nous avons le plaisir de vous confirmer que la MAISON CHAMPY reprend à son compte la distribution de ses vins ainsi que du DOMAINE [M].

Nous vous prions de bien vouloir trouver en pièce jointe le communiqué officiel de la reprise de la MAISON CHAMPY.

Ainsi, pour assurer la meilleure transition, nous vous proposons deux scénarios possibles :

a) Vous avez la possibilité de continuer à passer des commandes de CHAMPY et [M] jusqu'au 31/12/16 chez [L] qui dispose de stocks suffisants ;

b) Vous pouvez dès à présent transmettre vos commandes à [X] [P], assistante de direction chez CHAMPY, joignable au [XXXXXXXX01] ou par email à [Courriel 5].

Au 1er janvier 2017, l'ensemble des commandes sera géré par la MAISON CHAMPY (contact [X] [P]).

Le mail du 5 juillet 2017 de TARIFS BOURGOGNE ET VINS DIVINS aux équipes de [L] FRANCE signale que certains vigneron sont sélectionnés par souci d'exclusivité ou en raison de hausses de prix avec remplacement de propriétés par de nouvelles :

Vous trouverez en pièces jointes les derniers tarifs « Bourgogne » et « Vins Divins ».

Concernant la gamme « BOURGOGNE » nous avons effectué quelques modifications sur notre sélection de vigneron. Comme évoqué lors de la réunion du mois de mars à [Localité 7], nous souhaitons concentrer notre gamme afin d'obtenir une meilleure lisibilité de notre offre et concentrer nos achats et privilégier nos domaines ou nous bénéficions de l'exclusivité FRANCE. Cela permettra d'obtenir une meilleure gestion des stocks et éviter les ruptures ou changements de millésimes trop fréquents.

D'autre part, vous avez été nombreux à nous signaler que certains vigneron livraient en direct sur secteurs, ce que nous regrettons fortement. Tout comme les spiritueux, nous souhaitons à présent distribuer uniquement les domaines ou nous obtenons l'exclusivité sur le marché français afin de contrôler notre distribution et ne pas entacher votre crédibilité auprès de vos clients.

Les principaux changements :

Domaine Nudant : Suite aux problèmes évoqués ci-dessus, nous cessons la distribution des vins du domaine jusqu'à épuisement des stocks.

[Adresse 6] : Sera remplacé par [J] du domaine [D] à partir de septembre 2017.

[PR] [PZ] : Sera remplacé par notre sélection de grands vigneron (VINS DIVINS) à partir de septembre 2017.

Domaine [R] [N] : le constat est identique concernant la distribution des vins. De plus, la forte hausse des prix sur le millésime 2015 ne nous permet pas de continuer sur cette zone de production dévastée par le gel en 2016.

Marsannay rouges : Nous avons un stock très important sur les Marsannay rouges (Clos du Roy, Longeroies et St-Urbain) nous appliquons donc un tarif DESTOCKAGE jusqu'à épuisement des stocks. Suite aux fortes hausses de prix sur cette appellations, nous ne cherchons pas de nouveaux vigneron sur ce secteur.

[Y] : Les vins de la Cotes de Nuits seront remplacés par le domaine [W] qui nous offre une très large sélection sur les appellations les plus prestigieuses de la Cote de Nuits.

Concernant les domaines en exclusivité, les ventes sont très dynamiques notamment sur les domaines [ZU] [E], [U] [D], [V] [B] et [Z] [S] !

Nous sommes également très satisfaits du lancement avec le domaine Camille Paquet sur les Vins du méconnais.

Il n'est nul question d'abandonner la distribution de vins, au contraire les courriels évoquant des ventes dynamiques.

Le mail du 20 octobre 2017 confirme cette orientation :

Suite à la restructuration de notre portefeuille de vigneron nous vous confirmons que tous les domaines présents sur le tarif BOURGOGNE OCTOBRE 2017 seront présents pour 2017

...la gamme est plus compacte afin de concentrer les volumes de vins

Certains vigneron sont sortis du portefeuille pour les raison suivantes :

- distribution NON EXCLUSIVE

- hausse des prix incohérente avec le marché français

Pour information le catalogue VINS DIVINS est en total refonte avec l'arrivée de nouveaux domaines PRESTIGIEUX ...

Les mails du 20 novembre 2018 et du 1er janvier 2019 aussi (pièce 28 et 33 LVD).

La société LVD ne démontre donc pas que la société [L] a réduit de manière drastique les ventes de vins à l'origine de la baisse de son chiffre d'affaires depuis 2016.

Et elle ne fait qu'affirmer que cette politique aurait été accompagnée de nombreux départs d'autres agents, évincés dans le cadre de cette réorganisation dans ses ventes.

De fait il s'agit plutôt pour la société [L] de mettre en oeuvre une politique commerciale adaptée à l'offre et à la demande pour renouveler ses produits.

Toutefois la seule baisse du chiffre d'affaire de l'agent ne suffit pas à établir sa faute si cette activité jugée insuffisante ne s'est pas accompagnée de son inaptitude.

2) Le comportement et les propos tenus aux salariés de PELOTON

La société [L] reproche à la société LVD un comportement erratique et des propos envers ses collaborateurs déplacés voire insultants ce que dément cette dernière qui évoque une relation commerciale normale avec des échanges actifs.

La société LVD verse une pièce 4 figurant une carte de félicitations.

Cette carte porte l'entête de la Compagnie des Indes, n'est pas datée ni renseignée sur son destinataire. Elle est inexploitable pour établir que contrairement à ses affirmations la société PELOTON insistait sur ses qualités.

Il en est de même de la pièce 12 (mail du novembre 2017 de [L] à M. [T]) concernant une proposition de rachat de son mandat, laquelle ne fait que répondre à la demande de M [T] dans des circonstances restées ignorées de la cour.

En revanche la société [L] communique de nombreux échanges de M. [T] avec les salariés de PELOTON/ [L] et des courriers de plaintes de ces derniers qui démontrent que les griefs détaillés dans la lettre du 12 février 20109 sont avérés.

Les courriels M. [T] à compter du mois de mai 2018 (pièces 6-35-8-9-10-11 de [L]) font état de propos décousus, suggérant qu'il est le seul à travailler et à permettre à [L] de réaliser 50 % du chiffre d'affaire, son ton étant parfois méprisant comme l'établissent les échanges suivants.

Le 29 octobre 2018, il s'adresse à Mme [H] de l'administration des ventes:

C'est ingérable ! il manque toujours quelques choses - appelez le client !

Et ajoute dans un courriel du même jour :

quelle belle vie juste recopier les commandes aucun contact avec le client.

Mme [H] réplique le 21 novembre 2018 :

[K],

Je fais un mail suite à mon appel de ce jour !

Je trouve cela inadmissible les propos que tu me tiens au téléphone « bosse un peu, cherche tu as que ça à faire » « Et j'en passe ! Mes collègues sont témoins de tes propos déplacés et misogynes.

Je ne suis ni ta copine ni ton commis !

Je te demande de nous donner le rib du client et tu envoies 15 mails sans lui donner (perte de temps pour le client qui attend sa commande) je suis obligée de t'appeler et de te la demander et en plus tu

te permets de ma parler comme celà !!!

Il est hors de question que tu parles comme cela aux personnes dans un milieu professionnel ! Je n'accepte pas du tout cela ! ...

M. [T] répond à ce mail le même jour :

' Suite à tes propos tu n'est pas ma copine, ni ma bonniche si la seule fois ou tu m'appelles c'est pour me dire ça !

Demander quelques choses à une secrétaire commerciale ne ressemble pas à ce que je demande à madame [I] ma femme de Ménage.

A la suite de ces échanges, Mme [H] va solliciter [L] :

[F],

Je suis désolée mais ca va trop loin !!!

Il faut trouver une solution, j'en peux plus de me faire parler comme ca tous les 2 jours pas cet agent !

Le malaise de certains employés est encore illustré par leur courriers.

Ainsi Mme [H] écrit à [L] le 13 décembre 2018 :

A plusieurs reprise M. [T] a eu des comportements très agressif par téléphone.

Quand j'ai intégré la société [L] France en 2016, quelques mois après mon intégration j'ai en Monsieur [T] au téléphone qui n'était pas très content de nos services ...

Il m'avait à l'époque tellement mal parlé que j'ai pleuré devant mes collègues.

Il me répétait que je ne servais à rien, que des filles comme moi devaient être au chômage que des inutiles il y avait que cela chez [L], que je ne savais pas faire mon travail et que j'étais mauvaise etc.

J'ai été très choquée par le comportement de cet agent.

A cette époque j'avais averti la direction de cette altercation très brutale

Il est très difficile de travailler avec Monsieur [T]. Nous avons toujours peur de ses réactions excessives

Le 21 novembre 2018 j'ai une fois de plus une altercation avec Monsieur [T] à propos d'un compte client.

Il a tout de suite haussé le ton et a eu des propos très mauvais.

Il me disait que des gens comme moi sont bons qu'à aller chercher des Rib et à appeler hommes de terrains qui n'ont pas le temps de faire le métier de secrétaire !!!

Et bien évidemment avec toutes les phrases mythiques qui s'en suivent comme tu ne sers à rien tu ne sais pas faire ton métier, tu me fais perdre mon temps...

A chaque contact téléphonique il y a des altercations, celà est très compliqué à gérer comme situation.

Durant notre réunion à [Localité 20] en janvier 2018 Monsieur [T] m'avait également fait des réflexions devant d'autres agents. J'ai du quitter la table où nous étions pour ne pas que cela dégénère.

Le courrier d'une autre salariée, Mme [G] assistante de direction, du 13 décembre 2018 le confirme :

Lors d'un appel de Monsieur [T] le 27/ 09/ 2018 le ton est très vite monté.

Ce dernier était très mécontent concernant un litige d'un de ces clients qui n'avait pas été livré à temps Je me suis excusée de cette erreur et il a insulté toute l'équipe [L] France en disant que nous étions des « bons à rien » et qu'il veut travailler « avec des gens qui bossent durs » .

C'est très difficile de le calmer, et revenir à une discussion sensée est impossible.

Je partage le même bureau que l'une de mes collègues qui a eu aussi des altercations à plusieurs reprises avec Monsieur [T]. Je suis choquée de son comportement, on n'ose même plus le prendre au téléphone tellement son agressivité est forte dans ses propos.

Ces attestations émanent de salariés de [L].

Pour autant, leur précision et la nature des faits dont il est fait état permettent de les retenir comme probantes.

Le comportement de M. [T] loin d'illustrer les tensions entre les parties, sont la cause de ces tensions.

En tout état de cause les reproches que M. [T] évoque dans ses mails envers les salariés de [L] ne justifient aucunement la teneur de ses propos qui ont considérablement heurté leurs destinataires au point qu'ils craignent de s'adresser à lui.

Cette posture ne permettait plus une relation sereine et de confiance entre l'agent commercial et son mandant d'autant qu'elle visait aussi la clientèle.

Convité à un voyage en Martinique du 18 au 22 janvier 2019 par ce client la veille au soir il l'a prévenu qu'il ne viendrait pas en évoquant les conflits l'opposant à son mandant (pièce 16 [L]).

3) L'absence de respect de la politique commerciale et des process administratifs

La société [L] ne verse aucune pièce de nature à établir que la société LVD lui aurait adressé des reproches concernant la remise d'échantillons.

En revanche elle démontre bien que LVD ne respectait pas les modalités de passation des commandes, les tarifs et les stocks comme les échanges adressés par [L] le rapportent :

Mail 25 avril 2018 (pièce 21 [L]) :

Bonjour,

Comme convenu ensemble, nous vous faisons bénéficier d'une remise de 7 % sur votre commande globale.

Pour rappel nous octroyons cette remise sur des commandes atteignant 5 000 Ht (hors remise).

Souhaitant développer notre activité avec votre savoir-faire, vous constaterez que nous vous avons fait profiter de cette offre sur une commande de 4 475 €.

Votre commande est en départ semaine prochaine de notre dépôt.

Mail (pièce 31) :

Suite à ta demande auprès d'Apolline nous annulons les deux commandes

Comme évoqué précédemment par Apolline, la remise s'applique dans le cas où nous avons : 1 facture, 1 client, 1 commande supérieure à 5 000.00 HT (règle mise en place depuis mars 2017).

Apolline a validé exceptionnellement le groupage pour tes deux clients afin de t'aider à développer les ventes sur ton secteur.

Je te rappelle que nous n'acceptons pas de groupage de commande (voir MEMO AGENT 20148 en pj)

Mail du 7 juillet 2018 (pièce 37):

....

Tu connais nos conditions de règlement (30 J fin de mois), pourquoi n'as-tu pas informé ton client

pour décaler la livraison à début juillet pour règlement fin Août ' Je te renvoie à nouveau au texte de loi que tu trouves dans mon précédent mail.

...

Mail du 29 octobre 2018 (pièce 23) :

Nous n'allons pas avoir à chaque fois la même discussion des ruptures et des appels aux clients ...

[C] a envoyé à plusieurs reprises le tarif dont vendredi ou il a marqué la référence est épuisée

Je te laisse donc gérer ton problème de tarif avec le client afin de lui présenter notre large choix en remplacement du produit épuisé.

Le client doit avoir une solution par son agent en qui il porte sa confiance.

La société [L] établit également que la société LVD ne suivait pas les délais d'encaissements des factures ce qui l'a conduit à lui faire des rappels tout au long de l'année 2018 sur les risques attachés aux impayés (pièces 24- 25-26-27-29-37).

4) Le manque de motivation pour prospecter

La société [L] verse des pièces qui démontrent que la société LVD ne participait plus aux animations proposées par PELOTON et omettait de contacter des clients suggérés.

Ainsi dans un mail du 6 décembre 2018, l'un des fournisseurs de la société PELOTON précise (Pièce 39) :

... Néanmoins, le gérant Mr [O] [A] ne voit jamais [K], l'agent [L] du secteur.

Il n'est également pas venu durant le salon. '.

Pour autant la société mandante n'a pas hésité à lui proposer des clients à visiter comme le démontrent les pièces 36-37-38.

Il est donc établi que la société LVD a manifesté un désintérêt dans l'exécution de son mandat vis à vis de [L] et a donc manqué gravement à ses obligations contractuelles rendant impossible le maintien de leurs relations.

Au vu de la nature des fautes établies, de leur caractère réitéré, des attaques caractérisées contre le personnel de la société [L] que cette dernière se devait de protéger au titre de ses obligations d'employeur, la décision de la société [L] d'accorder la société LVD un certain préavis de rupture n'est pas de nature à retirer aux fautes leur caractère de gravité.

Il est en outre à noter que M. [T], et la société LVD, n'avait que peu de contacts avec le personnel de la société [L]. L'octroi d'un certain préavis a donc été d'autant moins incompatible avec l'existence d'une faute grave rendant impossible la poursuite du mandat.

Il est établi que M. [T] a commis une faute, grave, portant atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rendant impossible le maintien du lien contractuel.

Dans ces conditions il n'y pas lieu d'accorder à la société LVD l'indemnité de fin de contrat qu'elle sollicite.

Le jugement est confirmé de ce chef.

L'indemnité de préavis

La société LVD considère que le délai de préavis n'a pas été respecté et que la société [L] est redevable de la somme de 1 056 euros à ce titre en raison de 16 jours de préavis manquants.

Comme il a été vu supra, en cas de faute grave établie il n'y a pas lieu à préavis.

Le fait que la société [L], dans un souci de gestion au mieux de la situation, ait décidé d'accorder un certain préavis ne la contraignait pas à respecter l'ensemble des dispositions légales afférentes au préavis alors qu'en cas de faute grave il n'est que facultatif.

Il n'y a pas lieu d'accorder d'indemnité au titre des 16 jours litigieux qui n'étaient pas compris dans le préavis accordé spontanément par la société [L].

Le jugement sera confirmé sur ce point.

Les commissions pour toutes les opérations conclues sur le territoire national

Se fondant sur les dispositions de l'article L 134-6 du code de commerce la société LVD explique que la société [L] n'a pas répondu à ses sollicitations conformément aux dispositions de l'article 134-3 alinéa 2 du code de commerce ; que le juge doit donc évaluer le montant de ses commissions en fonction des éléments dont il dispose et qu'en conséquence la société [L] doit être condamnée à lui verser la somme de 72 280 euros soit 30% de la moyenne d'une année normale de commissions rapportée à la durée du contrat de 10 ans.

La société [L] estime que la période antérieure au contrat conclu avec la société PELOTON n'a pas à être prise en compte ; qu'aucun contrat n'a attribué à la société LVD les départements de l'Ille et Vilaine et de la Loire Atlantique sur lesquels elle sollicite un droit à commission ; qu'à défaut de rapporter la preuve de l'octroi d'un secteur géographique défini, LVD ne saurait prétendre à la commission d'autant qu'elle ne démontre pas que des ventes auraient été convenues sur ce secteur. Elle ajoute qu'elle a versé les pièces prévues par l'article L 134-3 du code de commerce. Elle conclut au rejet de la demande évaluée de façon arbitraire.

L'article L 134-6 du code de commerce précise :

Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission définie à l'article L. 134-5 lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.

En l'absence de communication par le mandant des documents nécessaires à cette évaluation, la commission est fixée par le juge en fonction des éléments dont il dispose.

La société [L] est venue aux droits de la société PELOTON par fusion absorption. Il en résulte qu'elle a repris à son compte l'ensemble des obligations de la société absorbée.

La relation commerciale entre les sociétés LVD et PELOTON, absorbée ensuite par la société [L], n'a débuté qu'à compter de septembre 2013. Auparavant depuis le 9 juillet 2009, la société LVD agissait comme agent commercial de la société CHAMPY, société indépendante de la société [L].

Bien que le contrat entre les parties ne soit effectif que depuis septembre 2013, la lettre de résiliation du 12 février 2019 de [L] à LVD précise clairement :

...Vous aviez été engagé initialement par la société CHAMPY à laquelle nous succédons pour les départements d'Ille et Vilaine (35) et de la Loire Atlantique (44)...

Il n'est pas établi dans quelles circonstances précises la société [L] a succédé à la société CHAMPY comme co-contractant de la société LVD. Il n'est donc pas rapporté qu'elle ait repris l'ensemble des droits et obligations de la société CHAMPY. Il n'y aura donc pas lieu de rechercher les droits à rémunération pour la période antérieure au 1er septembre 2013.

Le contrat d'agent commercial signé le 9 juillet 2009 prévoyait que la rémunération était fixée sur toutes les commandes directes et indirectes.

La prescription quinquennale ne s'applique pas lorsque la créance, même périodique, dépend d'éléments qui ne sont pas connus du créancier, et qui, en particulier, doivent résulter de déclarations

que le débiteur est tenu de faire.

La société [L] ne démontre pas qu'elle a fourni chaque année à la société LVD toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables propres à lui permettre de vérifier le montant des commissions qui lui étaient éventuellement dues de sorte qu'aucune prescription ne saurait lui être opposée.

La société LVD est donc en droit de solliciter le règlement de commissions au titre de l'article L 134-6 du code de commerce sur la période ayant couru du 1er septembre 2013 au 31 mai 2019.

Par lettre du 17 juin 2019, la société LVD a mis en demeure la société [L] de lui adresser un relevé des commissions indirectes lui étant dues, à savoir l'inventaire des opérations passées sur le territoire contractuel par la société [L], et ce depuis 2009.

Le mandat n'était cependant pas exclusif. Le droit à rémunération n'était dû que pour les commandes directes et indirectes. Les commandes indirectes recouvrent celles dans lesquelles la société [L], ou les sociétés aux droits desquelles elle vient, est intervenue.

Les pièces aux débats ne permettent pas de déterminer le montant des éventuels ventes indirectes.

Il est donc fait injonction à la société [L] de communiquer à la cour les documents comptables certifiés permettant de vérifier les ventes effectuées sur les départements d'Ille et Vilaine et de la Loire Atlantique du 1er septembre 2013 au 31 mai 2019 selon des modalités précisées au dispositif.

Les commissions dues au titre du droit de suite

Au visa des dispositions de l'article L 134-7 du code de commerce la société LVD estime qu'elle est fondée à solliciter la somme de 14 055 euros, le délai raisonnable devant être fixé à la fin de l'année 2019 soit 7 mois.

La société [L] réplique que cette somme n'est pas justifiée puisque la société LVD ne fournissait plus aucun effort depuis 2017. Elle ajoute que la société PELOTON a calculé les commissions sur un délai de 4,5 mois et que ce décompte a été transmis à la société LVD le 30 septembre 2019 lequel démontre qu'aucune vente n'a été réalisée sur cette période.

L'article L 137-7 du code de commerce stipule :

Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission, soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque, dans les conditions prévues à l'article L. 134-6, l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

La société [L] verse en pièce 52 la liste de commissions dues du 1er septembre 2013 au 30 septembre 2019 à M. [T] d'un montant de 62,14 euros.

La société [L] communique aussi comme indiqué supra la liste des commissions dues à la société LVD du 1er janvier au 9 juillet 2019 à hauteur de 3 400,97 euros HT (pièce 3).

Au vu de l'ancienneté de la relation commerciale, il y a lieu de dire que le droit de suite s'exercera sur la période s'étendant jusqu'au 31 décembre 2019.

Il y a lieu d'enjoindre à la société [L] de produire les justificatifs de ventes directes et indirectes réalisées dans le secteur géographique concerné jusqu'au 31 décembre 2019.

Il y a lieu de rappeler qu'en cas de production incomplète des pièces et justificatifs demandés par la société [L], la cour appréciera la situation en fonction des éléments d'appréciation présentés par la société LVD.

Le trouble commercial :

La société LVD affirme que [L] permet la vente de produits auprès de certains distributeurs présents sur son secteur à des prix inférieurs aux siens ce qui cause un trouble commercial qui justifie qu'il lui

soit alloué la somme de 25 000 euros. Elle ajoute que cette demande ne fait pas double emploi avec sa demande au titre des commissions dues sur le territoire confié.

La société [L] considère que cette demande ne peut prospérer si les autres sont accordées.

En tout état de cause elle rappelle que les prix pratiqués par ses agents sont compétitifs et que les prix chez METRO cité par LVD sont supérieurs.

La société LVD ne peut à la fois réclamer des commissions pour les ventes faites par des tiers, sur ses secteurs et une indemnisation pour un trouble commercial qu'elle ne démontre pas les photographies qu'elle verse en pièce 11 n'étant pas suffisantes pour établir que les ventes de bouteille de Rhum dans la magasin METRO auraient été réalisées sur les départements 35 et 44.

Il convient donc de confirmer le jugement de ce chef.

Les frais et dépens :

Il y a lieu de réserver les demandes formées au titre des dispositions de l'article 700 et des dépens.

PAR CES MOTIFS

La cour

- Confirme le jugement en ce qu'il :
- S'est déclaré compétent à statuer dans la présente instance et a :
- Déboute la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande d'indemnité au titre de l'indemnité compensatrice de fin de contrat,
- Déboute la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande d'indemnité au titre de préjudice commercial,
- Déboute la société LABEL VINS DIFFUSION de sa demande au titre du préavis,
- Surseoit à statuer sur les autres chefs du jugement et les autres demandes,
- Enjoint à la société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE de produire, pour le 19 septembre 2023 au plus tard, les documents comptables et un décompte récapitulatifs, certifiés par un professionnel du chiffre, reprenant les commandes directes et indirectes acceptées par la société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE, et les sociétés aux droits desquels elle vient, sur le territoire des départements d'Ille et Vilaine (35) et de la Loire Atlantique (44) sur la période du 1er septembre 2013 au 31 décembre 2019,
- Dit que la société LABEL VINS DIFFUSION pourra faire valoir ses observations sur ces documents et chiffrer ses demandes pour le 17 octobre 2023 au plus tard,
- Dit que la société DISTRIBUTION INTERNATIONALE DE VINS DE BOURGOGNE pourra répondre à ces observations jusqu'au 30 octobre 2023 au plus tard,
- Renvoie l'affaire à l'audience du 14 novembre 2023 à 14h00.