

**REPUBLIQUE FRANCAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS**

**COUR D'APPEL DE COLMAR
PREMIERE CHAMBRE CIVILE – SECTION A
ARRET DU 19 Août 2020**

Numéro d'inscription au répertoire général : 1 A N° RG 18/01920 – N° Portalis DBVW-V-B7C-GX4J

Décision déferée à la Cour : 20 Avril 2018 par le TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE A COMPETENCE COMMERCIALE DE MULHOUSE

APPELANTE – INTIMEE INCIDEMMENT :

SAS NATPROCESS

prise en la personne de son représentant légal

[...]

[...]

Représentée par Me Anne CROVISIER, avocat à la Cour

Avocat plaidant : Me BERTHOD, avocat à PARIS

INTIMEE – APPELANTE INCIDEMMENT :

SAS FCD

prise en la personne de son représentant légal

Lieu-dit 'Cantaronne'

[...]

Représentée par Me Dominique D'AMBRA, avocat à la Cour

Avocat plaidant : Me BAUDOUX, avocat à NICE

COMPOSITION DE LA COUR :

En application des dispositions de l'article 805 modifié du Code de procédure civile, l'affaire a été débattue le 06 Juillet 2020, en audience publique, les parties ne s'y étant pas opposées, devant Mme PANETTA, Présidente de chambre, chargée du rapport.

Ce magistrat a rendu compte des plaidoiries dans le délibéré de la Cour, composée de :

Mme PANETTA, Présidente de chambre

M. ROUBLLOT, Conseiller

Monsieur FREY, Conseiller

qui en ont délibéré.

Greffier, lors des débats : Mme VELLAINÉ

ARRET :

— Contradictoire

— rendu 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 Mme Corinne PANETTA, présidente et Mme Régine VELLAINÉ, greffière, à laquelle la minute de la décision a été remise par le magistrat signataire.

FAITS, PROCEDURE ET PRETENTIONS DES PARTIES :

Le 13 juillet 2012, la société FCD a signé un contrat de distribution commerciale avec la société NATPROCESS, en cours de formation, représentée par Monsieur F G Y et Monsieur B X. Les parties s'associaient dans but de commercialiser un procédé de stérilisation destiné à de l'industrie alimentaire, baptisé 'STERISTEP', conçu et fabriqué par la société FCD.

Par courrier du 12 février 2014, la société FCD a notifié à la société NATPROCESS sa volonté de mettre fin au contrat avec effet au 12 août 2014.

Par acte d'huissier en date du 17 juillet 2015, la société NATPROCESS a assigné la société FCD devant la chambre commerciale du tribunal de Grande instance de Mulhouse, afin de faire juger que la société FCD avait manqué à ses obligations contractuelles et légales au cours du contrat et lors de la rupture du contrat, mettant en compte divers postes de préjudice.

Par jugement du 20 avril 2018, la chambre commerciale du tribunal de Grande instance de Mulhouse a dit que le contrat conclu entre la société FCD et la société NATPROCESS n'était pas entaché de nullité, a débouté la société FCD de sa demande de remboursement des commissions versées à la société NATPROCESS, a dit n'y avoir lieu à requalifier le contrat conclu entre les parties en contrat d'agent commercial et a débouté la société NATPROCESS de ses demandes, a condamné la société FCD à verser à la société NATPROCESS une somme de 75 000 € en réparation du préjudice subi du fait de la rupture fautive du contrat unissant les parties, a débouté la société FCD de sa demande de remboursement d'une partie des commissions et l'a condamnée à verser à la société NATPROCESS une somme de 65 291,07

euros au titre des commissions restant dues et au paiement d'une somme de 5000 € en réparation de son préjudice moral.

La société NATPROCESS a interjeté appel le 27 avril 2018 et la société FCD a fait de même le 22 mai 2018, chacune se constituant intimée.

Par ordonnance du 25 janvier 2019, le conseiller de la mise en état a ordonné la jonction des deux affaires, RG 18/02255 et RG 18/01920, sous ce dernier numéro.

Par des dernières conclusions du 29 octobre 2019, la société NATPROCESS a demandé à la cour de dire recevables son appel principal et son appel incident, de réformer le jugement déferé et statuant à nouveau de débouter la société FCD de l'ensemble de ses prétentions, de dire et de juger que la relation contractuelle existant entre les parties était constitutive d'un contrat d'agent commercial au sens de l'article L. 134'1 du Code de commerce, de dire que la société FCD avait manqué à ses obligations contractuelles et légales consistant à agir avec loyauté et à mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter sa mission, et de dire que la société FCD avait résilié fautivement le contrat d'agent commercial.

La société NATPROCESS demande à la Cour, statuant à nouveau, de condamner la société FCD à lui verser les sommes de 100 000 € au titre du préjudice correspondant au temps passé pour développer l'ensemble des documents nécessaires à l'exercice de sa mission, celle de 103 044 € au titre des conditions fautives de rupture du contrat, celle de 65 291,07 euros au titre des commissions lui restant dues, celle de 84 470 € au titre des commissions dues en application de l'article L. 134'7 du Code de commerce, la somme de 337 883 au titre de l'indemnité compensatrice de rupture du contrat, et une somme de 15 000 € en réparation du préjudice moral qu'elle a subi et la même somme en indemnisation du préjudice relatif au temps et l'énergie passée par son dirigeant au traitement de cette procédure contentieuse. La société NATPROCESS sollicite en outre une somme de 25 000 € sur le fondement de l'article 700 du code de procédure civile.

Au soutien de ses demandes, la société NATPROCESS fait valoir que son action est tout à fait recevable, qu'un contrat d'agent commercial parfaitement valide est intervenu entre les parties, que la société FCD a violé cette convention dès lors qu'elle n'a pas mis à sa disposition les éléments nécessaires à l'accomplissement de sa mission et qu'elle a rompu fautivement le contrat intervenu entre les parties avant son terme et sans respecter le préavis.

Par des dernières conclusions du 3 juillet 2020, la société FCD demande à la cour d'écarter des débats la pièce 88, faute de traduction, de débouter la société NATPROCESS de toutes ses demandes et de faire droit à son appel incident et d'infirmier le jugement entrepris en ce qu'il l'a débouté de sa demande au titre de l'indemnité compensatrice de rupture et de sa demande au titre des commissions dues en application de l'article L. 134'7 du Code de commerce, en ce qu'il a condamné la société FCD à verser à la société NATPROCESS la somme de 75 000 € en réparation du préjudice subi du fait de la rupture fautive du contrat unissant les parties, en ce qu'il a débouté la société FCD de sa demande de remboursement d'une partie des commissions versées à la société NATPROCESS, condamné la société FCD à verser à la société NATPROCESS une somme de 65 291,07 euros à titre de commission, celle de 5000 € en réparation de son préjudice moral et statuant à nouveau, elle demande à la

Cour de réformer le jugement entrepris en constatant le dol ayant vicié son consentement en raison des manoeuvres mises en oeuvre par la société NATPROCESS et les personnes qui ont déclaré agir pour son compte, à défaut constater l'erreur sur l'identité du cocontractant ayant vicié son consentement, et à défaut, constatant que les conditions posées par l'article 3.2 pour la validité du contrat n'ont pas été respectées, de prononcer la nullité du contrat signé le 13 juillet 2012 et en anéantir tous les effets et en conséquence ordonner la restitution par la société NATPROCESS de toutes les sommes indûment perçues au titre de ce contrat, soit à ce jour la somme de 272 591,93 euros. Elle sollicite également une somme de 50 000 euros à titre de préjudice moral. À titre subsidiaire, elle demande à la cour de déclarer irrecevable à agir la partie adverse et de la débouter de toutes ses demandes. À titre infiniment subsidiaire, elle demande à la cour de confirmer le jugement en ce qu'il a dit que le contrat du 13 juillet 2012 n'est pas un contrat d'agent commercial, rejeté en conséquence les demandes pécuniaires de la société NATPROCESS ; le réformer pour le surplus, dire et juger que la rupture du contrat était justifiée par une faute grave de sa cocontractante, qu'elle est à ce titre privative de préavis, que la société FCD n'a commis aucune faute à l'occasion de cette rupture, qui ne saurait ouvrir droit à réparation, et que la société NATPROCESS a perçu une somme excédent de 76 507,99 euros au titre de commissions ; condamner la société NATPROCESS à restituer cette dernière somme ; débouter la société NATPROCESS de sa demande au titre du préjudice moral ; condamner la société NATPROCESS à lui verser une somme de 100 000 euros au titre de préjudice moral causé du fait des manoeuvres fautives et caractérisées. En tout état de cause, ordonner la compensation des sommes éventuellement mises à sa charge, condamner la société NATPROCESS à lui verser une somme de 5 000 euros au titre de frais irrépétibles, ainsi qu'aux entiers dépens de première instance et d'appel.

A l'appui de ses demandes, elle considère que le contrat est nul, subsidiairement que son adversaire est dépourvu de qualité à agir, et très subsidiairement que le contrat signé entre les parties ne peut être qualifié de contrat d'agence commerciale. Elle en déduit que la société NATPROCESS ne peut obtenir les sommes revendiquées sur le fondement de ce régime. Elle conteste toute faute de sa part pendant l'exécution du contrat et au moment de sa rupture. Au contraire, elle avance que le comportement fautif de la société NATPROCESS justifiait la rupture sans préavis du contrat à ses torts.

La cour se référera aux dernières conclusions des parties pour plus amples exposés des faits de la procédure et des prétentions des parties.

L'ordonnance de clôture a été rendue le 6 juillet 2020 et l'affaire a été appelée et retenue à l'audience de la même date, à laquelle les parties ont pu développer leurs arguments et faire valoir leurs demandes.

MOTIFS DE LA DECISION

I/ Sur la demande aux fins de voir écarter la pièce 88 :

Il résulte de la lecture de cette pièce qu'elle a été rédigée en langue anglaise.

Le juge est fondé à écarter comme élément de preuve, dans l'exercice de son pouvoir souverain, un document écrit en langue étrangère, faute de production d'une traduction en

langue française, langue officielle de la République Française en vertu de la Constitution de 1958.

En conséquence, la pièce 88 à défaut d'avoir été traduite en langue française, sera écartée des débats.

II/ Sur la validité du contrat signé entre les parties le 13 Juillet 2012 :

La société FCD invoque plusieurs fondements pour conclure à la nullité du contrat.

1/ Sur l'allégation de dol :

La société FCD considère en premier lieu que son adversaire se serait livré à des manoeuvres dolosives afin de l'amener à contracter. Elle expose qu'elle avait prioritairement l'intention de se lier avec M. F-G Y, en raison de ses compétences et de son expérience dans les activités envisagées. Elle a alors conclu un contrat avec ce dernier, rejoint par M. B X, tous deux agissants pour le compte de la société NATPROCESS, en cours de création. Mais, indique l'appelante, elle a découvert par la suite que lorsque la société NATPROCESS a effectivement été créée, c'était au titre de société unipersonnelle, M. X, qui disposait selon elle d'une expérience bien moindre, en étant le seul associé. Elle estime dès lors avoir été trompée sur l'identité et la qualité de son cocontractant.

Cependant, le premier juge a justement écarté cette argumentation en retenant qu'aucune manoeuvre frauduleuse n'était démontrée. Il a considéré au contraire que les pièces versées aux débats démontrent que la société FCD a entendu, dès l'origine, se lier tant avec M. X qu'avec M. Y, soulignant que d'ailleurs ce dernier a rejoint le capital de la société NATPROCESS en septembre 2012, soit peu après la création de la société le 22 août 2012, en devant associé à hauteur de 50 % des parts sociales.

À cette analyse, la société intimée rétorque que son consentement doit s'apprécier au moment de l'engagement, peu important la régularisation a posteriori. Elle ajoute qu'en outre, M. Y a créé en parallèle la société NOVOLYZE, dont elle estime qu'elle est sa concurrente, au mépris des stipulations contractuelles qui prévoyaient, pour les associés de la société NATPROCESS à créer, l'impossibilité d'exercer une activité concurrente à celle de la société FCD. Elle estime que MM. Y et X ont collaboré pour lui dissimuler la création de la société NOVOLYZE, ceci en cachant le fait que la société NATPROCESS avait été créée par M. X seul. Elle insiste sur le fait qu'elle aurait refusé de s'engager par la convention litigieuse si elle avait connu l'existence des manoeuvres des associés de la société NATPROCESS.

Cependant, il convient de souligner que le contrat a été conclu entre la société FCD et la société NATPROCESS en cours de formation. Les parties à la convention sont donc ces deux sociétés, et la société FCD ne saurait prétendre à une erreur sur la qualité du cocontractant en se référant aux associés futurs de la société NATPROCESS, en vertu du principe de l'effet relatif des contrats.

Par ailleurs et au surplus, il ressort des éléments présents aux débats que des échanges réguliers ont eu lieu, dès avant la signature du contrat, entre M. C Z, gérant de la société FCD,

et MM. Y et X. Ces échanges se sont poursuivis tout au long de la relation contractuelle, M. Y écrivant au moyen d'une adresse courriel mentionnant la société NOVOLYZE. Quant à la structure des relations contractuelles tripartites, impliquant la société NOVOLYZE, les explications et documents produits par la société NATPROCESS montrent qu'elle a été connue et admise par la société FCD. Un document (pièce n°70 de l'appelante) comprend ainsi un schéma commercial montrant que les trois sociétés coopéraient en étroite collaboration pour satisfaire le client final, chacune ayant son rôle déterminé avec précision. La société FCD n'établit dès lors pas qu'elle a été maintenue dans l'ignorance du fait que M. Y était gérant de la société NOVOLYZE, et que cette dernière aurait oeuvré dans l'ombre pour la concurrencer.

À l'appui de sa thèse, la société FCD argue d'une modification frauduleuse de la pièce précitée par son adversaire. Elle explique que le document qu'elle a reçu par courriel le 29 décembre 2012, dont se prévaut son adversaire, ne mentionne en réalité pas la société NOVOLYZE. Elle produit un constat d'huissier (pièce n°39) établi le 14 décembre 2016 par Me GIBERT, lequel indique avoir imprimé le document associé à un courriel du 29 décembre 2012, que lui a expédié la société FCD. Ce document ne fait pas apparaître la société NOVOLYZE sur le schéma commercial. Néanmoins, il est à relever que le constat d'huissier n'expose pas précisément les différentes opérations réalisées pour obtenir ce document, et ne comporte notamment aucune capture d'écran permettant d'identifier le courriel dont il serait issu en date du 29 décembre 2012.

En réplique, la société NATPROCESS, dont la pièce n°70 est arguée de faux, produit un constat d'huissier (pièce n°76) réalisé par Me D E, le 29 août 2017. Ce constat permet d'observer, les diligences de l'huissier étant minutieusement exposées, que le document commercial en cause a été adressé le 29 novembre 2012 dans un courriel intitulé 'Présentation Worlée'. Ledit document, tel qu'imprimé par l'huissier en annexe de son constat, comprend le schéma litigieux sur lequel figure sans ambiguïté la société NOVOLYZE. Le constat d'huissier du 29 août 2017 vient donc appuyer les allégations de la société NATPROCESS, selon laquelle, dès novembre 2012, la société NOVOLYZE apparaissait comme pleinement intégrée au fonctionnement commercial tripartite en relation avec les sociétés FCD et NATPROCESS. À l'inverse, le constat d'huissier du 14 décembre 2016 n'emporte pas la conviction de la cour, le courriel évoqué ne pouvant être identifié. Du reste, il est à relever que le document dont se prévaut la société FCD mentionne au titre du client final 'Produits du Sud', alors que le document auquel se réfère son adversaire mentionne, conformément à l'objet du courriel, la société 'Worlée'.

Il ressort de l'ensemble de ces analyses que les allégations de faux avancées par la société FCD ne sont pas étayées. Cette dernière n'établit dès lors pas qu'elle aurait été dans l'ignorance de l'intervention de la société NOVOLYZE.

Il s'en déduit qu'aucune des manoeuvres dolosives invoquées par la société FCD n'est caractérisée. Elle sera déboutée de sa demande de nullité du contrat sur ce fondement, le jugement entrepris étant confirmé en ce sens.

2/ Sur l'erreur sur la personne du cocontractant :

Pour le cas où l'existence de manoeuvres dolosives ne serait pas retenue par la Cour, la société FCD développe, en substance, les mêmes arguments au titre de l'erreur sur la personne du cocontractant, en ce qui concerne la présente de M. Y au sein de la société NATPROCESS. Elle estime que, même en l'absence de dol, elle a dans tous les cas fait erreur sur l'identité de son cocontractant. Elle souligne l'erreur sur le cocontractant peut être une cause de nullité, au sens de l'article 1110 ancien du Code civil, si la considération de cette personne est la cause principale de la convention. Elle ajoute que cette erreur ne peut être couverte par le fait que M. Y a rejoint la société NATPROCESS par la suite, car la validité du consentement doit être examinée au moment de la formation du contrat.

Toutefois, s'il est admis que l'erreur peut porter sur la personne du cocontractant dans les contrats intuitu personae, ceci implique, ainsi que l'énonce la disposition précitée, que la considération de cette personne soit la cause principale de la convention. Or en l'espèce, comme cela a déjà été souligné, la société FCD s'est engagée non pas avec M. Y, mais avec la société NATPROCESS en cours de formation. Il ne peut donc y avoir erreur sur la qualité du cocontractant en la personne de M. Y. De plus, la présence ou non de ce dernier en tant que gérant ou associé de la société NATPROCESS ne peut être considérée comme une 'qualité' de celle-ci.

Au surplus, la société FCD ne démontre pas qu'elle ne se serait pas engagée si elle avait eu connaissance de l'absence de M. Y au sein de la société NATPROCESS. Les éléments produits par l'intimée tendent à montrer le contraire, M. Z, gérant de la société FCD, indiquant en 2014, alors qu'il avait rompu ses relations avec l'intéressé, qu'il avait eu des doutes sur le fait de contracter avec lui dans un premier temps.

Enfin, M. Y a effectivement rejoint la société NATPROCESS le 20 septembre, soit peu après sa création le 22 août et son immatriculation le 12 septembre. Il était bien associé au moment où la société a repris formellement l'engagement pris par MM. Y et X pour son compte, alors qu'elle était en cours de formation.

Ainsi, la société FCD ne démontre aucune erreur sur la qualité du cocontractant qui aurait vicié son consentement, le contrat n'encourant pas la nullité de ce fait. Le jugement sera confirmé de ce chef.

3/ Sur la clause 3.2 du contrat prévoyant sa nullité dans certaines conditions :

L'intimée invoque un troisième motif de nullité, cette fois tiré des stipulations de la convention litigieuse. Elle explique que le contrat signé le 13 juillet 2012 comprenait une clause rédigée en ces termes :

'Dans l'éventualité où la société NATPROCESS ne serait pas immatriculée avant le 31 décembre 2012, ou que l'un de ses actionnaires au moins serait encore salarié d'une société concurrente du fournisseur à la même date (exemple de la société ETIA, LSM), le contrat serait considéré comme nul et non avenue.'

La société FCD indique que MM. X ET Y ont immatriculé, au mois d'août 2012, la société NOVOLYZE, dont elle estime qu'elle exerce une activité concurrente à la sienne. Elle en veut

pour preuve l'objet social de la société NOVOLYZE, qui vise 'le développement, la réalisation et la commercialisation de méthodes innovantes de décontamination destinées à réduire la présence de microbes dans les produits industriels de toutes sortes', ceci dans les secteurs 'des industries agricoles, agroalimentaires, cosmétiques, pharmaceutiques et parapharmaceutiques.' Or, souligne l'appelante, elle exerce précisément son activité dans le même secteur, en commercialisant un procédé de décontaminations des produits déshydratés.

Pour sa part, l'appelante prétend que la société NOVOLYZE, avec laquelle elle ne nie par que ses associés sont liés, puisqu'elle expose qu'au contraire elle s'intégrait parfaitement dans le schéma de coopération tripartite, n'est en aucun cas une concurrente de la société FCD. Elle explique que, bien qu'intervenant logiquement dans des types et secteurs d'activité identiques, puisqu'elle coopérait avec la société FCD dans la commercialisation de ses produits, elle ne propose pas pour autant les mêmes produits. Au contraire, elle indique se consacrer à des activités de recherche et développement, notamment à des analyses d'essais et validations des machines de décontamination, comme celles produites par la société FCD.

La société FCD ne conteste pas que telle soit l'activité de la société NOVOLYZE, mais indique qu'elle propose elle-même des tests de validation. Cependant, bien qu'elle se prévale de son site internet et de ses offres commerciales pour étayer ce point, elle ne produit aucun élément de preuve concret à ce titre.

De plus, il ressort de l'analyse des arguments de la société FCD les éléments suivants.

Concernant le courriel de M. A du 5 mai 2014 (pièce n°58), la cour relève qu'il est rédigé en langue anglaise et que l'intimée s'en prévaut sans produire la moindre traduction, y compris libre. Or cette partie a elle-même sollicité que soit écartée une pièce de son adversaire, sur ce même motif. Quoi qu'il en soit, bien que la société NATPROCESS ne demande pas que cette pièce soit écartée 'elle s'en prévaut également par ailleurs' il est à constater que cette correspondance ne mentionne nullement le produit concurrent IMTECH STERI, mais uniquement le STERISTEP produit par la société FCD.

Concernant le constat d'huissier du 21 novembre 2016 (pièce n°56), il montre que MM. Y et X ont déclaré que la société NOVOLYZE avait eu une vingtaine de clients dans une dizaine de pays, sans pour autant que l'activité concernée ne puisse être identifiée, ne permettant pas d'en conclure qu'ils évoquaient là des produits concurrents à ceux de la société FCD.

Concernant le constat d'huissier du 9 septembre 2016 (pièce n°37), il n'établit aucunement que les intéressés aient fait promotion de la société IMTECH. Tout au plus le procès-verbal mentionne-t-il que les images d'une vidéo 'qui ne sont pas reproduites' montent la marque IMTECH STERI à un moment donné. Cette seule mention, aucunement circonstanciée, ne peut à elle seule permettre de déduire un comportement concurrentiel.

Il s'en déduit qu'il n'est pas démontré que la société NOVOLYZE aurait commercialisé des machines ou procédés de stérilisation concurrents au STERISTEP de la société FCD. La société NOVOLYZE apparaît uniquement avoir été un partenaire de la société FCD, en commercialisant des tests pour effectuer le suivi d'efficacité des machines commercialisées par cette dernière.

Par ailleurs, le jugement entrepris a justement relevé que MM. Y et X étaient déliés de leurs engagements précédents au sein d'autres entreprises.

En conséquence, le jugement sera confirmé en ce qu'il a retenu que la clause 3.2 du contrat n'a pas été violée, aucune activité concurrente de MM. Y ou X n'étant démontrée par la société FCD. Le contrat n'encourt dès lors pas la nullité à ce titre.

Aucun des moyens soulevés par la société FCD pour conclure à la nullité du contrat ne peut donc prospérer. La convention signée entre les parties est donc valide et de plein effet. Il conviendra de rejeter les demandes de la société FCD à ce titre, ainsi que sa demande de restitution des sommes versées au cours du contrat, et sa demande de dommages et intérêt pour préjudice moral sur ce fondement.

III/ Sur la recevabilité de l'action :

L'appelante soutient que la société NATPROCESS est irrecevable à agir, faute de qualité à ce faire. Elle rappelle les règles applicables aux engagements souscrits pour le compte des sociétés en formation, et insiste sur le fait que ceux-ci doivent être expressément repris par la société, une fois celle-ci dûment créée et immatriculée.

La société NATPROCESS produit pour sa part un acte de reprise du contrat du 13 juillet 2012, décidée par l'assemblée générale de ses associés, à l'unanimité, lors des délibérations tenues le 2 juin 2015.

L'appelante conteste la validité de cette reprise, exposant qu'elle est intervenue plus de trois ans après la conclusion du contrat, et non lors l'immatriculation de la société NATPROCESS ou rapidement après, ceci alors que contrat en cause était déjà résilié. Elle ajoute que la société NATPROCESS créée n'est pas celle envisagée dans le contrat, puisqu'elle a été créée en tant que société unipersonnelle.

Néanmoins, le changement de forme sociale décidé par les associés au cours de la période de formation ne fait pas obstacle à la reprise de l'ensemble des engagements conclus pour le compte de la société en formation, dès lors que le projet commun des associés n'est pas lui-même modifié, ce qui est le cas en l'espèce. À ceci il convient d'ajouter que M. Y a rejoint le capital de la société NATPROCESS peu après l'immatriculation.

De plus, conformément à l'article 1843 du Code civil, la décision de reprise d'un contrat passé pour le compte de la société en formation est possible à tout moment de la vie de l'entreprise, sans qu'il soit exigé par aucune disposition que cette décision intervienne rapidement après l'immatriculation. En outre, la décision de reprise valablement prise par l'assemblée générale des associés a un effet rétroactif, le contrat étant dès lors réputé conclu par la société dès sa signature. Il est donc sans emport que cette reprise ne soit intervenue en l'espèce que près de trois ans plus tard, alors que le contrat était déjà résilié.

Le jugement querellé sera confirmé en ce qu'il a retenu que le contrat du 12 juillet 2012 a été valablement repris par la délibération des associés de la société NATPROCESS à la date du 2

juin 2015, et qu'en conséquence cette dernière a bien qualité pour agir en la présente procédure.

IV/ Sur la qualification du contrat du 13 juillet 2012 :

Les parties s'opposent sur la qualification du contrat litigieux. La société NATPROCESS revendique le bénéfice du statut d'agent commercial, tandis que son adversaire considère qu'un simple partenariat commercial les liait. Il convient d'envisager successivement les différents moyens développés.

S'agissant de la dénomination du contrat :

La société FCD souligne que le contrat s'intitule 'contrat de représentation commerciale' et évoque le 'fournisseur' en ce qui la concerne et le 'distributeur' en ce qui concerne la société NATPROCESS. Elle en déduit que la commune intention des parties n'était pas de conclure un contrat d'agent commercial, insistant à ce titre sur le fait que MM. Y et X, en tant que professionnels avertis, n'auraient pas manqué d'établir un intitulé correct s'ils avaient entendu contracter en tant qu'agent commercial.

Toutefois, l'intimée oppose pertinemment à ce moyen que l'application du statut d'agent commercial ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties dans le contrat, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leurs conventions, mais des conditions dans lesquelles l'activité est effectivement exercée.

Il s'en infère que l'intitulé de la convention, ou la volonté des parties que l'appelante prétend en déduire, sont sans emport pour la qualification de contrat d'agent commercial.

S'agissant de l'inscription au registre des agents commerciaux :

L'appelante reproche à son adversaire de ne pas justifier d'une immatriculation au titre d'agent commercial, conformément aux dispositions de l'article R. 134-6 du Code de commerce. Elle en déduit que la société NATPROCESS ne peut revendiquer ce statut.

Cependant, l'exercice de l'activité d'agent commercial et l'exécution de contrats conclus en vertu de ce statut ne sont pas subordonnés à l'inscription au registre prévu par le texte susvisé qui, bien qu'obligatoire, n'est qu'une mesure de police professionnelle, qui ne conditionne pas la qualification du contrat ou le bénéfice du statut.

En conséquence, le fait que la société NATPROCESS ne démontre pas avoir procédé aux formalités d'immatriculation ne permet pas d'exclure qu'elle puisse prétendre au statut d'agent commercial.

S'agissant du pouvoir de négociation :

Les parties s'accordent pour admettre que le pouvoir de négociation constitue le critère clé de la définition du statut d'agent commercial. L'article L. 134-1 du Code de commerce prévoit en effet que : 'L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante,

sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.'

Il n'est pas davantage contesté que le pouvoir de négociation conféré au mandataire consiste en la faculté pour lui de discuter, avec un cocontractant potentiel de son mandant, les paramètres de la convention envisagée. En ce sens, l'agent commercial doit pouvoir négocier une partie au moins de l'opération projetée, et rédiger ou modifier en conséquence le contrat, que ce soit au niveau de la quantité, du prix, d'éventuelles réductions et des modalités diverses. Il doit disposer pour ce faire d'une certaine latitude, une certaine marge de manoeuvre dans la négociation. Cette marge de manoeuvre n'exclut pas pour autant l'obligation, inhérente au statut d'agent commercial, de rendre compte de ses démarches au mandant.

En premier lieu, il convient de souligner que l'agent commercial n'est qu'éventuellement chargé de conclure les contrats de vente, ainsi que la lettre de l'article L. 134-1 du Code de commerce le prévoit expressément. Ceci emporte que l'impossibilité, pour le mandataire, de conclure le contrat en lieu et place du mandant ne saurait être interprétée comme excluant le statut d'agent commercial, contrairement à ce qu'avance la société FCD. Il est en effet courant que l'agent commercial n'ait que la faculté de négocier le contrat, le mandant étant ensuite libre, et seul capable, de conclure la convention. Ainsi, en l'espèce, la société FCD n'est pas fondée à se prévaloir de l'absence de pouvoir de conclure le contrat reconnu à la société NATPROCESS pour prétendre exclure la qualification litigieuse.

En second lieu, l'appelante conteste l'existence, dans l'économie du contrat du 13 juillet 2012, d'un pouvoir de négociation pour la société NATPROCESS.

Elle soutient notamment que la société NATPROCESS n'avait aucune latitude pour discuter et fixer le prix des produits vendus. Elle développe plusieurs exemples de marchés conclus avec des clients, pour lesquels la société NATPROCESS lui a systématiquement demandé sa validation du prix envisagé. Elle évoque ainsi l'affaire conclue avec la société DROGHERIA E ALIMENTARI, pour laquelle elle a fixé un prix de vente minimum. Elle déduit de ces éléments que la société NATPROCESS n'avait aucune autonomie, et qu'elle-même disposait d'un pouvoir de décision exclusif.

En réplique, la société NATPROCESS produit plusieurs exemples d'échanges qu'elle a eu avec divers clients potentiels. Elle considère que ces discussions, auxquelles la société FCD ne prenait pas part, révèlent amplement la latitude dont elle disposait pour discuter des conditions des contrats envisagés. Elle démontre à ce titre qu'elle négociait des remises ou des avantages, par exemple la suppression des frais de sous-traitance et des visites après-ventes offertes dans le marché de la société KALUSTYAN (pièces n°35 et 38 de l'appelante) ou encore l'accord sur une réduction supplémentaire afin d'être davantage compétitif (pièce n°83). La société NATPROCESS débattait avec les clients de divers points entourant la vente, comme des remises, les délais et conditions de paiement, ou encore les

garanties (pièce n°82). Ces négociations portaient également sur d'autres modalités de l'opération projetée, comme la stipulation d'une clause d'arbitrage ou le montant des intérêts de retard (pièces 40 à 44 ou encore 78 et 79).

Tous ces éléments établissent que la société NATPROCESS disposait bien d'une marge de manoeuvre pour discuter des modalités contractuelles. Le fait que le mandant imposait un prix minimum, ce qui est logique puisqu'il décide au final de son engagement et qu'il est le seul à pouvoir définir le prix de vente en fonction des coûts de production, n'exclut pas la faculté de négociation laissée à la société NATPROCESS. Ainsi, dans l'exemple du marché avec la société DROGHERIA E ALIMENTARI, il apparaît clairement, dans les discussions entre les parties produites par l'appelante elle-même, que la société FCD définissait un prix et des conditions de règlement minimum, tout en reconnaissant à la société NATPROCESS la faculté de négocier un prix supérieur et des conditions de règlement plus avantageuses. Que la latitude dont disposait l'intimée en matière de prix ait été encadrée par son mandant ne s'oppose pas à ce qu'elle ait effectivement été en mesure de négocier avec les clients. La Cour de Cassation a retenu à ce titre que même l'encadrement du pouvoir de négociation dans une fourchette de prix étroite, déterminée par le mandant, ne fait pas obstacle à ce que le mandataire soit considéré comme un agent commercial. En outre, les échanges avec les clients susvisés montrent que la société NATPROCESS avait la possibilité de discuter divers paramètres des contrats, ceci sans supervision de l'appelante.

En troisième lieu, la société FCD avance que son adversaire ne saurait être considérée comme son agent commercial, faute de disposer du pouvoir de l'engager contractuellement. Elle rappelle que le contrat entre les parties prévoyait que la société NATPROCESS n'avait pas la faculté de conclure les contrats. De plus, elle considère que la société NATPROCESS n'agissait pas pour le compte de sa mandante mais parfois pour son propre compte et en son nom. Elle en veut pour preuve le fait qu'à plusieurs reprises, la société NATPROCESS a négocié sans mentionner le nom de la société FCD, ou sans spécifiquement s'en revendiquer, alors qu'elle apposait son propre nom sur la documentation commerciale.

Cependant, ainsi que cela a été déjà rappelé, la faculté de conclure le contrat, si elle peut éventuellement être reconnue au mandataire, n'est pas une condition nécessaire à la qualification du statut d'agent commercial. Par ailleurs, la démonstration développée par la société NATPROCESS en réponse à cet argument montre qu'elle n'a jamais prétendu agir en son nom et pour son compte, elle a toujours mentionné la société FCD comme étant le producteur/vendeur du produit. Si la société FCD a pu reprocher à sa cocontractante de ne pas la mettre suffisamment en avant auprès des clients, ceci ne démontre pas pour autant que la société NATPROCESS agissait en son nom et pour son compte. Au contraire, il est établi que la mandataire rendait régulièrement compte à sa mandante, qui seul décidait in fine de s'engager et de conclure la convention négociée.

Au surplus, il est à remarquer l'arrêt rendu par la Cour européenne des droits de l'homme le 4 juin 2020, que la société NATPROCESS a versé aux débats, ne fait que renforcer cette analyse. En effet, la Cour de Strasbourg a principalement retenu que le statut d'agent commercial n'implique pas nécessairement que ce dernier dispose de la faculté de modifier les prix. En l'espèce, comme cela a été rappelé, le fait que la société FCD se réservait la

fixation d'un prix minimum ne fait donc pas obstacle à la qualification de contrat d'agent commercial.

Il ressort de l'ensemble de ces analyses que le contrat conclu entre les parties le 13 juillet 2012 doit être qualifié de contrat d'agent commercial, emportant l'application des toutes les dispositions spécifiques qui s'y rattachent.

V/ Sur les manquements contractuels invoqués par les deux parties :

1/ Sur la faute de la société NATPROCESS invoquée par la société FCD pour justifier la résiliation :

La société FCD argue de comportements fautifs de la société NATPROCESS, qui selon elle justifient la rupture du contrat aux torts de cette dernière. Elle développe à nouveau plusieurs griefs, déjà évoqués plus haut au sujet des allégations de dol, tenant aux conditions de formation de la société NATPROCESS, au comportement de M. Y ainsi qu'à une concurrence déloyale exercée par la société NOVOLYZE.

En réponse, la société NATPROCESS rappelle l'existence bien établie et admise des toutes les parties d'une coopération à trois entre les sociétés FCD, NOVOLYZE et elle-même. Elle explique qu'il n'y a eu aucune concurrence déloyale à ce titre, ni manoeuvre frauduleuse, l'action de la société NOVOLYZE étant parfaitement connue de la société FCD.

À ce titre, il convient en premier lieu de rappeler que M. Y et la société NOVOLYZE ne sont pas en cause dans le présent litige. La société FCD ne peut donc se prévaloir d'éventuelles fautes commises par ceux-ci. Elle ne peut davantage, sur la simple allégation de connivences entre elles, reprocher ces fautes à la société NATPROCESS. Ce d'autant que la cour, après examen détaillé ci-dessus, a considéré que n'était pas démontrée l'existence de manoeuvres dolosives émanant des sociétés NATPROCESS et NOVOLYZE dans le but de tromper la société FCD. La cour a également déjà répondu aux arguments relatifs à l'absence alléguée de M. Y au nombre des associés de la société NATPROCESS.

Par ailleurs, l'intimée reproche à son adversaire de l'avoir systématiquement occultée de la documentation commerciale relative aux produits 'STERISTEP'. Elle expose que ces documents portent tous le nom et le logo 'NATPROCESS', en taisant le fait que le concepteur et fabricant du produit est la société FCD. Elle explique d'ailleurs s'en être plaint auprès de sa cocontractante. Elle indique encore que la société NATPROCESS procédait de même avec les supports de demandes techniques. Elle estime que ce comportement dépassait les droits conférés par le contrat qu'elle qualifie de 'distribution commerciale' et était en contradiction avec les règles de la propriété intellectuelle. C'est dans ce contexte, ajoute-t-elle, qu'elle a décidé de rompre le contrat la liant avec la société NATPROCESS.

Concernant la documentation commerciale, la société NATPROCESS ne nie pas y avoir fait figurer son nom et son logo, mais conteste toute appropriation illégitime. Elle montre au contraire qu'elle mentionnait systématiquement que le fabricant du procédé était la société FCD. De plus, elle souligne que les griefs désormais allégués par son adversaire pour justifier de la rupture du contrat à ses torts n'avaient aucunement été soulevés au moment de cette

rupture. Au contraire, rappelle-t-elle, la société FCD avait proposé à M. X, gérant de la société NATPROCESS, de continuer à travailler à la promotion commerciale en son sein, et ce n'est qu'après son refus que le contrat a été résilié. Elle en veut pour preuve que les fautes alléguées n'étaient pas la cause de la rupture des relations contractuelles.

Il est à constater que les documents commerciaux mettent principalement en avant le nom et le logo de la société NATPROCESS. Pour autant, les éléments avancés par la société FCD ne sont pas suffisants à démontrer une usurpation de sa qualité de producteur ou une appropriation indue de son savoir faire. Il apparaît en effet, ainsi que l'affirme la société NATPROCESS, que la société FCD était mentionnée en tant que fabricant du procédé «STERISTEP». En outre, lorsque la société FCD a reproché à sa cocontractante le fait de n'être pas suffisamment mise en avant dans la documentation commerciale, ceci n'était pas invoqué au titre d'un motif de rupture du contrat, mais davantage comme un paramètre à modifier dans les relations unissant les parties. À l'inverse, le courrier de rupture du 12 février 2014 ne fait aucune mention de ces griefs. Il apparaît au contraire que la société

FCD avait proposé à M. X de le salarier, le refus de ce dernier ayant entraîné la résiliation du contrat. Un éventuel comportement fautif de la société NATPROCESS n'était pas invoqué.

Il se déduit de l'ensemble de ces constatations qu'aucune faute de la société NATPROCESS, susceptible de justifier la résiliation du contrat à ses torts, n'est démontrée par l'intimée.

2/ Sur les fautes reprochées à la société FCD par la société NATPROCESS :

A/ S'agissant des fautes au cours de l'exécution du contrat :

L'appelante considère que la société FCD a violé ses engagements au titre du contrat d'agent commercial, en ne mettant pas à sa disposition gratuitement les informations relatives au produit afin de lui permettre d'exécuter son mandat de représentation. Elle expose et démontre ainsi qu'elle a du, par elle-même, élaborer de nombreux documents, tels que présentations commerciales, devis, offres et éléments techniques divers.

La société FCD répond qu'elle avait établi des offres commerciales et des documents afférents avant la conclusion du contrat avec la société NATPROCESS. Elle souligne qu'elle a nécessairement fourni les éléments d'information qui ont permis à la société NATPROCESS l'élaborer sa communication commerciale, cette dernière ne disposant pas des compétences techniques pour établir ces documents de manière autonome.

Il apparaît nettement, au travers des pièces versées aux débats, que la société NATPROCESS a développé de nombreux éléments servant à la commercialisation du produit 'STERISTEP', ainsi qu'elle l'affirme, notamment des documents commerciaux, des exposés techniques ou encore des conditions générales de vente. Néanmoins, ce constat ne permet pas de déduire une faute de la société FCD. D'une part, les deux sociétés ont collaboré à la réalisation de ces éléments, sans qu'il puisse être retenu que la société FCD a, par sa carence ou sa défaillance, mis sa cocontractante en difficulté pour l'exécution de sa mission de représentation commerciale. D'autre part, c'est de manière volontaire que la société NATPROCESS s'est livrée à ce travail, sans démontrer en avoir reproché l'absence à sa cocontractante, la forte

implication de l'agent commercial pouvant être mise en corrélation avec le fait qu'il était intéressé à hauteur de 50 % des marges de vente.

C'est donc à bon droit que le premier juge a rejeté l'existence d'une faute de la société FCD en la matière. Le jugement sera confirmé en ce qu'il a débouté la société NATPROCESS de ses demandes à ce titre.

B/ S'agissant des conditions fautives de la rupture du contrat :

L'appelante reproche également à l'intimée une rupture fautive du contrat. Elle avance que la société FCD n'a pas respecté la période d'exclusivité dont il était prévu, par l'article 3 du contrat, qu'elle serait prolongée de douze mois à chaque vente réalisée, l'acompte versé par le client étant le point de départ du nouveau délai. La société NATPROCESS argue qu'une vente a été réalisée le 21 octobre 2013 et que la période d'exclusivité s'en trouvait prolongée jusqu'au 21 octobre 2014. Elle estime que la rupture du contrat avant cette date était fautive. Elle ajoute que la société FCD n'a pas respecté le préavis de six mois, mais a au contraire agi de manière à faire en sorte que son agent commercial ne puisse plus exercer sa mission, en procédant elle-même aux prospections commerciales et en contactant directement certains prospects ou clients. Elle indique encore que la société FCD a, sans attendre l'issue du délai de préavis, contracté avec un nouvel agent commercial.

L'intimée se défend en affirmant que son adversaire n'a pas contesté la date du terme ni le délai de préavis au moment de la notification de la rupture des relations contractuelles. Elle en déduit qu'à supposer qu'une erreur ait été faite sur la date du fin de contrat, elle n'a pu causer aucun préjudice à la société NATPROCESS. Elle argue également que rien n'empêchait la société NATPROCESS d'exécuter le préavis jusqu'à la date qu'elle considérait comme exacte. Quant aux contacts avec les clients et prospects, elle affirme qu'elle s'est contentée d'informer ses clients ou prospects du changement à venir dans sa représentation commerciale, et n'a fait qu'effectuer un suivi légitime des contacts existants. Elle conteste également toute signature d'un nouveau contrat d'agent commercial avec un tiers.

Il est à relever que la société FCD ne conteste pas que la dernière vente ait eu lieu 21 octobre 2013. En fixant unilatéralement la date de fin du contrat au 13 août 2014, l'intimée a donc méconnu les stipulations contractuelles prévoyant le prolongement de l'exclusivité jusqu'au 21 octobre 2014. Elle ne peut se retrancher derrière le fait que son adversaire n'avait pas, alors, contesté la date de fin de contrat, pour en déduire qu'il n'aurait subi aucun préjudice.

Concernant le préavis, il résulte des éléments produits par la société NATPROCESS que la société FCD n'a pas entendu respecter le délai qu'elle avait elle-même déterminé. Ainsi l'intimée avait indiqué dans un courriel ne pas se considérer comme tenue par le délai, et avoir décidé de prendre contact directement avec les prospects, au mépris de l'exclusivité détenue en la matière par son agent commercial. La société NATPROCESS démontre également que la société FCD a ainsi, par exemple, pris contact avec un prospect, la société GSK, ceci en contournant délibérément l'entremise de son agent commercial, la société tierce s'en étant d'ailleurs étonnée, la communication ayant été adressée au mauvais interlocuteur. Si l'existence d'un contrat signé avec un nouvel agent commercial n'est pas démontrée, la pièce produite par la société NATPROCESS ne portant ni date ni signature, il n'en demeure

pas moins qu'est établi un comportement fautif de la société FCD, qui a délibérément contrevenu à son obligation contractuelle de n'avoir aucun contact direct avec les prospects ou clients.

Il résulte de ces éléments que la société FCD, en ne respectant pas la période d'exclusivité convenue contractuellement pour fixer unilatéralement le terme du contrat, et en ne respectant pas ses obligations au cours du délai de préavis, a commis une faute engageant sa responsabilité. Le préjudice subi par la société NATPROCESS à ce titre devra être examiné, indépendamment de l'indemnité légale due en cas de rupture d'un contrat d'agent commercial.

VI/ Sur le préjudice de la société NATPROCESS :

1/ S'agissant du temps passé à développer les documents commerciaux :

La société NATPROCESS, se prévalant du fait que la société FCD ne lui a pas fourni les supports commerciaux nécessaires à sa mission, contrairement à ce que prévoit le statut d'agent commercial, expose qu'elle a dû consacrer beaucoup de temps à développer elle-même des documents commerciaux. Elle estime dès lors qu'elle a subi un préjudice de ce fait, consacrant un temps de travail à cette activité de manière indue, puisque l'appelante aurait dû lui fournir les éléments nécessaires. Elle sollicite l'attribution d'une somme de 100 000 euros de dommages et intérêts en réparation de ce temps de travail perdu, selon elle, par la faute de sa cocontractante, alors qu'elle aurait pu le consacrer à d'autres activités rémunératrices.

La cour a considéré sur ce point (cf. supra V/1) qu'aucune faute ne pouvait être mise à la charge de la société FCD à ce titre. La société NATPROCESS sera dès lors déboutée de sa demande de dommages et intérêts.

2/ Sur les commissions relatives aux marges intra-contrat :

a/ Sur suppléments de commissions demandés par la société NATPROCESS :

La société NATPROCESS estime n'avoir pas perçu l'intégralité des commissions auxquelles elle pouvait prétendre en vertu du contrat, concernant les quatre ventes réalisées par son entremise. Elle explique que le contrat prévoyait précisément le calcul des commissions en son article 7.3 :

'Le Distributeur sera rémunéré par le Fournisseur à hauteur de 50% de la marge générée par la vente du DS ou Process, selon la formule :

Marge HT = prix de vente HT facturé et payé - coûts d'achats directs HT (incluant matériels et services, dont les coûts liés à l'installation), la TVA étant ajoutée à ce montant si elle est applicable.'

Or elle considère que la société FCD a intégré dans les 'coûts d'achats directs', déduits des prix de vente, des frais dont le principe ou la dépense effective ne sont pas justifiés. Elle rappelle

qu'elle a, en vertu de l'article R. 134-3 du Code de commerce, le droit de solliciter de sa mandante tout justificatif permettant de vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

Pour sa part, la société FCD conteste devoir toute somme supplémentaire et considère avoir fourni tous les justificatifs nécessaires à son adversaire. Elle rappelle que les stipulations contractuelles prévoyaient explicitement une discussion au cas par cas de la commission entre les parties, et que l'intégration des coûts d'achat était également parfaitement acceptée par sa cocontractante. Elle entend montrer que la société NATPROCESS a accepté le calcul des commissions tel qu'il était fait, agréant dans certains cas la réduction de la marge en fonction des dépenses ou réductions accordées au client.

Il est à souligner que c'est à raison que la société NATPROCESS affirme être en droit d'exiger tout justificatif relatif à l'établissement de ses commissions. Or, interpellée sur la justification de postes de dépenses spécifiques, qui ont été déduits au titre des 'coûts d'achat directs', la société FCD s'abstient de répondre précisément pour établir le bien fondé de ces frais et leur dépense effective. Elle avait déjà manqué de ce faire lors de la première instance.

Elle ne produit aucun élément susceptible de justifier la déduction des frais concernés. Dès lors, c'est à bon droit que le premier juge a retenu que la déduction de ces frais n'était pas justifiée, et que la société NATPROCESS était fondée à demander que soient recalculées en conséquence les commissions auxquelles elle a droit. Le jugement entrepris sera confirmé en ce qu'il a condamné la société FCD à verser la somme de 65 291,07 euros au titre des commissions restant dues à la société NATPROCESS.

b/ Sur le trop versé allégué par la société FCD :

La société FCD argue que non seulement elle ne doit plus rien au titre des commissions, mais au contraire il existe un trop perçu au profit de son adversaire. Elle indique déduire du détail des commissions versées qu'un surplus indu de 76 507,99 euros doit lui être restitué.

Cependant, il échet de relever que la société FCD n'apporte aucune explication ou justification à l'appui de sa demande. Si elle prétend que le trop perçu apparaît à la lecture du détail des commissions versées, elle ne s'en explique pas davantage, n'établissant pas en quoi ces documents prouvent que la société NATPROCESS aurait reçu des versements indus. En outre, la cour a retenu, par ailleurs, qu'au contraire, la société NATPROCESS peut prétendre au versement de sommes complémentaires dues par la société FCD au titre des commissions.

En conséquence, le rejet de cette demande sera confirmé.

3/ Sur les commissions sur les marges réalisées après la fin du contrat :

L'appelante se prévaut de l'article L. 134-7 du Code de commerce pour rappeler que l'agent commercial a droit à la commission pour une vente conclue après la cessation du contrat d'agence, lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat et a été réalisée dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat. Elle sollicite à ce titre une somme de 84 470 euros, basées sur une estimation de sa commission moyenne par vente

réalisée, estimant que deux ventes sont intervenues suite à la fin du contrat avec les sociétés GSK et AREXCO, opérations auxquelles elle avait 'uvré au cours du contrat.

Pour répliquer, la société FCD soutient qu'aucune vente du procédé 'STERISTEP' n'a été concrétisée après la fin du contrat d'agence de la société NATPROCESS. Elle conteste de ce fait lui devoir des commissions supplémentaires.

Il incombe à la société NATPROCESS, qui prétend percevoir des commissions sur des ventes réalisées, de démontrer la réalité de celles-ci. Le fait que la société FCD avait affirmé, dans un courriel, qu'elle refuserait le principe d'un versement de commission pour une vente conclue après la rupture du contrat, ne suffit pas à démontrer qu'elle est redevable de sommes à ce titre. Or les éléments avancés par la société NATPROCESS pour étayer ses prétentions n'apparaissent pas suffisamment probants. La seule mention du fait que la société GSK serait cliente de la société FCD ne permet pas d'établir l'existence d'une vente pour laquelle la société NATPROCESS aurait pu prétendre à une commission, en vertu des conditions posées par l'article L. 134-7 du Code de commerce. Par ailleurs, le constat d'huissier produit par l'appelante, dont celle-ci affirme qu'il montre la photographie d'une installation différente de celles vendues pendant le contrat, ne permet pas de certifier qu'une vente de 'STERISTEP' est intervenue, ni dans quelles conditions. En outre, les images ont été enregistrées à partir du site internet de la société FCD en 2018, soit quatre ans après la fin du contrat.

En l'absence de démonstration d'une vente post-contrat qui ouvrirait un droit à commission pour la société NATPROCESS, cette dernière sera déboutée de sa demande à ce titre.

4/ Sur l'indemnité compensatrice de rupture :

Au titre de l'indemnité de rupture du contrat d'agence, dont le principe est prévu par les dispositions de l'article L. 134-12 du Code de commerce, la société NATPROCESS sollicite une somme de 337 883 euros, correspondant à la somme qu'elle a perçu à titre de commissions au cours des deux années du contrat. Elle souligne que la jurisprudence accorde généralement une indemnité compensatrice équivalente à deux années de commissions.

L'intimée demande le débouté de cette demande, estimant qu'aucune démonstration du préjudice subi par la société NATPROCESS n'est faite, l'indemnité devant être fixée selon l'évaluation d'un préjudice réel et non supposé.

Il est incontestable que le bénéfice pour l'agent commercial de l'indemnité pour rupture du contrat est de droit. Cette indemnité vise en effet à compenser la perte pour l'avenir des revenus tirés de l'exploitation de la clientèle commune, que l'agent commercial a travaillé à développer.

En l'espèce, compte tenu du fait que le contrat n'a duré que deux ans, et en raison du caractère très aléatoire des ventes du 'STERISTEP', seules quatre commandes ayant été passées pendant la durée du contrat, il n'est pas opportun de fixer l'indemnité de la société NATPROCESS à la somme perçue au titre des commissions pendant ces deux années. La

cour estime que le préjudice subi par l'appelante peut être justement évalué à une année de commissions, soit, en calculant la moyenne à partir de la somme totale perçue sur les deux années, la somme de 168 941,5 euros.

5/ Sur la rupture fautive du contrat :

La société NATPROCESS sollicite encore une somme de 103 044 euros en réparation de son préjudice subi du fait de la rupture anticipée fautive du contrat par la société FCD. Elle critique le jugement en ce qu'il lui a attribué une somme en réparation de ce préjudice en retenant une perte de chance. Or, elle estime qu'il ne s'agit nullement d'une perte de chance, mais bien d'un préjudice réel puisqu'elle aurait pu, si le contrat avec continué jusqu'à son terme, percevoir des commissions. Elle indique que, d'une part, le contrat a pris fin 2,3 mois trop tôt, et d'autre part, les six mois de préavis ont été privés de tout effet utile du fait des manquements de la société FCD. Elle demande en conséquence une somme correspondant à 8,3 mois de marge brute annuelle moyenne, soit $8,3 \times 148\,979 = 1\,236\,525,7$ euros.

Pour s'opposer aux demandes indemnitaires adverses, la société FCD rappelle qu'il ne saurait résulter un préjudice d'éventuels manquements lors du préavis, dans la mesure où elle n'a pas empêché sa cocontractante d'exécuter le contrat sur cette période. En outre, ajoute-t-elle, un tel préjudice ne pourrait être constitué que par une perte de commission, alors que les ventes du 'STERISTEP' sont très aléatoires. Elle affirme qu'en l'espèce aucun préjudice n'est démontré, aucune vente n'étant intervenue dans l'intervalle des 8,3 mois concernés. Elle souligne encore que la marge brute annuelle dont se prévaut la société NATPROCESS n'est attestée par aucun élément.

Il convient d'indemniser le préjudice subi par la société NATPROCESS du fait de la rupture fautive des relations contractuelles. Cependant, la cour relève que la somme dont se prévaut la société NATPROCESS n'est pas justifiée, notamment en ce que la somme de 148 979 euros de marge brute annuelle moyenne n'est attestée par aucun document. Il appartient dès lors à la cour d'évaluer le préjudice subi en fonction des éléments dont elle dispose. La période invoquée par la société NATPROCESS, qui allègue d'une rupture anticipée de 8,3 mois, n'apparaît pas pertinente dans la mesure où elle n'a pas été empêchée d'exécuter le contrat pendant les six mois du préavis. S'il a été retenu par ailleurs que le comportement de la société FCD a été fautif au cours de ce préavis, il n'est pas démontré que la société NATPROCESS en aurait subi un préjudice, puisqu'elle a pu continuer d'exercer ses missions, et qu'elle aurait pu percevoir une commission si une vente avait été conclue dans l'intervalle. En revanche, il est incontestable qu'en fixant unilatéralement, de manière fautive, un terme anticipé de 2,3 mois, la société FCD a privé son adversaire du bénéfice de l'exécution du contrat pendant cette période. La cour considère que le préjudice subi par la société NATPROCESS du fait de la rupture fautive du contrat sera justement indemnisé par une somme correspondant à la moyenne mensuelle de ses commissions perçues au cours du contrat ($337\,883/25 \text{ mois} = 13\,515,32$ euros) sur ces 2,3 mois, soit $2,3 \times 13\,515,32 = 31\,085,21$ euros. Le jugement entrepris sera réformé en ce sens.

6/ Sur le préjudice moral :

La société NATPROCESS met également en compte une somme de 15 000 euros au titre d'un préjudice moral qu'elle prétend avoir subi du fait d'insultes et dénigrement imputables à son adversaire.

La société FCD conteste l'existence de propos vexatoires ou dénigrants, et relève que le tribunal, pour accorder une somme de 5 000 euros, n'a pas indiqué précisément quels faits fautifs étaient retenus, ni si les propos allégués étaient dirigés directement contre la société NATPROCESS. En outre, elle considère qu'aucun préjudice n'est démontré.

S'il est exact qu'en principe, une personne morale peut obtenir la réparation de son préjudice moral, il lui incombe de lui en démontrer la réalité.

En l'espèce, les éléments dont fait état la société NATPROCESS doivent s'analyser comme des échanges de propos discourtois entre anciens associés, tenus dans un contexte de tensions et de griefs réciproques, et dans un cadre privé. Ils n'ont pas visé directement la société NATPROCESS et ne lui ont pas porté préjudice. Cette dernière sera dès lors déboutée de sa demande au titre du préjudice moral, le jugement étant infirmé en ce sens.

7/ Sur la procédure abusive et le temps passé à préparer la défense :

La société NATPROCESS prétend avoir subi un préjudice du fait du temps passé par son gérant à traiter la présente procédure au détriment de ses autres obligations.

Cependant, en dépit des assertions de la société NATPROCESS, la demande en justice est par essence un droit, et ne peut causer un préjudice susceptible d'être réparé qu'en cas d'erreur grossière ou de malice équipollente au dol. L'arrêt de la Cour de Cassation dont se prévaut la société NATPROCESS, rendu dans une espèce particulière nullement comparable avec la présente procédure, ne pose en aucun cas un principe général permettant l'indemnisation d'un dirigeant social contraint de traiter un litige, activité qui s'inscrit au sein de ses missions normales de gestion.

Le rejet de cette demande sera dès lors confirmé.

VII/ Sur les demandes indemnitaires formées à titre reconventionnel par la société FCD :

À titre reconventionnel, la société FCD sollicite l'attribution d'une somme de 100 000 euros, en réparation du préjudice qu'elle affirme avoir subi du fait du comportement de la partie adverse. Elle évoque les éléments déjà soulevés et examinés précédemment, à propos de ce qu'elle considère être des manoeuvres dolosives lors de la création de la société NATPROCESS, d'une pièce produite par cette dernière arguée de faux, et de manière générale un comportement procédural abusif de la part de son adversaire.

Néanmoins, les arguments de l'intimée à propos des allégations de dol et de falsification de pièce ont déjà été écartés plus haut. Par ailleurs, ses affirmations quant à un comportement procédural abusif de son adversaire, générales et non spécifiques, ne permettent pas d'établir une faute de la société NATPROCESS à ce titre, étant rappelé que la défense en justice est par essence un droit.

Le rejet de cette demande sera confirmé.

VIII/ Sur les demandes accessoires :

La société FCD, succombant principalement, aura la charge des dépens.

L'équité n'impose pas l'application de l'article 700 du Code de procédure civile.

P A R C E S M O T I F S

LA COUR,

CONFIRME le jugement rendu le 20 avril 2018, par le Tribunal de grande instance de MULHOUSE, en ce qu'il a :

— débouté la société FCD de ses demandes visant à voir déclarer nul le contrat du 13 juillet 2012 et en conséquence de ses demandes de remboursement des commissions ;

— débouté la société FCD de ses demandes visant à voir déclarer irrecevable à agir la société NATPROCESS,

— débouté la société FCD de sa demande relative au trop versé allégué au titre des commissions, à hauteur de 76 507,99 euros,

— débouté la société FCD de sa demande reconventionnelle de dommages et intérêts,

— condamné la société FCD à verser à la société NATPROCESS la somme de 65 291,07 euros au titre des commissions restant dues,

— débouté la société NATPROCESS de sa demande de dommages et intérêts pour manquement contractuel résultant de la violation de l'article 6.1 du contrat, relatif à la fourniture de documentation par le mandant ;

— débouté la société NATPROCESS de sa demande au titre des commissions post-contrat en application de l'article L. 134-7 du Code de commerce ;

— débouté la société NATPROCESS de sa demande de dommages et intérêts pour le temps et l'énergie passés par son dirigeant au traitement de cette procédure contentieuse,

L'INFIRME pour le surplus,

Statuant à nouveau sur les chefs infirmés et y ajoutant,

DIT que le contrat signé entre les parties le 13 juillet 2012 doit être qualifié de contrat d'agent commercial au sens de l'article L. 134-1 du Code de commerce,

CONDAMNE la société FCD à verser à la société NATPROCESS les sommes de :

— 168 941,5 euros au titre de l'indemnité compensatrice de rupture, avec intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 20 janvier 2015,

— 27 030,64 euros au titre de dommages et intérêts en réparation du caractère fautif de la rupture du contrat, avec intérêts au taux légal à compter de la date de la présente décision ;

DEBOUTE la société NATPROCESS de sa demande de dommages et intérêts au titre de préjudice moral,

CONDAMNE la société FCD aux dépens,

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

LA GREFFIÈRE : LA PRÉSIDENTE