

COUR DE CASSATION
Chambre commerciale, 26 mai 2009

Pourvoi n° 07-21601
Président : Mme FAVRE

Au nom du peuple français,

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, a rendu l'arrêt suivant :

Statuant tant sur le pourvoi principal formé par M. X... que sur le pourvoi incident relevé par la société Loire télé :

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que la société Loire télé (la société) ayant mis fin au contrat d'agent commercial qui la liait à M. X..., ce dernier l'a assignée en paiement de commissions et d'une indemnité compensatrice ;

Sur le second moyen du pourvoi principal, pris en ses trois branches et le moyen unique du pourvoi incident pris en ses première et troisième branches :

Attendu que ces moyens ne seraient pas de nature à permettre l'admission du pourvoi ;

Mais sur le premier moyen du pourvoi principal, pris en sa première branche :

Vu l'article 455 du code de procédure civile ;

Attendu que pour rejeter la demande de commissions de M. X... sur les ordres de publicité passés par les sociétés actionnaires de la société, l'arrêt après avoir constaté que ces dernières, lors de la souscription de leurs actions, s'étaient engagées à financer un budget publicitaire au profit de la mandante pendant une certaine durée, retient que l'agent commercial ne peut obtenir des commissions sur ces ordres qui ont été décidés avant la conclusion de son contrat, même s'ils se sont traduits par des commandes obligées au cours de son mandat ;

Attendu qu'en statuant ainsi, sans se prononcer sur le compte rendu d'une séance du conseil d'administration de la société indiquant que la participation des associés portait sur le budget de fonctionnement destiné à couvrir les dépenses inhérentes à la formation de la chaîne, mais n'ouvrait pas le droit à des espaces publicitaires, la cour d'appel n'a pas satisfait aux exigences du texte susvisé ;

Sur le moyen unique du pourvoi incident, pris en sa deuxième branche :

Vu l'article 455 du code de procédure civile ;

Attendu que pour condamner la société à payer

à M. X... la somme de 13 000 euros à titre de dommages-intérêts, l'arrêt retient qu'aucun objectif contractuel n'a été fixé entre les parties ;

Attendu qu'en statuant ainsi, sans s'expliquer sur les termes d'un courrier de la société qui faisait état d'un objectif fixé d'un commun accord dans le cadre du budget provisionnel à 340 000 euros et d'un autre de l'agent commercial qui se disait disposé à transmettre à son successeur tous les documents utiles aux fins d'atteindre, en publicité locale, les objectifs annoncés, la cour d'appel n'a pas satisfait aux exigences du texte susvisé ;

Et sur le moyen unique du pourvoi incident, pris en sa quatrième branche :

Vu l'article L. 134-12 du code de commerce ;

Attendu que pour condamner la société à payer à M. X... la somme de 13 000 euros, l'arrêt retient que le non respect d'objectifs commerciaux ne pourrait, en soi, constituer une faute grave de l'agent commercial ;

Attendu qu'en se déterminant ainsi, sans rechercher si les faits invoqués par la société selon lesquels l'agent commercial n'aurait pas exploité son secteur pourtant exclusif, comme l'aurait souhaité sa mandante bien que celle-ci ait appelé son attention sur le caractère indispensable des recettes publicitaires pour le fonctionnement de la télévision, sur ses connaissances et son expérience en la matière, sur la non réalisation d'un objectif fixé d'un commun accord à 340 000 euros et sur la gravité de la situation qui mettait en péril la survie de la chaîne, étaient, ou non, de nature à pouvoir caractériser une faute grave, la cour d'appel n'a pas légalement justifié sa décision ;

PAR CES MOTIFS et sans qu'il y ait lieu de statuer sur la seconde branche du premier moyen du pourvoi principal ;

CASSE ET ANNULE, mais seulement en ce qu'il a rejeté la demande de commissions de M. X... sur les ordres de publicité passés par les sociétés actionnaires de la société Loire télé et condamné cette société à payer à M. X... la somme de 13 000 euros à titre de dommages-intérêts, l'arrêt rendu le 11 octobre 2007, entre les parties, par la cour d'appel de Lyon ; remet en conséquence, sur ces points, la cause et les parties dans l'état où elles se trouvaient avant ledit arrêt et, pour être fait droit, les renvoie devant la cour d'appel de Lyon autrement composée;

Laisse à chacune des parties la charge des dépens afférents à son pourvoi ;

Vu l'article 700 du code de procédure civile, rejette les demandes ;

Dit que sur les diligences du procureur général près la Cour de cassation, le présent arrêt sera transmis pour être transcrit en marge ou à la suite de l'arrêt partiellement cassé ;

Ainsi fait et jugé par la Cour de cassation, chambre commerciale, financière et économique, et prononcé par le président en son audience publique du vingt-six mai deux mille neuf.
MOYENS ANNEXES au présent arrêt

Moyens produits au pourvoi principal par la SCP Gatineau et Faticcini, avocat aux Conseils pour M. X...

PREMIER MOYEN DE CASSATION

Il est fait grief à l'arrêt attaqué d'AVOIR débouté monsieur X... de sa demande en paiement de commissions sur les ordres de publicité passés par les sociétés actionnaires de la société LOIRE TELE ;

AUX MOTIFS PROPRES QU' « aux termes du contrat du 1er avril 2004, monsieur X... était chargé de rechercher de la publicité ou toute autre forme de communication sur le département de la Loire en publicité locale et sur le France en publicité multilocale, auprès de clients figurant dans une annexe du contrat ; l'article 7 du contrat dispose que l'agent perçoit sur les ventes de son secteur, une commission égale à 23 % du montant HT des encaissements des entreprises visitées mentionnées à l'annexe qui comporte notamment les entreprises actionnaires de LOIRE TELE ; sur la demande de paiement de commissions, seuls demeurent en litige le montant des commissions sollicitées pour les publicités acquises par les actionnaires de la société LOIRE TELE et celui pour les commandes encaissées après la rupture du contrat ; sur les contrats conclus avec les entreprises actionnaires, il résulte des pièces produites que, d'octobre 2003 à février 2004, des sociétés de droit privé et des personnes morales de droit public se sont engagées à souscrire des actions de la société anonyme d'économie mixte en cours de création (devenue LOIRE TELE) et, corrélativement, à « financer, pendant une durée de trois années minimum à compter de la signature des statuts, un budget publicitaire sous diverses formes, pour un montant annuel égal à sa souscription ; il résulte de ces contrats que les achats de publicité, dans la limite du montant de la souscription d..actions, étaient d..ores et déjà déterminés et décidés dès avant le début du contrat de monsieur X... le 1er avril 2004 ; l'appelant ne peut dès lors prétendre à commissions sur les ordres d'achat d'espaces publicitaires générés par ces engagements antérieurs même s'ils se sont traduits par des commandes obligées au cours du mandat ; monsieur X... n'allègue ni ne démontre ne pas avoir été rémunéré sur des commandes

émanant des entreprises actionnaires pour des achats de publicité au-delà du montant des actions souscrites et il résulte au contraire d'une lettre de la société LOIRE TELE du 29 janvier 2005 - qui n'a fait l'objet d'aucune critique sur ce point - qu'elle lui avait indiqué après la constitution de la société, que, pour ne pas le pénaliser, les honoraires seraient dus sur les dépassements d'achats d'espaces ou de commandes de la part des annonceurs par rapport à l'engagement d'origine » ;

ET AUX MOTIFS ADOPTES QUE « l'article 6 alinéa 1er de la loi du 25 juin 1991 relatif aux agents commerciaux dispose que, pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat, l'agent a droit à commissions lorsque cette opération a été conclue grâce à son intervention ou a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre ; (..) ; il résulte des bulletins de souscription et lettres d'engagement des actionnaires privés versés aux débats que ces derniers s'engagent pendant une durée de trois années minimum à compter de la signature des statuts définitifs à financer un budget publicitaires

1°) ALORS QUE, tenu de motiver sa décision, le juge du fond doit se prononcer sur l'ensemble des pièces soumises à son examen ; que monsieur X... versait aux débats (pièce n° 25 en cause d'appel, production n° 11 dans le cadre du présent pourvoi) le compte rendu du conseil d'administration du 30 mars 2004 aux termes duquel le président de la société LOIRE TELE rappelait « qu'à la suite de la souscription du capital social de la SAEM, les associés se sont engagés à verser un montant équivalent à leur participation au titre du budget de fonctionnement, et ce, pendant trois exercices. Il est également rappelé que ce budget de fonctionnement est destiné à couvrir les dépenses inhérentes à la formation de la chaîne et n'ouvre pas droit à des espaces publicitaires. En revanche, les associés qui se sont engagés dans le capital de la SAEM ont la qualité de partenaires privilégiés et, à ce titre, bénéficieront de toute la publicité et notoriété de la chaîne qui rappellera leur qualité d'associés. Ils bénéficieront d'avantages publicitaires en tant que membres associés (remise 10 %). Le Président rappellera aux associés d'avoir à tenir ce budget de fonctionnement » ; qu'il résultait de ce document que l'achat d'espaces publicitaires par les entreprises actionnaires ne correspondait pas à l'exécution de leur engagement de financement de la société LOIRE TELE ; que, de fait, ainsi que monsieur X... le précisait également (conclusions d'appel, p. 12 et 13), de nombreux associés, par ailleurs respectueux de leur engagement de financement, n'avaient jamais souscrit, par son intermédiaire, de contrat publicitaire ; qu'en affirmant, sans se prononcer sur cette pièce déterminante, qu'il résultait des contrats de

souscription au capital conclus avec les entreprises actionnaires que les achats de publicité litigieux correspondaient à cet engagement de financement, étaient, de ce fait, d'ores et déjà décidés avant même que le contrat d'agence soit conclu et que monsieur X... ne pouvait prétendre à des commissions que sur les seuls achats effectués au-delà du montant des actions souscrites, la Cour d'appel a violé l'article 455 du nouveau Code de procédure civile ;

2°) ALORS subsidiairement QUE, s'il est chargé d'un groupe de personnes déterminé, de surcroît avec exclusivité, l'agent commercial a droit à commission pour toute opération conclue avec une personne appartenant à ce groupe, même s'il n'est pas personnellement intervenu ; qu'en l'espèce, l'article 7 du contrat d'agence commerciale conclu par monsieur X... stipulait que « l'agent perçoit sur les ventes de son secteur une commission égale à 23 % du montant HT des encaissements des entreprises visitées mentionnées à l'annexe 1 du présent contrat » ; que l'article 4 du même contrat attribuait en exclusivité à monsieur X... le secteur de la Loire en publicité locale et de la France en publicité multilocale et précisait que l'agent exercerait son mandat auprès des catégories de clients figurant en annexe 1 et attribuées en exclusivité ; que cette annexe mentionnait « les entreprises actionnaires de LOIRE TELE » ; qu'en refusant à Monsieur X... le bénéfice des commissions sur les ordres d'achats publicitaires passés par les actionnaires de la Société LOIRE TELE bien que ces ordres aient été passés et aient donné lieu à un encaissement pendant le cours de son contrat d'agent commercial, la Cour d'appel a violé les articles 1134 du Code civil, L 134-6 alinéa 2 du Code de commerce et 7 du contrat l'agence commerciale conclu le 1er avril 2004.

SECOND MOYEN DE CASSATION

Il est fait grief à l'arrêt attaqué d'AVOIR condamné la société LOIRE TELE à payer à monsieur X... la somme de seulement 5.000 euros en paiement des commissions en cours au jour de la rupture ;

AUX MOTIFS QUE « l'article 10 du contrat prévoit que l'agent a droit à la commission pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence si cette 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 ; aux termes de l'article 3 du décret du 10 juin 1992, l'agent commercial a le droit d'exiger de son mandant qu'il lui fournisse toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues ; par ordonnance de référé du 2 août 2005, le

Tribunal de grande instance de Montbrisson a condamné la société LOIRE TELE à remettre ces documents pour la période du 1er avril au 31 mai 2005 ; la société LOIRE TELE n'a pas déféré à cette condamnation, se limitant à produire une attestation de son président indiquant qu'aucun ordre de publicité n'a été enregistré au 30 juin 2005 de la part des prospects ou relatif aux « « devis en cours » invoqués par monsieur X... dans un courrier du 8 avril 2005 ; ces attestations émanant de la société intimée sont insuffisantes à satisfaire aux obligations réglementaires et à l'injonction du Tribunal s'agissant de preuves que la société LOIRE TELE se produit à elle-même ; compte tenu des éléments fournis par monsieur X... (liste de devis en cours avec montant des commandes), de l'absence de tout élément contraire de la société LOIRE TELE, il convient, en réformant le jugement déféré, d'allouer à l'appelant la somme de 5.000 euros pour les commissions sur les commandes encaissées après la rupture du contrat, qui portera intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 26 mai 2005 » ;

1°) ALORS QUE, lorsque le mandant refuse, en dépit d'une condamnation judiciaire, de remettre à l'agent commercial les documents permettant à ce dernier de connaître le montant des commissions en cours au jour de la rupture du contrat, le juge du fond doit, sauf preuve contraire produite par le mandant et sauf caractère manifestement non raisonnable de la demande, condamner ce dernier à payer à l'agent la somme que celui-ci réclame au titre de ces commissions ; qu'en l'occurrence, monsieur X..., par ordonnance de référé du 12 août 2005, avait obtenu la condamnation de la société LOIRE TELE à lui remettre ces documents pour la période du 1er avril au 31 mai 2005 ; que la société LOIRE TELE n..a pas déféré à cette condamnation et, devant le juge, s'est bornée à produire une attestation émanant de son propre président, rejetée comme non probante ; qu'il s'en évinçait que monsieur X... ne disposait pas des éléments lui permettant de connaître le montant exact de l'activité générée par ses efforts passés ; que, saisie d'une demande en paiement à hauteur de 20.000 euros, la Cour d'appel a limité la condamnation de la société LOIRE TELE à hauteur de 5.000 euros en se référant aux éléments fournis par monsieur X... et à l'absence de tout élément contraire de la société LOIRE TELE ; qu'ainsi, la Cour d..appel a violé les articles 1134 du Code civil, L. 134-7 et R. 134-3 du Code de commerce ;

2°) ALORS, en tout état de cause, QUE, tenu de motiver sa décision, le juge du fond doit se prononcer sur l'ensemble des pièces soumises à son examen ; qu'afin de limiter à 5.000 euros la condamnation au paiement des commissions en cours, la Cour d..appel a visé la seule liste de « devis en cours » au 8 avril 2005, soit une semaine après la cessation du contrat ; qu'en ne

se prononçant pas sur la liste des « prospects en cours » également produite par monsieur X... (pièce n° 10 en cause d'appel, production n° 14 dans le cadre du présent pourvoi) et de nature à révéler les opérations conclues dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, la Cour d'appel a violé l'article 455 du nouveau Code de procédure civile ;

3°) ALORS, en tout état de cause, QUE le juge du fond doit exposer les éléments le conduisant à proposer une évaluation du montant des commissions en cours au jour de la rupture ; qu'en l'espèce, la Cour a seulement fait référence aux « éléments fournis par monsieur X...

(liste de devis en cours avec montant des commandes) » ; qu'en n'exposant pas plus en détails le mode de calcul l'ayant incité à limiter la condamnation de la société LOIRE TELE à la somme de 5.000 euros au lieu de celle de 20.000 euros réclamée, la Cour d'appel a de nouveau violé l'article 455 du nouveau Code de procédure civile.

MOYEN ANNEXE au présent arrêt

Moyen produit au pourvoi incident par la SCP Monod et Colin, avocat aux Conseils pour la société Loire Télé

IL EST FAIT GRIEF à l'arrêt infirmatif attaqué d'avoir condamné la société LOIRE TELE à payer à Monsieur X... la somme de 13.000 à titre de dommages et intérêts ;

AUX MOTIFS QUE, sur la rupture du contrat, aux termes de l'article L.134-12 du code de commerce, en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi sauf en cas de faute grave ou de cessation à l'initiative de l'agent ; qu'en l'espèce, par lettre du 23 février 2005, la société LOIRE TELE a notifié à Monsieur X... la rupture de son contrat aux motifs que la société a dû s'orienter vers une structure spécialisée garantissant un volume de recettes publicitaires beaucoup plus important, les pertes de l'exercice écoulé (140.000 euros) ne l'autorisant pas à différer cette décision ; qu'aucun objectif contractuel n'a été fixé dont d'ailleurs le non-respect ne pourrait pas, en soi, constituer une faute grave de l'agent ; que le reproche formulé lors de l'instance (détérioration du climat entre les parties) ne repose sur aucun élément et ne peut résulter en tout cas d'une « communication » de Monsieur X..., en qualité de directeur d'antenne, en date du 16 février 2004, soit antérieurement à la signature du contrat ; que le principe du droit à une indemnité est acquis à Monsieur X... ; que compte tenu de la durée du mandat (11 mois), il convient de fixer à 13.000 euros le montant de l'indemnité due à l'appelant

;

1 °) ALORS QUE la faute grave de l'agent commercial dans l'exécution du mandat conclu avec son mandant est de nature à le priver de toute indemnité de rupture, même dans l'hypothèse où les faits constitutifs de la faute grave ne sont pas visés dans la lettre de rupture ; que dès lors en soulignant, pour écarter l'existence d'une telle faute à la charge de Monsieur X..., que la lettre de rupture de la société LOIRE TELE ne mentionnait pas la non-réalisation d'objectifs commerciaux invoquée par cette dernière, mais la nécessité, pour elle, de s'orienter vers une structure spécialisée garantissant un volume de recettes publicitaires beaucoup plus important, les pertes de l'exercice écoulé (140.000 euros) ne l'autorisant pas à différer cette décision, la cour d'appel a statué par un motif inopérant équivalant à une absence de motifs et a violé l'article 455 du code de procédure civile ;

2°) ALORS QUE la société LOIRE TELE insistait sur les termes d'une lettre du 3 janvier 2005 adressée à Monsieur X..., dans laquelle elle déclarait avoir espéré que grâce à sa connaissance du milieu TV et à ses anciennes activités (directeur de l'information et de la communication de la chaîne de télévision AB7), l'objectif fixé d'un commun accord dans le cadre d'un budget prévisionnel, soit 340.000 , serait réalisé, la société LOIRE TELE versant également aux débats un courrier de Monsieur X... du 11 mars 2005 dans lequel ce dernier admettait qu'il lui avait été difficile de concilier une activité commerciale et un investissement personnel au sein de l'association, et se disait « disposé à transmettre ... à l'agence de publicité, choisie par LOIRE TELE, tous les documents pouvant lui être utiles dans le but d'atteindre en publicité locale, les objectifs annoncés » ; que dès lors en excluant que des objectifs aient été définis entre les parties sans s'expliquer sur les termes de ces courriers qui attestaient du contraire, la cour d'appel a privé sa décision de motifs, en violation de l'article 455 du code de procédure civile ;

3°) ALORS QUE la non-réalisation d'objectifs commerciaux par l'agent commercial peut être constitutive d'une faute grave de ce dernier, en particulier lorsque l'insuffisance des résultats de l'agent commercial est particulièrement significative ; que dès lors, en affirmant purement et simplement que le non-respect d'objectifs commerciaux ne pourrait, en soi, constituer une faute grave de l'agent, la cour d'appel a violé l'article L.134-12 du code de commerce ;

4°) ALORS QUE la cour d'appel relevait l'existence de la lettre de rupture du 23 février 2005 dont les termes, non contestés par Monsieur X..., et non remis en cause par la cour

d'appel, mettaient en regard la nécessité d'obtenir un volume de recettes publicitaires « beaucoup plus important », et les pertes de l'exercice écoulé (140.000), étant rappelé que, dans un courrier du 3 janvier 2005 abondamment cité et commenté dans les conclusions d'appel de la société LOIRE TELE, celle-ci attirait l'attention de Monsieur X... sur le caractère indispensable des recettes publicitaires pour le fonctionnement de la télévision, sur ses connaissances et son expérience en matière de télévision, sur la non-réalisation d'un objectif, fixé d'un commun accord, de 340.000 euros, sur le caractère exclusif du secteur confié à Monsieur X..., sur le fait qu'il ne l'avait toutefois pas « exploité comme la société LOIRE TELE l'avait souhaité » et enfin, sur « la gravité de la situation qui mettait en péril la survie de la chaîne » ; que dès lors en se bornant à affirmer que le non-respect d'objectifs commerciaux ne pourrait en soi constituer une faute grave de

l'agent commercial, sans rechercher si cet ensemble de circonstances, qui, à l'exception de la fixation d'objectifs, n'étaient pas contestées, n'étaient pas de nature à caractériser l'existence d'une faute grave, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard de l'article L.134-12 du code de commerce.