

Le contrat d'agence commerciale peut être rompu sans indemnité pendant la période d'essai

Le statut des agents commerciaux, qui suppose pour son application que la convention soit définitivement conclue, n'interdit pas une période d'essai.

En cas de résiliation du contrat, l'agent commercial a **droit à une indemnité compensatrice du préjudice** que lui cause l'extinction prématurée du contrat. Cette règle est d'**ordre public** ([C. com. art. L 134-12](#) et L 134-16).

Un contrat d'agence commerciale prévoyait une période d'essai de huit mois. Le mandant ayant mis fin au contrat après six mois, l'agent commercial l'avait poursuivi en paiement d'une indemnité de rupture. Sa demande avait été rejetée par la cour d'appel de Paris qui avait jugé que la stipulation d'une période d'essai ne pouvait pas avoir pour effet de priver l'agent de son droit à indemnité d'ordre public.

La Cour de cassation a censuré la décision : le statut des agents commerciaux, qui suppose pour son application que la convention soit définitivement conclue, n'interdit pas une période d'essai. Lorsque le mandataire met fin au contrat avant l'expiration de cette période, aucune indemnité n'est due. [Cass. com. 23 juin 2015 n° 14-17.894 \(n° 604 F-P-B\), Sté Constructions traditionnelles du Val de Loire \(CTVL\) c/ Sté Fadin habitat](#)

L'agent commercial n'a pas toujours droit à une indemnité de rupture lors de son départ en retraite

Le seul fait de prendre sa retraite à 61 ans et d'avoir été malade ne permet pas à un agent commercial d'obtenir l'indemnité de cessation de contrat.

Lorsqu'il met fin à ses relations avec son mandant, l'agent commercial est privé de l'indemnité destinée à compenser son préjudice, sauf si la rupture est justifiée par des **circonstances dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent**, par suite desquelles la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée ([C. com. art. L 134-13](#)).

Pour condamner le mandant à payer une indemnité de rupture à un agent commercial qui avait mis fin au contrat d'agence pour prendre sa retraite, la cour d'appel de Poitiers avait retenu que l'intéressé était **âgé de 61 ans**, ce qui constitue le terme normal pour cesser l'activité professionnelle d'agent commercial, et qu'il **avait eu des problèmes de santé deux ans avant** sa décision de mettre fin à ses fonctions.

La Cour de cassation a censuré cette décision, reprochant aux juges de ne pas avoir caractérisé en quoi l'âge et les circonstances particulières de la situation personnelle de l'agent étaient susceptibles de ne plus lui permettre raisonnablement de poursuivre son activité. [Cass. com. 23 juin 2015 n° 14-14.856 - Sté Cafpi c/ T.](#)

La clause de non-concurrence s'interprète strictement. Illustration

La clause interdisant d'exercer une activité concurrente auprès des clients d'une société n'interdit pas de constituer une entreprise concurrente mais seulement de contracter avec les clients de la société.

Une EURL avait conclu avec une SAS spécialisée dans le courtage en assurance et dont elle était associée minoritaire un contrat de cocourtage comportant une clause de non-concurrence, applicable pour la durée du contrat et pendant cinq ans à compter de l'expiration de celui-ci et rédigée ainsi : l'EURL et son associé unique, d'une part, souscrivent au profit de la SAS « un engagement de non-concurrence s'appliquant sur l'ensemble du territoire national, aux clients de la [SAS] », d'autre part, **s'interdisent de « prendre directement ou indirectement, sous quelque forme que ce soit, sans l'accord exprès de la SAS, un intérêt quelconque dans une société ayant en France une activité concurrente, sauf à ce que celle-ci s'engage expressément à ne pas avoir pour clients ceux de la SAS existant à la date d'expiration du contrat »**. Peu après, l'EURL avait cédé ses actions dans la SAS à son coassocié et la SAS avait résilié le contrat. Cette dernière avait ensuite réclamé des dommages-intérêts à l'EURL et à son associé unique, leur reprochant d'avoir manqué à leur engagement de non-concurrence du seul fait qu'ils avaient créé une SARL ayant une activité identique à la sienne.

La cour d'appel de Paris a jugé que la clause litigieuse n'interdisait pas de façon absolue à l'EURL et à son associé de se rétablir ; la commune intention des parties avait été d'**interdire** l'exercice d'une **activité concurrente auprès des clients** de la SAS. L'EURL et son associé ne pouvaient donc pas accepter de contracter avec ceux-ci sans l'accord préalable de la SAS. Or la SARL qu'ils avaient constituée avait conclu des contrats d'assurance avec neuf clients de la SAS sans autorisation. L'EURL et son dirigeant ont été condamnés in solidum à payer 35 000 € de dommages-intérêts à la SAS. CA Paris 25 juin 2015 n° 14/20593, ch. 5-9, SAS Gras Savoye Ouest AFR c/ F.

Achat à distance d'un bien non conforme au contrat : le consommateur ne peut pas se rétracter

Le droit de rétractation ne permet pas au consommateur de retourner un bien atteint d'un défaut de conformité. Celui-ci doit d'abord mettre en jeu la garantie légale de conformité.

Un consommateur achète un appareil photo à distance et, constatant que celui-ci présente des dysfonctionnements, il le renvoie dans le délai légal de rétractation (14 jours à compter de la réception du bien). L'administration considère que le vendeur peut valablement refuser de rembourser le consommateur, car le droit de rétractation est admis seulement lorsque les **biens sont retournés en parfait état**. Dans de telles circonstances, ce sont les règles relatives à la **garantie légale de conformité** permettant au consommateur d'obtenir le remplacement du bien ([C. consom. art. L 211-4 s.](#)) qui doivent être appliquées. Cette action en garantie est une cause d'interruption du délai de rétractation, lequel pourra à nouveau courir à compter de la délivrance d'un bien conforme.

Commet une faute grave l'agent commercial qui délaisse son activité

L'agent commercial dont le chiffre d'affaires a diminué de moitié parce qu'il a cessé de visiter certains clients et ne s'est plus rendu aux salons professionnels commet une faute grave qui autorise le mandant à résilier le contrat sans l'indemniser.

En cas de résiliation d'un contrat d'agence commerciale par le mandant, l'agent a droit à une indemnité destinée à compenser son préjudice, sauf si la résiliation est justifiée par une faute grave de sa part (C. com. art. L 134-12 et L 134-13).

Il résulte des éléments suivants qu'avait commis une telle faute un agent commercial qui avait délaissé son activité d'une manière si conséquente qu'elle rendait impossible le maintien des relations avec son mandant : le

chiffre d'affaires réalisé par l'agent commercial au cours des neuf premiers mois de l'année avait chuté de plus de moitié par rapport à celui de l'année précédente ; cette baisse s'expliquait par l'**absence de diligences de l'agent** qui n'avait **plus visité certains clients habituels** et qui ne s'était **plus rendu aux salons professionnels** ; elle s'était amplifiée après l'avertissement donné par le **mandant**.

Par suite, le mandant qui avait résilié le contrat n'était pas tenu de verser d'indemnités de préavis et de cessation de contrat à son agent. [Cass. com. 9 juin 2015 n° 14-14.396 - Sté Sady's Trading](#)

Utiliser des slogans similaires à ceux d'un concurrent est un acte de parasitisme

Commet un acte de parasitisme une entreprise qui adopte des slogans commerciaux similaires à ceux, bien connus du public, qu'un concurrent utilise depuis 25 ans et sur lesquels il a réalisé des investissements.

Une société de la grande distribution (Cora) qui utilisait depuis 25 ans le slogan « gros volumes = petits prix » dans ses campagnes publicitaires avait réclamé des dommages-intérêts pour parasitisme à un concurrent qui avait diffusé des catalogues comportant les slogans « prix mini sur gros volumes », « gros volumes à prix mini ». Après avoir rappelé que le parasitisme consiste, pour un opérateur économique, à se placer dans le sillage d'une entreprise en profitant indûment de sa notoriété ou de ses investissements, indépendamment de tout risque de confusion, la Cour de cassation a fait droit à cette demande :

- l'association de deux groupes de mots de trois syllabes (« gros volumes » et « petits prix »), chacun mis sur un pied d'équivalence, était distinctive de Cora car ce **slogan**, bien connu du grand public, était **identifié par les consommateurs** et les professionnels de la grande distribution comme attaché à l'enseigne ;
- cette formule, lapidaire et percutante, avait fait l'objet d'efforts de **promotion** et d'investissements de la part de la société Cora qui avait effectué de multiples opérations publicitaires ayant contribué à son lancement et sa réputation ;
- la formule syntaxique utilisée par le concurrent était identique à celle utilisée par Cora, peu important que le signe « = » n'ait pas été repris car la juxtaposition de deux groupes de mots équivalait à un signe égal ;
- les **formules** du concurrent, « prix mini sur gros volumes » et « gros volumes à prix mini », avaient une **consonance et une résonance équivalentes** à celles de la société Cora ;
- la reprise plagiaire de ce slogan ne pouvait pas être fortuite car de nombreuses façons d'exprimer la même idée pouvaient être conçues par le concurrent qui avait d'ailleurs été averti à plusieurs reprises par Cora.

Par suite, le concurrent a été condamné à verser 400 000 € à titre de dommages-intérêts à la société Cora. [Cass. com. 9 juin 2015 n° 14-11.242- Sté Auchan Fr](#)

En cas de vente d'un fonds de commerce, les conditions de reprise des stocks doivent être précises

L'acte de vente d'un fonds de commerce ne précisant pas à quelle valeur le stock doit être repris à terme par l'acquéreur, le juge peut retenir sa valeur vénale et non son prix d'achat.

L'acte de vente d'un fonds de commerce de bijouterie prévoyait que le stock de **marchandises** était **confié en dépôt-vente à l'acquéreur**. Celui-ci devait verser au vendeur leur prix au fur et à mesure des ventes et payer le

solde des **marchandises invendues** au plus tard neuf mois après la vente du fonds. A l'issue de ce délai, le vendeur avait réclamé le prix des invendus. Ce prix devait-il être fixé, comme le soutenait le vendeur, à la date prévue pour le paiement des invendus et à leur **valeur d'achat** auprès des fournisseurs (soit 225 000 €) ou, comme l'avait estimé la cour d'appel, à leur **valeur vénale** estimée par un expert un an après cette date (environ 100 000 €) ?

La Cour de cassation a validé l'estimation souverainement retenue par la cour d'appel. En effet, les parties n'étaient convenues ni du montant ni des modalités de calcul du stock invendu ; le prix d'achat aux fournisseurs n'était pas le prix arrêté à la date fixée pour le paiement des invendus et il ne pouvait être retenu compte tenu de l'ancienneté d'une partie du stock. Cass. com. 23 juin 2015 n° 14-16.013 - Sté Arfan Deauville c/ Sté Deauvilux