

Points de vue pratiques

comportement de l'agent. Dans ces conditions, la motivation retenue par la Cour est innovante en ce qu'elle semble, au contraire, établir un lien de causalité direct entre les mauvais résultats de l'agent et l'inexécution de son devoir de prospection. Ainsi, ce sont les mauvais résultats de l'agent qui, en eux-mêmes, démontreraient l'absence de diligence de l'agent et donc la faute grave. Le silence de l'agent commercial, dans cette affaire, semble, également, avoir influencé la décision. En effet, la Cour précise que l'agent n'a produit aucune pièce de nature à justifier des diligences qu'il aurait pu accomplir ce qui le cas échéant, aurait pu lui permettre de démontrer que les mauvais résultats n'étaient pas dus à sa seule inaction.

Second problème. L'agent prétendait également que la clause de non-concurrence, figurant au contrat, n'était pas valable en l'absence de limitation géographique. Ladite clause étant sur ce point, ainsi, rédigée : « *l'interdiction concerne l'ensemble des Etats sur le territoire desquels l'agent aura entretenu des relations avec la clientèle et la clientèle avec laquelle l'agent aura été en contact dans les douze mois précédant la cessation du contrat* ». L'agent soullevait, ainsi, à juste titre, que la clause de non-concurrence était appelée à s'étendre sur tout le territoire français au fur et à mesure de la réalisation de son travail de prospection, voire de la planète entière. Toutefois, de manière surprenante, ce dernier entendait, non pas voir constater la nullité de la clause, mais obtenir paiement de la somme de 10.000 euros en raison de son caractère abusif.

Solution. La Cour rejette l'argumentation de l'agent considérant qu'il ressort clairement du libellé de la clause de non-concurrence « *qu'elle s'applique aux Etats sur le territoire duquel l'agent aura entretenu des relations avec la clientèle, que la clientèle avec laquelle il est entré en relation dans les douze mois précédant la cessation du contrat était située en France, que, dès lors, la clause de non-concurrence est limitée à la France, qu'il peut exercer partout ailleurs, que le périmètre de la clause est dès lors circonscrit (...), que la clause de non-concurrence est valable* ».

Analyse. Cette décision tranche avec la tendance de la jurisprudence dominante qui fait preuve d'une sévérité accrue à l'égard des clauses de non-concurrence à effet post-contractuel. Au cas particulier, l'ampleur de la zone géographique potentielle visée au contrat : « *les Etats sur le territoire desquels l'agent aura entretenu des relations avec la clientèle* », ne semble pas avoir troublé la Cour d'appel qui considère que la clause est valable car limitée, au final, au seul territoire français, dès lors que la clientèle avec laquelle l'agent avait, dans les faits, entretenu des relations était localisée en France. Il nous semble, toutefois, que la rédaction particulièrement générale de la clause, aurait mérité, de la part de la Cour, une analyse plus approfondie, en particulier concernant la justification de sa proportionnalité par rapport à l'objet du contrat et/ou de son caractère nécessaire à la protection des intérêts légitimes de son bénéficiaire. En tout état de cause, les rédacteurs d'actes auront intérêt à rester prudents dans la définition du territoire géographique de l'obligation de non-concurrence. En effet, la portée de cet arrêt doit être relativisée au regard d'un précédent arrêt de la Cour de cassation (Com., 11 mai 2017, n° 15-12872 : Lettre distrib. 06/2017), qui a prononcé la nullité d'une clause de non-concurrence post-contractuelle dont la rédaction était similaire. Dans cette précédente affaire, la Cour a, ainsi, estimé que « *le périmètre géographique de la clause de non-concurrence n'était ni circonscrit, ni déterminable au moment de la conclusion du contrat mais appelé au contraire à s'étendre sans aucune limite à tout le territoire français au fur et à mesure de l'exécution de celui-ci* », dès lors que la clause prévoyait son application « *dans les villes dans lesquelles (l'agent) s'est déplacé au cours de l'exécution du présent contrat* ». Reste à savoir si l'agent formera pourvoi en cassation.

N. Lefevre-Roumanos

CEPC, Avis n° 20-1

Produits agricoles : la CEPC apporte sa deuxième pierre à l'édifice de la recherche d'un équilibre dans la contractualisation

Dans la continuité d'un premier avis de la CEPC saisie par une organisation de producteurs à propos d'un contrat de fourniture de lait, précédemment commenté (Lettre distrib. 12/2017, nos obs.), la Commission, saisie par une Organisation de Producteurs, s'est à nouveau penchée sur ce type de contrat très particulier et assez symptomatique des tensions pouvant exister entre les acteurs des filières agricoles, sous fond de débat récurrent sur la valorisation des productions (à rapp. Communiqué de la CEPC du 19 juin 2009, https://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/cepc/cp_190609.pdf).

Faits. En l'espèce, l'avis de la CEPC était sollicité sur deux clauses et deux pratiques. La première clause stipulait que le producteur s'engageait à exécuter de bonne foi son engagement de livraison en fournissant à l'acheteur des quantités de lait « *correspondant au cycle de production de son cheptel* ». La deuxième, selon la partie à l'origine de la saisine, rendrait impossible la modification du circuit de collecte du lait. Au plan des pratiques, la première concernait l'absence de prise de position déterminée de l'acheteur suite à la demande d'un producteur sous contrat, de pouvoir diminuer le volume de la production que ce dernier s'est engagé à lui livrer. La deuxième visait l'absence de réponse à la demande formulée par le producteur, de voir procéder à des changements du circuit de collecte du lait tel que résultant du contrat.

Problèmes. D'où les questions ci-après posées par l'OP, permettant de jauger de la plus ou moins grande liberté pour un producteur d'organiser ses débouchés et, finalement, de s'émanciper un peu et toutes proportions gardées, de son acheteur :

- une clause d'approvisionnement formulée dans les termes suivants : « *le producteur s'engage à exécuter de bonne foi son engagement de livraison en fournissant à l'acheteur des quantités de lait correspondant au cycle de production de son cheptel* » ne vient-elle pas créer une obligation d'exclusivité non clairement consentie ?

- une clause qui rend impossible la modification du circuit de collecte est-elle légale ?

- un courrier de l'acheteur qui laisse une discussion ouverte pour diminuer le volume du producteur et qui ne répond pas à la demande de changement du circuit de collecte est-il légal ? Le refus de principe de l'acheteur pour que les producteurs prennent en charge les opérations de collecte est-il légal ?

Solutions. Lorsqu'un contrat de fourniture de lait fait explicitement référence à la fourniture de quantités correspondant à un « cycle de production du cheptel », les clauses prévoyant des engagements minimum de volume annuel devraient expressément stipuler le caractère exclusif de la relation. Le cycle de production d'un cheptel ayant des conséquences sur sa capacité de production, et par conséquent sur l'engagement de volume consenti, cette référence peut – en combinaison avec d'autres modalités du contrat – créer une exclusivité d'approvisionnement empêchant le producteur d'envisager de nouveaux débouchés. Pour la CEPC, cette clause est de ce chef insuffisamment précise au plan de la liberté du producteur.

Par ailleurs, la clause prévoyant l'organisation de la collecte par l'acheteur en dehors de tout engagement de régularité ou de récurrence des passages organisés à sa seule initiative, est nulle si elle ne prévoit pas un délai de prévenance suffisant dans la fixation des horaires et du rythme de collecte. Une telle clause pourrait également être sanctionnée sur le fondement du déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties (C. com., art. L. 442-1) au constat que le producteur ne peut pas organiser d'activités parallèles, anticiper des capacités de stockage et de production (cheptel) supplémentaires, alors qu'il est contractuellement tenu par un engagement de volume et une disponibilité permanente au regard d'une cadence de collecte qui dépend de l'acheteur, sans contrepartie réelle à ces contraintes.

Enfin, la proposition de l'acheteur de diminuer l'engagement minimum de volume annuel du producteur pour lui permettre de développer et de diversifier ses activités, tout en refusant d'envisager une modification des conditions et du rythme des collectes de lait peut constituer un manquement de l'acheteur à son obligation d'exécution de bonne foi du contrat, alors que la prévision du rythme de collecte est essentielle à l'organisation de l'activité du vendeur. Pour que la discussion (à propos de la demande formulée par le producteur) soit considérée de bonne foi de la part de l'acheteur, ce dernier doit tirer les conséquences de sa proposition de baisse de volume sur la fréquence de collecte. En l'espèce, il n'est pas apparu pour la CEPC, que les termes du courrier de l'acheteur faisaient ressortir une volonté de négocier la modification éventuelle de clauses, qui ne permettent pas en l'état au vendeur d'envisager un développement de ses activités. C'est la combinaison d'un refus de modification de la collecte, de la proposition d'une diminution du volume contractuel et du flou inhérent à la clause de collecte qui permet d'évaluer la position de l'acheteur dans la négociation.

Analyse. A titre liminaire, l'avis souligne que si les faits portés à la connaissance de la CEPC ainsi que la saisine sont antérieurs à l'ordonnance du 24 avril 2019, les dispositions de l'avis ne sont pas remises en cause par les modifications de la réforme. Alors au demeurant que la contractualisation dans le secteur du lait de vache, obligatoirement écrite entre un producteur et son premier acheteur, est régie depuis une dizaine d'années par les articles R. 631-7 et s. du Code rural et de la pêche maritime (issus d'un décret du 30 décembre 2010 pris pour l'application de l'article L. 631-24 du même code dans le secteur laitier), le contenu de l'avis, au plan des questions abordées en

Points de vue pratiques

matière de contenu de la relation contractuelle ou de pratiques, ne nous semble pas non plus remis en cause à l'aune des dispositions de la Loi Egalim en octobre 2018 (cf. nouveaux art. L 631-24 et s). On rappelle que cette loi est venue apporter, entre autres, des modifications au régime de la contractualisation entre producteur et premier acheteur, et instaurer par exemple un régime de construction du prix « en marche avant », c'est-à-dire initié par les producteurs, à partir des coûts de production (mais pas que), notamment lorsque le prix n'est pas déterminé (voir art. L. 631-24 III avant dernier al. ; à rapp. : « Améliorer le revenu des éleveurs est plus qu'une question de prix ! » par H. Dion (Caplait), A. Ecoiffier (Association Laitière Jura-Bresse), F. Eyraud (Danone Produits Frais), R. Gavaille (OP Sud-Ouest-Laitier), D. Lecuir (OP des Trois Vallées), P. Poncet (OP Danone Sud-est), Les Echos 26 février 2020). La mise en œuvre concrète des nouvelles dispositions ne va d'ailleurs pas sans poser des difficultés techniques, à commencer par la problématique des indicateurs à prendre en compte pour les critères et modalités de détermination du prix (art. L 631-24 III, avant dernier al.). Elle peut parfois se heurter, au dire de certaines OP, à des comportements abusifs acheteurs (rapp. Les accords-cadres doivent être conclus au plus vite, La France Agricole, 27 mai 2020). Mais la problématique d'une meilleure valorisation des productions peut aussi passer par une optimisation des débouchés, d'où l'intérêt de l'avis.

Pour mieux approcher les problématiques abordées par l'avis en connaissance du contexte et des enjeux de la relations éleveurs/acheteurs, lesquels sont parfois des industriels de l'agroalimentaire qui disposent d'un maillage territorial de producteurs pour leur approvisionnement en lait, regroupés au sein d'Organisations de Producteurs parfois dédiées ou d'Associations d'Organisations de Producteurs, nous suggérons une lecture combinée de l'actuel commentaires avec un précédent, suite à un premier avis de la CEPC rendu sur ce type de contrat (avis 17-11, préc.).

Deux observations pour deux problématiques. La première, structurelle, l'autre contractuelle, les deux tendant en fin de compte vers une plus grande fluidité, à défaut de mobilité, des producteurs entre les laiteries et une souplesse dans la relation qu'ils sont en droit – ou pas – de nouer avec différents acheteurs, allégeant ainsi à leur égard leur dépendance relative, au demeurant souvent assez forte. Au plan structurel d'abord, il convient ici de saluer l'intervention, auprès de la CEPC, des OP (ou des AOP). En effet, leur montée en puissance est nécessaire pour que l'amont de la filière soit mieux en mesure de peser dans les négociations commerciales avec les premiers acheteurs. Si le chemin restant à parcourir pour un rééquilibrage des relations est encore long, la démarche consistant à voir une OP saisir la CEPC sur un contrat ou suggérer la modification de certains comportements, va dans le sens souhaité.

La deuxième observation concerne le contenu des contrats. Problématique de droit de la concurrence mises à part (rapp. Avis ADLC 17-D-12 du 26 juillet 2017 dans le secteur de l'approvisionnement de betteraves), la diversification de ses débouchés, en toute sécurité juridique pour un producteur, lors de la vente de la production du lait de son cheptel, sans se heurter à une obligation exclusive de fourniture, suppose que cette dernière, si elle existe, soit sans équivoque et moyennant contrepartie. La CEPC en appelle donc à la clarté des clauses. Clarté, mais aussi harmonie entre ces dernières, en vue du but à atteindre, en l'occurrence permettre à l'éleveur qui le souhaite, de prendre ses dispositions notamment en matière de collecte pour pouvoir effectivement s'intéresser à de nouveaux débouchés auprès d'autres acheteurs, dans l'intérêt d'une meilleure valorisation de sa production. Dans la production de lait, le sujet de la collecte est capital. Sans modification d'un certain mode de collecte, pas de diversification possible. Une collecte dont les modalités sont soumises au bon vouloir d'une seule partie ne va pas dans le sens recherché. Cette idée ressortait déjà de l'avis 17-11, qui précisait que « la même considération s'applique à l'effet cumulé de ces clauses stipulées dans un seul et même contrat ». La CEPC indique que l'on retrouve une situation comparable dans le présent avis, à savoir une clause de modification du rythme de la collecte au seul bénéfice de l'acheteur. En conséquence, l'absence de préavis contractuel rend abusive la clause qui soumet la modification du rythme de collecte à volonté d'une seule des parties. Enfin et lorsqu'il se voit adressé une demande de modification de collecte de la part de son producteur, l'acheteur doit s'abstenir de louvoiements, au risque de se voir reprocher de faire preuve d'un manquement à la bonne foi dans l'exécution de la convention. Signalons enfin, pour mémoire, que la CEPC évoque certaines stipulations du contrat examiné (clause pénale économiquement dissuasive pour le producteur, clause de livraison, clause de force majeure permettant de considérer comme force majeure des circonstances non extérieures à l'acheteur par exemple). Ces clauses, selon la CEPC, renforcent l'impression de déséquilibre constatée à l'examen des dispositions relatives à l'organisation de la collecte du lait. Mais il n'en est pas dit

avantage sur leur contenu. Peut-être est-ce prémonitoire d'une prochaine saisine ?

Intéressant avis donc qui, comme celui qui l'a précédé (avis 17-11), apporte sa pierre à l'édifice de la contractualisation agricole et souligne indirectement l'intérêt pour les producteurs de se regrouper en OP, pour « porter » en commun leurs problématiques, lorsqu'ils constatent quelques déséquilibres ou asymétries dans les droits et obligations des parties ou dans la négociation commerciale (saisine de la CEPC, du médiateur des relations commerciales agricole, etc.).

J-M. Vertut

CA Riom, 13 mai 2020, n° 18/00706

La master franchise : une relation à trois parfois difficile à qualifier

Faits. Deux personnes concluent en avril 2016, au nom d'une société à constituer, deux contrats pour l'exploitation d'un magasin de cosmétiques IT Style : d'une part, un contrat avec la société italienne pour la fourniture des produits et, nous le supposons, l'usage de l'enseigne, ce contrat étant soumis à la compétence des juridictions de Bergame ; d'autre part, un contrat d'accompagnement conclu avec une société française pour la formation du franchisé aux techniques d'exploitation d'une franchise IT Style. Les signataires des contrats faisant finalement face à un refus des banques de financer le projet, elles assignèrent la société française aux fins d'obtenir l'annulation et subsidiairement la résolution des deux contrats, le remboursement du droit d'entrée facturé par la société française pour le compte de la société italienne ainsi que des dommages-intérêts au motif que « ne disposant d'aucune assistance et savoir-faire, elles ont dû faire face au refus de prêts de la part des banques et n'ont pu ainsi mener à bien leur projet ».

Problème. Se posait la question de la nature des relations contractuelles entre ces trois parties et des responsabilités éventuelles qui en résultent.

Solution. Dans une sorte de préambule, la Cour tente d'expliquer le modèle – complexe – de la master-franchise et résume ainsi : « En pratique, le franchisage principal est mis en place en choisissant l'une des trois figures contractuelles suivantes : le contrat de mandat, le contrat d'entreprise, ou le contrat de co-traitance ». Ne manquerait-il pas ici le modèle de la sous-licence ? Et surtout ces schémas ne sont-ils pas parfois un mélange de plusieurs mécanismes juridiques ?

Concernant la demande en nullité ou en résolution du contrat de franchise, la Cour retient logiquement que le franchiseur est la société italienne « sauf à dénaturer les termes des contrats » et déduit que « cette société italienne n'étant pas dans la cause, aucune nullité ou résolution du contrat ne peut être prononcée ». Il s'entend implicitement que le droit d'entrée ne peut non plus être remboursé.

Concernant le contrat d'accompagnement, la Cour constate qu'il a été résolu de l'accord même des parties et que les chèques correspondant à la formation ont été restitués.

Reste la demande en indemnisation du préjudice. Les demandeurs tentent de faire reconnaître la responsabilité de la société française en en sa qualité de mandataire : « elles estiment que si l'exécution des obligations contractuelles nées des actes passés par un mandataire pour le compte et au nom de son mandant incombe à ce dernier seul, le mandataire n'en est pas moins responsable personnellement envers les tiers lésés des délits ou quasi-délits qu'il peut commettre, y compris sur les instructions du mandant dans l'accomplissement de sa mission ». Elles soutiennent ainsi « que la société (française) a commis une faute en s'abstenant de transmettre le contrat à la société (italienne) et d'assurer l'effectivité du contrat, se gardant de délivrer l'assistance et de transmettre le savoir-faire, que cette faute est à l'origine de leurs préjudices ». La Cour constate simplement qu'aucune banque n'ayant justifié le refus de financement par le manque d'investissement ou des comportements fautifs du franchiseur, les demandeurs n'établissent pas un lien de causalité entre les préjudices invoqués et une éventuelle faute de la part de la société française. Sur la reconnaissance de l'existence d'une faute autonome du mandataire, ni même sur la qualité de mandataire de la société française, nous ne serons pas plus éclairés.

M-P. Bonnet-Desplan

CA Orléans, 30 avril 2020 n° 17/02096

Période d'essai dans les contrats d'agents commerciaux : clause licite aux effets anesthésiés ?

L'affaire sous commentaire participe des décisions récentes relatives à la question de la licéité et des incidences de la période d'essai dans les contrats d'agents commerciaux.