



Domaine A.-F. Gros S.A.

POMMARD, COTE-D'OR, FRANCE

www.af-gros.com

Madame Laure PLAISANCE
PLAISANCE DU VIN
57 rue du Président Edouard Herriot
69002 LYON

Par lettre recommandée avec accusé de réception

Pommard, le 7 septembre 2020

Objet : Rupture de votre mandat d'agent commercial pour faute grave

Madame,

Depuis l'envoi de votre lettre recommandée du 3 avril 2020, vous considérez que « *depuis mars 2018* », « *vous travaillez en tant qu'agence commerciale sur le territoire 69 et 74* » pour le compte de notre société.

Comme vous le savez, aucun contrat écrit n'a été signé.

En l'absence d'écrit, vous invoquez avec insistance le bénéfice de la présomption légale instaurée par l'article L.134-6 du Code de Commerce, pour revendiquer une représentation exclusive de notre société sur le secteur géographique constitué des départements 69 et 74.

Cette disposition n'est pas d'ordre public et il est parfaitement possible d'y déroger en restreignant le droit à commission sur les affaires réalisées personnellement par l'agent.

En d'autres termes, l'exclusivité n'est pas un droit, mais une simple faculté, laissée à la libre des discussions des parties.

Certes, cette exclusivité est présumée, mais seulement en l'absence de preuve contraire.

Comme vous l'a indiqué notre Avocat par courrier en date du 22 avril 2020, nous considérons qu'il a toujours été très clair entre nous qu'il n'y avait aucune exclusivité, ce qui résulte assez clairement :



Domaine A.-F. Gros S.A.

POMMARD, COTE-D'OR, FRANCE

www.af-gros.com

- Des circonstances de notre entrée en relation, parfaitement fortuite ;
- De la création récente de votre activité en avril 2017, alors que nous sommes des vignerons bourguignons reconnus depuis plusieurs générations ;
- De l'absence de tout historique de ventes ;
- De l'absence de fourniture de la moindre documentation sur votre activité, sur les conditions de son exercice, sur vos volumes de ventes, sur votre connaissance de la clientèle potentielle, sur vos capacités à générer un courant d'affaires, y compris sur un département comme le 69, comprenant une ville aussi importante que Lyon.

Cette absence de tout potentiel avéré de chiffre d'affaires, en dehors de quelques clients identifiés, était évidemment tout à fait incompatible avec une quelconque forme d'exclusivité, hormis avec les dits clients (option elle-même clairement envisagée par l'article L.134-6 auquel vous vous référez).

La réalité de cette absence de potentiel préexistant - lequel justifie seul habituellement l'octroi de l'exclusivité en matière d'agence commerciale - est d'ailleurs confirmée par les volumes de transaction parfaitement anecdotiques réalisés depuis mars 2018.

Votre interprétation de nos échanges de mails est elle-même tout à fait discutable et l'essentiel des échanges laisse au contraire clairement transparaître l'absence d'exclusivité.

Nous estimons pour notre part que l'exclusivité se limitait à un groupe de personnes déterminé (listées dans notre mail du 16 janvier 2020), et non à une zone géographique.

Malgré notre désaccord avéré, nous avons tenté de résoudre cette difficulté et de mettre un terme aux incertitudes nées de la conclusion d'un contrat sans écrit, précisément en signant entre nous un accord clair.

Dans ce cadre, nous étions prêts y compris à vous accorder l'exclusivité demandée, mais nous demandions évidemment en contrepartie des engagements de votre part *a minima* en termes de compte rendu d'activité, afin que nous soyons tenus informés de vos efforts pour promouvoir nos produits.

Les pourparlers qui se sont engagés entre nous à partir du mois de juin 2020 ont cependant révélé l'impossibilité de parvenir à un quelconque accord satisfaisant.

En effet, d'une part, vous refusez catégoriquement de prendre le moindre engagement d'information, et de rendre compte de manière régulière et formalisée de l'exécution de votre mandat, vous bornant à revendiquer une exclusivité sans aucune contrepartie.

Mais, plus grave encore, nous avons découvert d'autre part avec stupéfaction à l'occasion de ces négociations que vous représentiez en réalité de nombreux autres domaines concurrents, sans que nous en ayons été informés ou que nous ayons donné notre autorisation.



Domaine A.-F. Gros SA

POMMARD, COTE-D'OR, FRANCE

www.af-gros.com

Cette révélation nous permet de mieux comprendre aujourd'hui la faiblesse des volumes de transaction et la raison pour laquelle vous vous refusez à nous tenir informés de la teneur exacte de vos démarches commerciales.

Selon l'article L.134-3 du Code de Commerce, l'agent commercial peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans accord de ce dernier.

L'absence d'information préalable pour l'exercice d'activités similaires avec des domaines concurrents, de même que le fait de nous cacher sciemment l'exercice de telles activités constituent des manquements caractérisés à votre devoir de loyauté à notre égard.

Cette activité parallèle se double d'un désintérêt manifeste dans la commercialisation de nos produits et explique visiblement votre inertie totale dans le démarchage et la prospection de nouveaux clients, entraînant un volume de ventes particulièrement faible de nos vins.

C'est pourquoi nous avons décidé de mettre fin à votre mandat d'agent commercial, avec effet immédiat, pour faute grave, avec toutes conséquences de droit, s'agissant de l'absence de préavis et de la privation des indemnités de rupture.

La résiliation de votre mandat interviendra dès la première présentation de la présente lettre et entraînera la fin immédiate de nos relations contractuelles.

Nous vous prions de croire, Madame, à l'assurance de nos sentiments distingués.

Anne-Françoise PARENT-GROS
Présidente Directrice Générale
Domaine AF GROS