**Tribunal de Commerce de NANTES**

RG: 2013006676

audience du 6 janvier 2014 à 14h00

**CONCLUSIONS RESPONSIVES ET RECAPITULATIVES**

**POUR:**

**Monsieur Philippe LIBOIS,** né le 18 décembre 1951, de nationalité française, demeurant 7 Boulevard Georges Pompidou - 44200 NANTES, agent commercial immatriculé au RCS de Nantes au numéro 390 337 368

***Aide juridictionnelle totale, décision du 23 avril 2013, BAJ n° 2013/005211***

**AYANT POUR AVOCAT** :

**Maître Loïc RAJALU**

Avocat au Barreau de Nantes

3, rue Jean-Jacques Rousseau – 44000 NANTES

Tél : 02 51 84 21 71 – Fax : 02 51 84 06 54

Case Palais 189

**CONTRE**:

**la SARL MRV**, au capital de 8 420 €, immatriculée au RCS de Nantes au numéro 491 522 280, dont le siège social est sis 64 Boulevard Victor Hugo - 44 200 NANTES, agissant poursuites et diligences de son représentant légal demaurant de droit audit siège,

**AYANT POUR AVOCAT**:

Association d'avocats GEBELIN& LABARRE,

**Maître Jean-Luc GEBELIN**

Avocat au Barreau de Saint-Nazaire

1. **RAPPEL DES FAITS ET DE LA PROCEDURE**

Le 1er juin 2009, Monsieur LIBOIS et Monsieur MOINEL, ès qualité de représentant de la SARL MRV ont signé un contrat d'agent commercial.

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

Au terme de ce contrat, la SARL MRV confiait à Monsieur LIBOIS le mandat de réaliser un certain nombre d'opérations relatives à sa profession d'agent immobilier, à savoir:

* l'achat, la vente, l'échange, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis,
* l'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce,
* l'achat, la vente de parts sociales.

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/) article 2

Depuis le début de la fin de l'année 2010, le mandant met insidieusement à l'écart Monsieur LIBOIS qui, peu à peu, se trouve dans l'impossibilité d'exécuter correctement son mandat.

S'étonnant de l'absence de clients pendant 2 mois consécutifs, Monsieur LIBOIS a demandé des explications à Monsieur MOINEL qui lui a avoué l'avoir sanctionné pour un présumé "manque de suivi des clients".

Monsieur MOINEL ne produisait alors aucune preuve ni le nom d'aucun client qui aurait été délaissé.

A la même période, les clés de l'agence ont été retirées à Monsieur LIBOIS. Contrairement à ce que soutient la SARL MRV tous les autres conseillers ont les clés car certains assuraient des permanences le samedi matin.

Ce fut le début des mesures de dénigrement à son encontre.

A l'analyse du CA de Monsieur LIBOIS en 2010, on constate que, sur les 18 525,30 € de CA annuel, 17 679,30 € ont été réalisés sur la période de janvier à fin juillet et que la 1ère facturation de 2011 a eu lieu le 24 mars 2011 (soit 5 mois sans revenus), ce qui démontre, outre la capacité de Monsieur LIBOIS à réaliser des ventes et ce dans la première année d'activité, la réalité de cette sanction.

[Pièce 5](http://p7.storage.canalblog.com/71/62/1318539/100581529.docx)  relevé de factures 2010 jointe

L'activité de Monsieur LIBOIS était donc contrôlée et ce dernier subissait des sanctions incompatibles avec les règles qui régissent le statut d'agent commercial.

En février 2012, un responsable commercial salarié a été embauché et s'est attribué les affaires au mépris des droits et des actions commerciales mises en place par Monsieur LIBOIS.

La situation s'est aggravée à la suite de l'entretien du 11 septembre 2012 au cours duquel Monsieur MOINEL a interrogé le concluant sur la date de son départ à la retraite.

A cette occasion, Monsieur LIBOIS a indiqué qu'il continuerait à exercer jusqu'à la date à laquelle il pourrait bénéficier de sa retraite à 100%.

Il convient en effet de préciser que le concluant est âgé de 61 ans et demi et approche de son départ à la retraite, lui ouvrant droit au versement d'une indemnité conséquente à la charge du mandant.

Lors de cet entretien Monsieur MOINEL n'a pas répondu aux nombreuses interrogations de Monsieur LIBOIS afférentes à la détérioration des relations contractuelles et aux difficultés qu'il rencontrait au quotidien dans l'exercice de son mandat.

En effet, depuis septembre 2012, Monsieur LlBOIS n'avait plus accès à toutes les fonctions du logiciel "transactium" de gestion des contacts acquéreurs et vendeurs ni à l'édition des documents nécessaires pour l'exercice de son mandat (mandats, bons de visite, entrées des affaires et clients).

Il n'était autorisé à recevoir ses clients que sous le contrôle de l'assistante.

[pièce 6](http://p6.storage.canalblog.com/62/13/1318539/100549953.pdf)

Aussi, Monsieur LIBOIS a réitéré ses demandes par courriel du 17 octobre 2012.

[pièce 3](http://p8.storage.canalblog.com/80/63/1318539/100549937.docx)

Depuis cette date, Monsieur LIBOIS n'a plus accès aux fonctions de l'ordinateur, aux logiciels ni à sa boîte mail professionnelle.

[pièce 3](http://p8.storage.canalblog.com/80/63/1318539/100549937.docx)

Face à l'inertie et au mutisme de son mandant, Monsieur LIBOIS s'est vu contraint de lui adresser, de nouveau, ses demandes par lettre recommandée avec accusé de réception, le 25 février 2013.

[pièce 4](http://p2.storage.canalblog.com/22/05/1318539/100581394.docx)

Dans sa réponse du 1er mars 2013, Monsieur MOINEL prétend être stupéfait par ces demandes récurrentes et *"suggère (à Monsieur LIBOIS) de gérer l'administratif en présence de l'assistante de l'entreprise".*

[pièce 6](http://p6.storage.canalblog.com/62/13/1318539/100549953.pdf)

Dans ces conditions, Monsieur LIBOIS s'est trouvé contraint de saisir la juridiction de céans, par assignation du 30 mai 2013, afin de solliciter la résolution de son contrat d'agent commercial outre le paiement des arriérés des commissions et de l'indemnité prévue à l'article L 134-12 du code de commerce.

Seule une injonction de conclure a amené la SARL MRV à répondre aux demandes présentées, six mois et demi après la délivrance de l'assignation.

Cette tardiveté témoigne d'une part de la difficulté rencontrée par la SARL MRV à se défendre et d'autre part de la stratégie d'épuisement moral et financier mise en oeuvre par cette dernière pour décourager Monsieur LIBOIS.

1. **DISCUSSION**

A titre liminaire Monsieur LIBOIS entend répondre au dénigrement dont il fait l'objet dans les conclusions de la défenderesse.

Manifestement à court d'argument sur le fond du dossier, la société MRV se plait à critiquer tant l'activité que le comportement de Monsieur LIBOIS.

Or, son chiffre d'affaires personnel est en progression comme l'indique la SARM MRV.

La SARL MRV reproche au requérant son incurie mais produit des documents établissant le contraire.

Au vu des pièces adverses, il exerce son activité comme tous les autres agents commerciaux (suivi des dossiers, renouvellement et conclusion de nouveaux mandats, négociations de cessions, etc), ce qui est une prouesse au regard des obstacles érigés par le mandant pour l'en décourager.

pièces adverses [1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/), [28](http://p0.storage.canalblog.com/06/94/1318539/100580136.docx), [34](http://p7.storage.canalblog.com/72/12/1318539/100580340.xlsx) et [35](http://p6.storage.canalblog.com/63/62/1318539/100580389.pdf)

S'agissant du comportement de Monsieur LIBOIS, aucune preuve n'établit qu'il serait exécrable avec ses collègues.

Monsieur LIBOIS ne peut obtenir d'attestation de ces derniers qui s'attireraient alors les foudres de Monsieur MOINEL, qui par ses décisions arbitraires, peut rendre leur travail très compliqué et provoquer une chute de leurs revenus.

La SARL MRV fait écrire à plusieurs reprises que l'attitude du requérant révèlerait "un comportement paranoïaque aigu".

De telles allégations, proférées sans aucune connaissance en psychologie au demeurant, illustrent le mépris et le dénigrement de la SARL MRV à l'égard de Monsieur LIBOIS.

De tels propos laissent également imaginer l'ampleur du harcèlement moral exercé contre le requérant.

La SARL MRV ne parvient donc pas à convaincre.

Si l'insuffisance professionnelle de Monsieur LIBOIS était établie comme le sous-entend la SARL MRV, il ne fait aucun doute qu'elle aurait depuis longtemps rompu leur contrat.

En l'espèce, il n'en est rien.

Monsieur LIBOIS exerce sa profession en bon professionnel c'est pourquoi la SARL MRV est dans l'impossibilité de lui reprocher une faute quelconque.

Elle tente de manipuler les chiffres pour décrédibiliser Monsieur LIBOIS, elle n'a de cesse d'écrire que Monsieur LIBOIS serait paranoïaque.

Elle ne saurait toutefois tromper la religion du Tribunal qui constatera qu'elle empêche le requérant d'exécuter son mandat correctement en le privant des outils qu'elle doit mettre à sa disposition, en le plaçant en situation de dépendance et du subordination et en détournant les affaires qui lui reviennent.

***Enfin la partie adverse fait état d'une crise sans précédent dans la profession, ce qui est effectivement incontestable, mais dont elle ne ressent pas les effets puisque son CA est passé de 428.000 € en 2011 à 522.100 € en 2012 soit une augmentation de 22%.***

***Cette crise affecte principalement les résultats des conseillers et le nombre de clients or MRV continue à embaucher de nouveaux collaborateurs ce qui revient à réduire d'autant le nombre de clients des conseillers et leurs perspectives de faire des affaires***

1. **La resolution du contrat d'agent commercial**

L'article 1134 du code civil dispose:

*"Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.*

*Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise.*

*Elles doivent être exécutées de bonne foi."*

L'article 1184 du code civil énonce:

*"La condition résolutoire est toujours sous-entendue dans les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des deux parties ne satisfera point à son engagement.*

*Dans ce cas, le contrat n'est point résolu de plein droit. La partie envers laquelle l'engagement n'a point été exécuté, a le choix ou de forcer l'autre à l'exécution de la convention lorsqu'elle est possible, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts.*

*La résolution doit être demandée en justice, et il peut être accordé au défendeur un délai selon les circonstances."*

En l'espèce, c'est un contrat de mandat et plus précisément un contrat d'agent commercial qui a été conclu entre la SARL MRV et Monsieur LIBOIS, le 1er juin 2009.

Il est constant que la rupture du contrat peut être déclarée mais aussi provoquée de manière détournée ce qui est le cas en l'espèce.

En effet, bien que la SARL MRV n'ait pas rompu expressément les relations contractuelles, ces dernières ne peuvent perdurer en raison:

- de l'entrave imposée par le mandant dans l'exécution du contrat,

- des manquements contractuels commis par la SARL MRV.

**1)- entrave dans l'exécution du mandat**

L'article L 134-4 alinéa 3 du code de commerce dispose que:

*"L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ;* ***le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat****."*

Il s'agit d'une disposition impérative (article L 134-16 du même code) à laquelle il est impossible de déroger.

L'article 4 du contrat la reprend expressément et stipule que:

*"l'agence s'engage à fournir à l'agent commercial les moyens nécessaires à l'exécution du contrat (documents, tarif, etc..)".*

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

Et l'article 8 du mandat précise les moyens de collaboration qui doivent être mis en oeuvre par l'agence immobilière au profit de l'agent commercial.

Il est ainsi contractuellement prévu que la SARL MRV :

- mette temporairement à la disposition de Monsieur LIBOIS un bureau,

- permette à Monsieur LIBOIS de solliciter le secrétariat de l'agence immobilière pour la réalisation de documents administratifs et commerciaux,

- permette à Monsieur LIBOIS d'utiliser l'outil informatique.

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

Or, en l'espèce, depuis le mois de septembre 2012, il est devenu de plus en plus difficile pour Monsieur LIBOIS de travailler car la SARL MRV n'a eu de cesse d'entraver son travail.

[pièce 7](http://p2.storage.canalblog.com/25/60/1318539/100581540.jpg)

Monsieur MOINEL a interdit à Monsieur LIBOIS **l'accès à la plupart des fonctions du logiciel Transactium** qui recense toutes les affaires ainsi que tous les clients.

[pièce 3](http://p8.storage.canalblog.com/80/63/1318539/100549937.docx)

Il doit pourtant enregistrer les dossiers sur ce logiciel en indiquant un certain nombre d'informations relatives aux biens et aux clients (nom, adresse, activité, prix, loyer, date du bail, etc).

Ce logiciel génère et permet d'éditer des documents obligatoires tels que le mandat de recherche, les bons de présentation et de visite et les fiches d'affaires.

Cet outil informatique recèle d'autres fonctions telles que le suivi des dossiers et la rédaction ou la modification des annonces.

Le fait de ne plus avoir accès à ces fonctions oblige Mr LIBOIS à recourir à l'assistante pour l'édition du mandat de recherche qui est alors établi au nom de cette dernière.

Pour l'édition du bon de présentation ou de visites, il doit lui transmettre la liste des affaires dont il s'est entretenu avec le client et celui-ci est également établi à son nom, comme pour l'édition des fiches d'affaires pour le client.

Cela entraîne une perte de temps importante que M. LIBOIS ne peut pas justifier au client qui s'interroge nécessairement sur ce retard qu'il pense imputable à M. LIBOIS.

Ce logiciel permet aussi de suivre les clients, de noter chaque contact, de modifier une fiche client ce que Monsieur LIBOIS ne pouvait plus faire.

Toutes ses rentrées d'affaires ou de clients devaient passer par l'assistante avec tous les inconvénients que cela représente, notamment des erreurs de compréhension.

Monsieur LIBOIS ne pouvait plus, non plus, intervenir sur les textes de publicité, afin d'en rafraîchir le texte pour le rendre plus "vendeur" ou modifier quoi que ce soit sur la fiche client.

Monsieur LIBOIS a demandé à Monsieur MOINEL pourquoi il avait érigé de tels obstacles l'handicapant dans la gestion du travail quotidien lors de l'entretien du 11 septembre 2012 puis par courriel du 17 octobre 2012.

[pièce 2](http://p8.storage.canalblog.com/87/23/1318539/100581348.docx)

Aucune réponse ne lui a été fournie et, le 7 décembre 2012, la situation s'est aggravée.

A compter de cette date et jusque début janvier, date du déménagement de l'agence, Mr LIBOIS ne pouvait plus avoir accès au serveur et utiliser l'informatique, c'est-à-dire avoir accès à sa boite email professionnelle, à ses dossiers personnels, aux logiciels de traitements de texte Word et Excel et au logiciel de gestion des affaires clients et vendeurs transactium.

[pièce 7](http://p2.storage.canalblog.com/25/60/1318539/100581540.jpg)

Cela le privait de sa boite mail, des dossiers informatiques qu'il avait créés et de word et excel.

**Il était ainsi dans l'impossibilité matérielle de travailler.**

La SARL MRV croit pouvoir prouver le contraire en s'appuyant sur les copies d'écran communiquées par le requérant et en déduire qu'il a accès au logiciel.

Ces documents ont été édité par Monsieur LIBOIS avant que l'accès direct au logiciel lui soit totalement interdit bien entendu.

Cette interdiction d'accès direct est d'ailleurs reconnue par le mandant dans ses conclusions.

Ce dernier ne peut sérieusement arguer que cela ne le placerait pas dans l'impossibilité de travailler.

Le ralentissement que cela provoque est un frein évident au bon déroulement de son activité.

A titre d'exemple, il a demandé une liste de renouvellement de mandats pour mettre en place des actions commerciales le 26 juin 2013 mais ne l'a reçu que le 28 août 2013 alors que cette opération ne prenait à l'assistante que quelques minutes...

pièce adverse 1

Il est à noter que l'envoi de ce document ne figure pas sur l'historique des mails produit par le mandant, qui a manifestement escamoté cette liste pour donner l'impression d'une faible activité de Monsieur LIBOIS.

En novembre 2013, la situation s'est encore dégradée quand Madame LERAY, assistante, a informé Monsieur LIBOIS qu'à l'avenir toute délivrance ou copie de document devait faire l'objet d'un accord préalable de Monsieur MOINEL.

[pièce 35](http://p6.storage.canalblog.com/63/62/1318539/100580389.pdf)

La moindre démarche administrative requiert alors un temps considérable alors qu'en temps normal elle s'exécute en quelques minutes.

Le mandant rétorque alors à Monsieur LIBOIS qu'il faut attendre l'envoi d'un mail puis l'accord de Monsieur MOINEL qui se trouve dans le bureau contigu et pourrait, s'il le voulait, le donner immédiatement, ou l'assistante prétexte une indisponibilité pour ne pas remettre les documents à Monsieur LIBOIS par exemple.

pièces [35](http://p6.storage.canalblog.com/63/62/1318539/100580389.pdf) [36](http://p2.storage.canalblog.com/24/59/1318539/100580410.pdf) & [37](http://p5.storage.canalblog.com/56/15/1318539/100580429.pdf)

Avec un usage normal du logiciel Transactium, il est possible de consulter toutes les affaires correspondant à la recherche du client et d'établir un bon de présentation ou de visite.

Les fiches d'affaires ou les mandats sont générés en un simple clic.

Autant d'actions désormais impossibles pour Monsieur LIBOIS.

Par ailleurs, Monsieur LIBOIS n'a pas eu les clés de la nouvelle agence (emménagement en janvier 2013) ni les cartes de visite comportant cette nouvelle adresse alors qu'elles ont été remise aux autres agents commerciaux

L'ensemble de ces manoeuvres du mandant étaient destinées à décourager Monsieur LIBOIS et à le mettre dans l'impossibilité d'exécuter le contrat.

Difficile en effet dans ces conditions de garder contact avec les clients, d'être réactif, de leur proposer les affaires répondant à leurs critères.

Or, l'obligation faite au mandant de mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat comporte ces **devoirs positifs de mise à disposition du matériel, comme cela est expressément stipulé dans le contrat aux articles 8 et 10.**

pièce 1

4% du chiffre d'affaires personnel annuel de Monsieur LIBOIS est d'ailleurs retenu par la SARL MRV à titre de participation aux charges d'exploitation.

pièce 1 -article 10

Cela rend d'autant plus intolérable les restrictions imposées par la SARL MRV.

Le mandant ne peut davantage exclure l'agent commercial de ses communications et de ses réunions, comme il le fait pour les réunions hebdomadaires organisées avec les autres agents commerciaux.

[pièce 5](http://p7.storage.canalblog.com/71/62/1318539/100581529.docx) page 4

Monsieur LIBOIS continuait de se présenter aux horaires des réunions à l'agence mais n'y était pas convié. Ces réunions font pourtant partie des moyens mis en oeuvre pour que l'agent commercial soit en mesure d'exécuter son mandat.

[pièce 42](http://p1.storage.canalblog.com/12/57/1318539/100580525.pdf)

Ces mises à l'écart constituent en effet une entrave manifeste qui déséquilibre les termes de l'échange contractuel.

Pour l'ensemble de ces raisons, Monsieur LIBOIS est bien fondé à solliciter la résolution du contrat d'agent commercial conclu avec la SARL MRV en raison de sa déloyauté.

**2)- fautes**

Outre les entraves imposées par le mandant, des fautes lui sont également imputables et justifient pleinement que le Tribunal mette fin au contrat, à ses torts exclusifs.

* **manquement au devoir de loyauté**

L'article L *134-4 alinéas 1 et 2 du code de commerce dispose:*

*"Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.*

*Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une* ***obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information****."*

Il a été démontré supra que la SARL MRV veille à tenir à l'écart Monsieur LIBOIS des réunions hebdomadaires ce qui caractérise une violation manifeste de l'obligation d'information incombant au mandant.

[pièce 5](http://p7.storage.canalblog.com/71/62/1318539/100581529.docx) page 4

En outre, la SARL MRV a adopté depuis plusieurs mois une attitude totalement déloyale à l'égard du concluant.

**Les entraves ont été décrites supra** et il conviendra de s'y référer.

La SARL MRV ne s'en est pas contenter. Elle a de plus mis en place des actions visant à priver Monsieur LIBOIS de l'attribution, du suivi et de la conclusion des affaires lui revenant.

**Sur l'attribution des clients,** aucun contact n'a été donné à Monsieur LIBOIS dans le cadre de la permanence virtuelle (appels entrants spontanés, non attribués encore à un commercial) depuis le 1 janvier 2012.

Dans ses conclusions, la SARL MRV prétend que:

*"les clients sont attribués en fonction de la disponibilité des conseillers, des mandats rentrés, les agents commerciaux s'échangeant spontanément entre eux , à l'intérieur de l'agence, les acquéreurs".*

La rémunération des agents commerciaux étant assise exclusivement sur leurs commissions, il est évident qu'il existe des règles pour répartir les clients non encore attribués à un commercial entre les conseillers et que ce ne sont pas les commerciaux qui se confie spontanément entre eux des clients.

Ces derniers ne travaillent pas uniquement par philanthropisme.

Au sein de l'agence CENTURY 21 les clients non encore attribués à un commercial était dirigés vers ces derniers en fonction du secteur et à l'occasion des permanences virtuelles.

Les commerciaux doivent être successivement de permanence et bénéficier de ces contacts.

Monsieur LIBOIS n'a reçu aucun contact depuis le 1er janvier 2012, soit depuis 2 ans.

Quant aux affaires relatives au secteur de Monsieur LIBOIS (gare de Nantes, Est de Nantes, une partie de l'Ile Beaulieu, périphérie sud et sud Loire jusqu'à Bouaye), depuis 2012, 33 affaires ont été confiées à d'autres commerciaux.

Il est assez éloquent de constater que Laurent LECHANTOUX, exerçant depuis 3 mois seulement avec l'agence, s'est vu attribué en 3 mois 10 affaires dont 6 sur le secteur de Monsieur LIBOIS alors que ce dernier ne s'est vu communiquer que 9 affaires en plus d'un an et demi.

[pièce 38](http://p7.storage.canalblog.com/71/62/1318539/100581529.docx)

S'il appartient à Monsieur LIBOIS de rechercher des vendeurs et des acquéreurs et de conclure des mandats, cela n'exonère pas pourtant autant le mandant d'exécuter le contrat d'agent commercial de bonne foi, en honorant son devoir de loyauté ce qui n'est pas le cas en l'espèce.

**Par ailleurs, des personnes ont appelé au sujet d'affaires suivies par Monsieur LIBOIS mais ont été redirigées vers Monsieur Nicolas HARROUET.**

**Certains acquéreurs ont même changé de conseiller la veille d'une offre d'achat...**

En dépit de l'inaccessibilité pour le concluant au logiciel TRANSACTIUM, il démontre que ce fut le cas pour les dossiers BEHAR, VAN CAUTEREN, ZAKARIA, MARTRETE et FERRY.

pièces [8](http://p6.storage.canalblog.com/66/37/1318539/100550077.docx), [9](http://p1.storage.canalblog.com/19/35/1318539/100550065.docx), [10](http://p3.storage.canalblog.com/30/95/1318539/100623702.docx), [22](http://p2.storage.canalblog.com/28/59/1318539/100579939.jpg) et [23](https://mon-partage.fr/f/S939N4U2/)

Sur la 1ère capture d'écran on voit le nom du client, BEHAR, le nom du négociateur, Nicolas HARROUET, et dans les 2 dernières lignes à gauche on a l'origine de l'appel du client (Site internet CENTURY 21) et la référence de l'affaire pour laquelle il a contacté l'agence (3564 = O'LUSITANO).

Ces informations sont à rapprocher du listing commercial ou l'affaire en question est indiquée avec en fin de ligne les initiales de Monsieur LIBOIS. (O LUSITANO et LA FAUVETTE)

[pièce 29](http://p7.storage.canalblog.com/70/26/1318539/100580190.pdf)

La 2ème copie d'écran est un historique des actions faites sur le client en question (changement de négociateur, etc.)

[pièce 8](http://p6.storage.canalblog.com/66/37/1318539/100550077.docx)

Il en va de même pour le client VAN CAUTEREN qui a appelé sur une autre affaire de Monsieur LIBOIS, BAR HÔTEL LA DILIGENCE et qui a été également attribué à Monsieur HARROUET.

[pièce 9](http://p1.storage.canalblog.com/19/35/1318539/100550065.docx)

Monsieur LIBOIS était l'agent à qui ce client était attribué comme on l'observe sur le listing édité le 11 août 2011 avec ses initiales en fin de ligne.

[pièce 25](https://mon-partage.fr/f/TudJguXF/)

Or, on s'aperçoit que ce client a été redirigé vers Monsieur HARROUET en 2012.

[pièce 26](http://p2.storage.canalblog.com/24/04/1318539/100580117.docx)

Les époux ZAKARIA ont appelé sur une affaire concernant une affaire suivie par Monsieur LIBOIS, comme cela résulte du mail adressé à ce dernier le 27 juin 2012.

[pièce 10](http://p3.storage.canalblog.com/30/95/1318539/100623702.docx)

Cependant, les acquéreurs ZAKARIA ont été attribués à Monsieur Nicolas HARROUET comme cela figure sur le listing acquéreurs (dernier client sur la 1ère capture d'écran).

[pièce 19](https://mon-partage.fr/f/CxFdaFZx/)

Monsieur LIBOIS n'affabule pas comme l'écrit la SARL MRV lorsqu’il dénonce une mise à l'écart savamment organisée par le mandant.

**Certains de ses clients (Messieurs GEORGELIN et MOUTEE notamment) relatent que les "collègues" de Monsieur LIBOIS leur avaient indiqué :**

**- qu'il "n'était plus là "ou bien encore,**

**- qu'il "avait fait valoir ses droits à la retraite".**

pièces [39](http://p8.storage.canalblog.com/85/48/1318539/100580477.pdf) et [40](http://p0.storage.canalblog.com/03/89/1318539/100580487.pdf)

Ce comportement doit être fustigé.

Interrogé sur ces faits par courriel de Monsieur LIBOIS, le mandant n'a apporté aucune explication sur ces faits.

*"On m'a fait part que des conseillers de l'agence se présentent dans mes affaires sous mandat et prétendent reprendre mes dossier suite à mon départ à la retraite. (...)*

*J'attends des explications et souhaite connaître les affaires, dont je suis à l'origine du mandat, qui ont été visitées et qui ont fait l'objet de nouveau mandats ou de changements de conseillers"*

[pièce 43](http://p2.storage.canalblog.com/23/28/1318539/100580534.pdf)

S'apercevant que ses méthodes condamnables avaient été démasquées, Monsieur MOINEL s'est trouvé dans l'incapacité de répondre aux demandes extrêmement simples de Monsieur LIBOIS.

[pièce 43](http://p2.storage.canalblog.com/23/28/1318539/100580534.pdf)

**En outre, certains dossiers de Monsieur LIBOIS (au moins une douzaine) ont été archivés à son insu comme celui de Monsieur et Madame DELATTRE.**

pièces [11](http://p4.storage.canalblog.com/43/20/1318539/100581595.docx), [27](http://p6.storage.canalblog.com/64/21/1318539/100580127.pdf) et [28](http://p0.storage.canalblog.com/06/94/1318539/100580136.docx)

Il s'agit également des clients:

- Patrick BOURGEAIS,

- Guy BOUTEILLER,

- Dani DABOUNE,

- Matthieu DE CAGNY,

- Sophie DENAJAR,

- Yannick GUENA,

- Corinne LAVAL,

- Ludovic LEFRECHE,

- Jérôme PONCHELLE,

- Frédéric RENARD,

- Sylvie ROY.

Cette opération correspondrait à "une gestion normale d'une agence" selon la SARL MRV.

Cela démontre une tentative de détournement de ses dossiers.

Le fait de les archiver permet de les faire ressortir plus tard en évoquant un manque de suivi ou une supposée renonciation du client pour se l'approprier.

Etant donné que Monsieur LIBOIS n'avait plus accès aux fonctions utiles du logiciel Transactium, il n'était pas en mesure "désarchiver" ses clients, pour se les réattribuer !

Ce procédé permet d'exclure Monsieur LIBOIS des transactions.

L'examen de quelques pages seulement du cahier des appels est tout aussi probant sur l'attitude déloyale adoptée par l'agence immobilière à l'encontre de Monsieur LIBOIS*.*

**Certaines personnes ayant contacté l'agence pour les affaires suivies par Monsieur LIBOIS ne lui ont pas été affectées (KEAN, COUDRAY, LOFFOROY, TINGHIR, ANDRIEUX).**

[pièce 13](http://p9.storage.canalblog.com/95/52/1318539/100582017.docx)

Cela résulte de l'examen d'un extrait de seulement 4 pages de cahier de "main courante".

Ce cahier recense des clients qui ont appelé ou sont passés à l'agence pour avoir des renseignements sur une affaire qu'ils ont vu en publicité ou sur les annonces vitrine.

Pour KEAN & LOFFOROY, ils ont appelé l'agence sur l'affaire LA FAUVETTE de Monsieur LIBOIS.

Monsieur COUDRAY a appelé l'agence pour un autre de ses affaires (LE COUP DE PÂTES), Monsieur ANDRIEUX pour une affaire sur son secteur et pour TINGHIR ses initiales (LP) figurent en face du nom du client.

Cependant, ces clients ne lui ont jamais été communiqués.

C'est uniquement en consultant le cahier de main courante qu'il a pris connaissance de ces appels.

Ces éléments ne concernent qu'une courte période et il est fort probable qu'e Monsieur LIBOIS ait été privé de d'autres contrats.

Pourtant, en vertu des règles applicables au sein de CENTURY 21, telles que rappelées par courriel par le mandant, il est interdit de changer de négociateur sans l'accord du commercial intéressé.

[pièce 13](http://p9.storage.canalblog.com/95/52/1318539/100582017.docx)

Force est de constater que ce fut le cas malgré tout pour au moins cinq dossiers, en défaveur bien entendu de Monsieur LIBOIS:

- GOUBEAU Samuel,

- GREAU Olivier,

- DELATTRE Patrice et Fanny,

- GODEBERT,

- BAILLY Noëlle et POHIER Bruno (mandat au nom de M. LIBOIS du 18/09/12)

pièces [11](http://p4.storage.canalblog.com/43/20/1318539/100581595.docx), [14](http://p4.storage.canalblog.com/41/05/1318539/100582027.docx), [15](http://p4.storage.canalblog.com/49/64/1318539/100550131.docx) & [16](http://p0.storage.canalblog.com/06/94/1318539/100579673.docx)

De même, les retombées des mailings effectués par Monsieur LIBOIS, celles de celui de novembre 2012 notamment, étaient détournées vers d'autres conseillers.

[pièce 38](http://p2.storage.canalblog.com/20/16/1318539/100580447.docx)

Contrairement à ce que sous-entend la SARL MRV, Monsieur LIBOIS est bien en recherche active d'affaires, de potentiels vendeurs ou acquéreurs.

Il ne se place pas dans l'attente des contacts transmis par l'agence CENTURY 21.

Il utilise son réseau et met en place des actions commerciales concrètes telles que des mailings.

Cependant, il ne peut obtenir les résultats normaux et escomptés de son travail dans la mesure où la mandant met tout en oeuvre pour lui nuire.

Il est ainsi démontré que la SARL MRV a incontestablement manqué au devoir de loyauté qui lui incombe.

* **atteinte à la liberté de l'agent commercial**

Le contrat d'agent commercial se distingue du contrat de travail. Il n'existe pas de lien de subordination entre la SARL MRV et Monsieur LIBOIS.

L'agent commercial assume seul l'exercice de son activité professionnelle (article 8 du contrat) et organise son travail dans le but de réaliser un maximum d'affaires (article 3 du contrat de travail).

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

Or, en février 2012, Monsieur Nicolas HARROUET a été embauché en qualité de responsable commercial salarié.

Monsieur LIBOIS ne nourrit aucune animosité ni aucune amertume envers Monsieur HARROUET.

Il sait que ce dernier agit dans le cadre des missions qui lui sont confiées par son employeur et sous l'autorité de Monsieur MOINEL.

En pratique, ce dernier traitait les appels dont ceux relatifs aux annonces de Monsieur LIBOIS. Il s'appropriait les dossiers, les traitait en son nom ou décidait de la personne à qui il confiait le dossier.

En toute hypothèse, les clients restaient enregistrés sous le nom de Monsieur HARROUET et non de Monsieur LIBOIS, privant ce dernier de son droit à commission.

Monsieur LIBOIS a interpelé Monsieur MOINEL à plusieurs reprises à ce sujet, en vain.

pièces [2](http://p8.storage.canalblog.com/87/23/1318539/100581348.docx), [4](http://p2.storage.canalblog.com/22/05/1318539/100581394.docx)

Une telle pratique est contraire au contrat d'agent commercial car il plaçait Monsieur LIBOIS en situation de subordination.

S'immisçant ainsi dans l'organisation de l'agent commercial, la SARL MRV a commis une faute.

Rappelons à toutes fins utiles qu'à la suite de la réception de la lettre recommandée envoyée par Monsieur LIBOIS, la société MRV lui a interdit toute l'agence, hors l'accueil et les toilettes, et notamment à son bureau, à l'informatique et même à la photocopieuse.

[Pièce 7](http://p2.storage.canalblog.com/25/60/1318539/100581540.jpg)

Monsieur LIBOIS était contraint de rester dans la salle d'accueil...

Rappelons également que Monsieur LIBOIS avait reçu pour instruction de "gérer l'administratif en présence de l'assistante de l'entreprise".

[Pièce 6](http://p6.storage.canalblog.com/62/13/1318539/100549953.pdf)

Cela matérialise une autre forme de subordination imposée à Monsieur LIBOIS, contraire au contrat d'agent commercial et constitutive d'une faute.

* **non paiement de commission**

L'article L 134-6 alinéa 1 du code de commerce précise:

*"Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial* ***a droit à la commission*** *définie à l'article L. 134-5 lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre*."

Payer la rémunération du mandataire est une obligation essentielle du mandant.

En l'espèce, quatre ventes ont été finalisées par un autre conseiller (agent commercial ou vendeur salarié) alors que les clients "appartenaient" à Monsieur LIBOIS qui les suivait.

En vertu de l'article sus-cité et de la règle applicable au sein de CENTURY 21, rappelée dans un courriel, Monsieur LIBOIS a droit aux commissions sur les affaires suivantes:

[pièce 13](http://p9.storage.canalblog.com/95/52/1318539/100582017.docx)

- 1692 € pour la cession LE TAJINE à M. GOUBEAU,

- 6 979,50 € pour la cession LES ARCADES à M. GREAU,

- 7 258,68 € pour la cession LE RELAIS DE BEAULIEU aux époux DELATTRE.

Monsieur LIBOIS a déjà mis en demeure la SARL MRV de lui payer ces sommes, en vain.

pièces [4](http://p2.storage.canalblog.com/22/05/1318539/100581394.docx) et [2](http://p8.storage.canalblog.com/87/23/1318539/100581348.docx)

De plus, Monsieur LIBOIS a présenté une facture **le 04/03/2013** concernant la cession du du tabac presse SMEJKAL à Monsieur RIOT René.

Face au refus persistant de la SARL MRV pour la lui régler, Monsieur LIBOIS s'est présenté le 19 mars 2013 pour exiger le paiement de la somme de 1 903.50 € qui lui était due.

Après avoir tenté de le mettre à la porte manu militari sans succès, Monsieur MOINEL a promis à Monsieur LIBOIS de lui faire un chèque immédiatement s'il lui donnait sa démission!

Monsieur MOINEL connait les difficultés financières auxquelles est confronté Monsieur LIBOIS et a ainsi exprimé ses véritables intentions.

Cette intervention musclée a provoqué de violentes douleurs nécessitant une visite chez le médecin, le 22 mars, qui a prescrit un traitement en conséquence.

La SARL MRV s'est acquitté du règlement le 30 mars dernier à Monsieur LIBOIS. Cet incident justifie la délivrance tardive de cette assignation.

En revanche, la SARL MRV refuse de régler à Monsieur LIBOIS. une autre commission afférente à une vente conclue récemment

Il s'agit de la commission de 9 500 € consécutive à l'acquisition par les époux PONCHELLE du restaurant VILLA MON REVE.

Cette commission est due car:

- Monsieur et Madame PONCHELLE avait signé un mandat de recherche expirant le 30 septembre 2011 et expirant le 29 septembre 2013,

- Monsieur et Madame PONCHELLE ont signé un bon de présentation le 30 septembre 2011 où figure le restaurant la VILLA MON REVE,

- les époux PONCHELLE ont acquis le bien.

[pièce 24](http://p4.storage.canalblog.com/42/59/1318539/100580022.pdf)

Monsieur LIBOIS a interrogé Monsieur MOINEL à plusieurs reprises pour comprendre les raisons de cette attitude fautive et discriminatoires à son égard.

pièces [2](http://p8.storage.canalblog.com/87/23/1318539/100581348.docx), [4](http://p2.storage.canalblog.com/22/05/1318539/100581394.docx)

Le refus de communication directe opposé par Monsieur MOINEL tout comme son silence aux courriers ont amené le requérant à renouveler ses demandes, ce que la SARL MRV qualifie improprement de "harcèlement".

La raison d'une telle mise à l'écart est tout à fait évidente.

Le mandant souhaite ainsi amener Monsieur LIBOIS à prendre l'initiative de la rupture du contrat afin de ne pas lui verser l'indemnité prévue à l'article L 134-12 du Code de Commerce lors de son départ imminent à la retraite.

**En conclusion, le mandant ayant manqué à plusieurs obligations essentielles lui incombant, le Tribunal ne pourra que prononcer la résolution du contrat.**

1. **Le paiement de l'indemnite due de plein droit a M. Libois (art l 134-12 code commerce)**

L'article L 134-12 alinéa 1 du code de commerce dispose:

*"En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi."*

Cette indemnité est d'ordre public en vertu de l'article L 134-16 du code de commerce.

Elle tend à indemniser le fait que l'agent commercial soit *"privé de son pouvoir de représentation, de la part de marché qu'elle avait constituée et du potentiel de commissions généré par son activité"* (Cass, com, 28 mars 1995).

Au vu de la jurisprudence constante en la matière, cette indemnité s'élève à la valeur de deux années de commissions brutes.

Cette règle se fonde sur l'article 1135 du code civil qui énonce que:

*"Les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature."*

En l'espèce, le montant des commissions perçues au cours des deux dernières années par Monsieur LIBOIS s'élève à un total de 54 761,49 € correspondant à la somme des commissions perçues depuis le mois de mars 2011 (soit 38 831,31 €) outre les commissions acquises mais non encore versée (soit 15 930,18 €).

[pièce 17](http://p2.storage.canalblog.com/20/66/1318539/100579768.docx)

A toutes fins utiles, précisons que la jurisprudence refuse de minorer ce montant des commissions brutes des frais professionnels.

Rappelons également que le droit de suite s'appliquera conformément à l'article 12 du contrat pour les ventes qui seront définitivement conclues dans les six mois consécutifs à la résolution du contrat.

[pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

1. **Le Paiement des commissions non reglees par la SARL MRV à Monsieur LIBOIS**

A ce jour, en dépit des mises en demeure adressées au mandant, de nombreuses commissions n'ont pas encore été versées à Monsieur LIBOIS alors qu'elles lui sont dues.

pièces [2](http://p8.storage.canalblog.com/87/23/1318539/100581348.docx), [4](http://p2.storage.canalblog.com/22/05/1318539/100581394.docx) et [24](http://p4.storage.canalblog.com/42/59/1318539/100580022.pdf)

Il s'agit des sommes suivantes:

- 1692 € pour la cession LE TAJINE à M. GOUBEAU,

- 6 979,50 € pour la cession LES ARCADES à M. GREAU,

- 7 258,68 € pour la cession LE RELAIS DE BEAULIEU aux époux DELATTRE.

Il s'agit également de la commission de 9 500 € consécutive à l'acquisition par les époux PONCHELLE du restaurant VILLA MON REVE.

Cette commission est due car:

- Monsieur et Madame PONCHELLE avait signé un mandat de recherche expirant le 30 septembre 2011 et expirant le 29 septembre 2013,

- Monsieur et Madame PONCHELLE ont signé un bon de présentation le 30 septembre 2011 où figure le restaurant la VILLA MON REVE,

- les époux PONCHELLE ont acquis le bien.

[pièce 24](http://p4.storage.canalblog.com/42/59/1318539/100580022.pdf)

Or, L'article L 134-6 alinéa 1 du code de commerce précise:

*"Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial* ***a droit à la commission*** *définie à l'article L. 134-5 lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre*."

En outre, l'article 1134 du code civil dispose:

*"Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.*

*Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise.*

*Elles doivent être exécutées de bonne foi."*

Et les deux premiers alinéas de l'article 1184 alinéa 2 du même code précisent:

*"La condition résolutoire est toujours sous-entendue dans les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des deux parties ne satisfera point à son engagement.*

*Dans ce cas, le contrat n'est point résolu de plein droit. La partie envers laquelle l'engagement n'a point été exécuté, a le choix ou de forcer l'autre à l'exécution de la convention lorsqu'elle est possible, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts".*

**Par conséquent, il convient de forcer la SARL MRV à exécuter le contrat pour les opérations enregistrées avant sa résolution en lui enjoignant de verser la somme de 25 430,18 euros à Monsieur LIBOIS , à titre de paiement de ses commissions.**

1. **les dommages et interêts dus en raison des manquements contractuels imputables à la SARL MRV**

Les défaillances contractuelles du mandant ont causé à Monsieur LIBOIS des préjudices distincts de la perte de marché, déjà compensée par l'indemnité de deux ans sus-mentionnée.

Monsieur LIBOIS est bien fondé à solliciter la réparation des dommages subis sur le fondement de l'article 1147 du code civil et de la jurisprudence constante en la matière (Cass, Com, 5 avril 2005, n°03-18809).

1)- LE PREJUDICE MORAL

* Il s'agit d'une part du **préjudice moral infligé par la SARL MRV au concluant**.

Depuis sept mois, Monsieur LIBOIS subit les humiliations, les mises à l'écart, les discriminations imposées par la SARL MRV et son gérant notamment.

Il ne bénéficie pas du matériel offert à l'autre agent commercial (IPhone et abonnement offerts).

Il n'a pas été convié aux évènements organisés pour les conseillers et notamment à une sortie en mer qui avait pourtant pour objectif de renforcer les liens entre les conseillers de Nantes et de Saint Nazaire. Cette sortie était financée grâce aux commissions bancaires sur les prêts accordés, résultats auxquels il a contribué.

Monsieur MOINEL n'a pas hésité à de nombreuses reprises à indiquer, en regardant Monsieur LIBOIS, *"qu'il ne ferait pas obstacle au départ de quelqu'un et qu'il ne ferait pas jouer la clause de non-concurrence".*

L'ensemble du personnel de l'agence et les autres agents commerciaux avaient pour consigne de ne communiquer aucune information à Monsieur LIBOIS.

L'assistante devait l'empêcher de monter à l'étage où il travaillait habituellement ce qui a été extrêmement humiliant et gênant pour le concluant.

Monsieur LIBOIS s'est senti harcelé et méprisé.

Le comportement dégradant dont il a été victime l'a fait sombrer dans une profonde dépression. Il vit actuellement sous traitement anti-dépresseur.

Il vit également dans l'angoisse de ne pouvoir assumer l'ensemble de ses charges eu égard à la précarité de sa situation financière.

Cela génère un stress extrêmement important.

D'autant que Monsieur MOINEL a tout mis en oeuvre pour l'asphyxier financièrement.

Il a ouvertement déclaré à Monsieur LIBOIS au mois de mars 2013 qu'il "*était hors de question de faire quoi que ce soit pour qu'il touche quelque chose",* dans l'affaire de la cession de la Villa mon Rêve (époux PONCHELLE).

[pièce 45](http://p7.storage.canalblog.com/71/34/1318539/100580555.htm)

Pourtant, la commission perdue dans cette affaire conclue à l'insu de Monsieur LIBOIS et de l'agence CENTURY 21, qui avaient mis en rapport vendeur et acquéreur, s'élevait à 22 596 € TTC.

[pièce 45](http://p7.storage.canalblog.com/71/34/1318539/100580555.htm)

Ne manquant pas une occasion de nuire à Monsieur LIBOIS la société MRV a engagé une action en paiement sans en informer Monsieur LIBOIS, agent commercial concerné au mois d'août 2013.

[pièce 46](https://mon-partage.fr/f/L89VMcTv/)

Elle pensait probablement ainsi dissimuler l'éventuelle commission qu'elle allait recueillir pour ne pas remettre à Monsieur LIBOIS la partie lui revenant.

Face aux arguments développés par ses adversaires, elle a assigné Monsieur LIBOIS en intervention forcée.

pièces [47](https://mon-partage.fr/f/X5IddXpk/), [48](https://mon-partage.fr/f/wTrAApPF/) & [49](https://mon-partage.fr/f/93X9mujR/)

Ce dernier détient les preuves démontrant qu'il a mis en contact vendeur et acquéreur sur cette affaire et que Monsieur PONCHELLE fait preuve d'une particulière mauvaise foi en le contestant.

Ces documents (correspondances échangées, remise de comptes annuels, du bail, information du droit à commission, etc) sont enregistrés sur la messagerie professionnelle de Monsieur LIBOIS ainsi que sur le serveur informatique auxquels il n'a plus accès, depuis qu'interdiction lui en a été faite par Monsieur MOINEL.

Il ne peut se défendre normalement en raison de la stratégie procédurale mise en oeuvre par la SARL MRV.

Or, cette dernière demande sa condamnation à la garantir de toutes les sommes qui pourraient mises à sa charge en cas de débouté.

[pièce 49](https://mon-partage.fr/f/xUsNMLr5/)

Cette situation angoisse énormément Monsieur LIBOIS qui, une fois de plus, se sent totalement piégé la SARL MRV.

Aussi, il est bien fondé à solliciter 10 000 euros en réparation de son préjudice moral.

2)- LES PREJUDICES MATERIELS

* Les manquements contractuels de la SARL MRV ont fait **perdre une chance à Monsieur LIBOIS de réaliser un meilleur chiffre d'affaire et également de percevoir une indemnité de cessation du contrat supérieure**.

Bien que le contrat d'agent commercial ne prévoyait pas de secteur géographique, en pratique ces secteurs existaient.

La pièce adverse 35 ne parvient pas à convaincre du contraire.

Bien au contraire elle prouve que les ventes de Monsieur LIBOIS se sont concentrées sur les secteurs géographiques qui lui étaient attribués (gare de Nantes, Est de Nantes, une partie de l'Ile Beaulieu, périphérie sud et sud Loire jusqu'à Bouaye).

Sur l'année 2010, 7 affaires conclues sur 8 concernaient des affaires de Nantes et une seule à Bouguenais.

En 2011, 3 affaires conclues sur 6 étaient sur le secteur de Nantes ( Bistrot Moules, Caprices d'Isa et Yummy) et 3 sur le secteur de la périphérie de Nantes attribué à Monsieur LIBOIS (Chez Gianni, Les Galettes du Monde, Le Château de Bel-Air).

En 2012, 5 affaires sur 6 concernaient des affaires de Nantes , pour la sixième affaire l'acheteuse était une relation de Monsieur LIBOIS et le vendeur celle d'un collègue de Monsieur LIBOIS.

Il est à noter que le secteur de Monsieur LIBOIS a été réduit considérablement après l'arrivée de Jennifer CARRE qui s'est vu attribuer Nantes Ouest et une enclave en sud Loire ainsi qu'après l'intégration, fin 2012, d'un nouveau conseiller, Laurent LECHANTOUX, auquel le secteur de Monsieur LIBOIS a été confié.

[pièce 18](http://p3.storage.canalblog.com/34/55/1318539/100579804.jpg)

Le recrutement de Monsieur HARROUET, responsable commercial, a également considérablement réduit le champ d'activité de Monsieur LIBOIS ce qui procédait d'un choix délibéré de la SARL MRV.

Le comportement déloyal adopté par le mandant (cf supra) qui a privé Monsieur LIBOIS de certaines informations et de ses outils de travail a causé un préjudice patrimonial évident à ce dernier.

De tels obstacles l'ont manifestement empêché de travailler correctement et lui ont fait perdre une chance de conclure davantage de transactions immobilières.

Par conséquent, le Tribunal condamnera la SARL MRV au paiement de la somme de 15 000 euros en réparation de ce préjudice.

( chiffres d'affaires annuels depuis 2010

**Relevé joint pièces** [**5**](http://p7.storage.canalblog.com/71/62/1318539/100581529.docx) **et** [**34**](http://p7.storage.canalblog.com/72/12/1318539/100580340.xlsx)**)**

* La résolution du contrat (consécutive aux graves manquements contractuels du mandant) engendrera **un important préjudice financier pour Monsieur LIBOIS qui ne pourra pas poursuivre son activité librement**.

En effet, l'article 15 du contrat d'agent commercial incluait une clause de non concurrence et stipulait :

*" pour le cas où Monsieur LIBOIS Philippe cesserait d'exercer ses fonctions pour quelque cause que ce soit, il s'interdit formellement d'effectuer directement ou indirectement la profession d'agent immobilier liée aux transactions sur immeubles et fonds de commerce, ainsi qu'à la gestion immobilière, sur les communes de Loire Atlantique et ceci, pendant une durée de deux ans".* [pièce 1](https://mon-partage.fr/f/lcpULrE9/)

Or, Monsieur LIBOIS qui est âgé de plus de 61 ans se consacrait à cette activité depuis de nombreuses années.

Alors qu'il approche de l'âge de la retraite, il n'est susceptible de retrouver du travail que dans le milieu des transactions immobilières portant sur des immeubles et fonds de commerce.

Or, il ne pourra pas le faire en raison de la clause de non concurrence qui l'empêchera d'exercer à nouveau son activité d'agent commercial dans le secteur qu'il connait et au sein duquel il s'appuie sur un réseau construit depuis de longues années.

La rupture étant consécutives aux manquements contractuels graves et répétés de la SARL MRV , il serait totalement injuste de ne pas indemniser ce préjudice.

C'est pourquoi, Monsieur LIBOIS est bien fondé à solliciter la somme de 10 000 euros en réparation de la perte de chance qu'il subit de poursuivre son activité d'agent commercial ou de vendeur en immobilier et de maintenir ainsi ses revenus.

**De plus ces manquements et la baisse de CA provoquée ont affectés ses droits à la retraite.**

3)- LE PREJUDICE CORPOREL

* Monsieur LIBOIS a enfin subi **un préjudice corporel** car en raison de la déloyauté de la SARL MRV et du non paiement des commissions, les ressources de Monsieur LIBOIS ont chuté.

Sa situation patrimoniale était obérée. Par manque de moyens financiers, il s'est trouvé contraint de reporter certains soins dentaires et son opération de la thyroïde.

Son état de santé s'est alors dégradé de manière importante.

Il s'agit d'une conséquence certaine et directe des manquements contractuels imputables au mandant.

De plus, Monsieur LIBOIS a été violenté par Monsieur MOINEL lorsqu'il a été demandé le paiement de la commission le 04/03/2013 qui lui était due à la suite de la cession du tabac presse SMEJKAL à Monsieur RIOT René .

Lorsque Monsieur LIBOIS s'est présenté pour en exiger le paiement il a été sérieusement violenté par Monsieur MOINEL.

Il avait présenté sa facture le 25 février 2013 à Monsieur MOINEL qui lui avait répondu qu'il ne lui ferait pas le chèque "car ce n'était pas dans ses priorités".

Après plusieurs relances, Monsieur LIBOIS a informé l'assistante qu'il passerait récupérer son chèque le 19 mars 2013.

Monsieur MOINEL lui a alors indiqué que s'il voulait son chèque il n'avait qu'à lui donner sa démission ou lancer une procédure.

Face à cette réaction, Monsieur LIBOIS a indiqué qu'il ne quitterait pas les lieux sans avoir

reçu son chèque ce qui a provoqué les brutalisations, puis l'arrivée de deux personnes d'un service de sécurité à 20h30 missionnées pour garder l'établissement et de restreindre l'accès de Monsieur LIBOIS aux toilettes et à la salle d'accueil dans le noir.

Il a été profondément choqué par cette agression qui lui a en outre provoqué de fortes douleurs. Un traitement médicamenteux lui a été prescrit le 22 mars 2013.

[pièce 44](http://p1.storage.canalblog.com/14/64/1318539/100580539.rtf)

Il est donc bien fondé à solliciter la condamnation de la SARL MRV au paiement de la somme de 5 000 euros en réparation de son préjudice corporel, sur le fondement respectivement des articles 1147 et 1382 du code civil.

1. **l'execution provisoire**

Eu égard à la gravité des manquements de la SARL MRV qui ont plongé Monsieur LIBOIS dans une certaine précarité, il apparait justifié d'ordonner l'exécution provisoire de la décision à intervenir, sur le fondement de l'article 515 du code de procédure civile.

Rappelons en effet que les manoeuvres du mandant ont privé Monsieur LIBOIS de 15 930 € de commissions.

La SARL MRV a tenté de décourager Monsieur LIBOIS et de l'épuiser économiquement afin que celui-ci démissionne.

Cela aurait exonéré le mandant du paiement de l'indemnité de cessation du contrat, paiement éminent en raison du fait que Monsieur LIBOIS (60 ans) approchait de l'âge de la retraite.

Monsieur LIBOIS est contraint de respecter les termes de mon contrat sans pouvoir exercer sa mission et donc sans perspectives de commissions. De plus, cette clause de non concurrence stipulée dans son contrat lui interdit de contracter avec un autre mandataire dans le même domaine d'activité.

1. **l'application de l'article 37 de la loi du 10 juillet 1991 sur les frais irrepetibles**

Face à la mauvaise foi de la SARL MRV Monsieur LIBOIS n'a eu d'autre choix que de saisir la juridiction de céans afin de faire respecter ses droits.

Il apparait totalement illégitime et inéquitable que le coût de sa défense reste à la charge de la solidarité nationale au travers de l'aide juridictionnelle.

Il conviendra donc d'appliquer l'article 37 alinéa 2 de la loi 91-647 du 10 juillet 1991 qui dispose:

*"En toute matière, l'avocat du bénéficiaire de l'aide juridictionnelle partielle ou totale peut demander au juge de condamner la partie tenue aux dépens ou qui perd son procès, et non bénéficiaire de l'aide juridictionnelle, à lui payer une somme au titre des honoraires et frais, non compris dans les dépens, que le bénéficiaire de l'aide aurait exposés s'il n'avait pas eu cette aide."*

En l'espèce, il y aura lieu de condamner la SARL MRV à payer à Monsieur LIBOIS la somme de 3 500 € correspondant aux frais irrépétibles qu'il aurait exposés s'il n'avait pas bénéficié de l'aide juridictionnelle totale.

**PAR CES MOTIFS,**

**PLAISE AU TRIBUNAL DE COMMERCE,**

*Vu le contrat d'agent commercial,*

*Vu les articles 1134, 1147 et 1184 du code civil,*

*Vu l'article 1382 du code civil,*

*Vu les articles L 134-1 et suivants du code de commerce,*

Condamner la SARL MRV à verser la somme de 25 430,18 € au titre du paiement des commissions qui lui sont dues,

Prononcer la résolution du contrat d'agent commercial conclu entre la SARL MRV et Monsieur Philippe LIBOIS,

En conséquence,

Condamner la SARL MRV au paiement de l'indemnité due à la cessation du contrat à Monsieur Philippe LIBOIS,

Dire et juger que cette indemnité correspond au montant des commissions brutes perçues depuis le mois de mars 2011 soit la somme de 54 761,31 €,

Dire et juger que les manquements contractuels de la SARL MRV ont causé plusieurs préjudices à Monsieur LIBOIS,

En conséquence,

Condamner la SARL MRV au paiement de la somme de :

- 10 000 € en réparation du préjudice moral subi par Monsieur LIBOIS,

- 15 000 € en réparation de la perte de chance de conclure davantage de transactions immobilières et de percevoir une indemnité de cessation de contrat supérieure,

- 10 000 € en réparation de la perte de chance, en raison de la clause de non concurrence, de poursuivre son activité professionnel après la rupture du contrat et de maintenir ses revenus,

- 5 000 € en réparation du préjudice corporel subi par Monsieur LIBOIS,

Ordonner l'exécution provisoire de la décision à intervenir sur le fondement de l'article 515 du code de procédure civile,

Condamner la SARL MRV au paiement de la somme de 3 500 € en application de l'article 37 de la loi n°91-647 du 10 juillet 1991 relative à l'aide juridique,

SOUS TOUTES RESERVES,

Nantes, le 20 décembre 2013

**DETAIL DES PIECES COMMUNIQUEES:**

1. contrat d'agent commercial
2. courriel de M. LIBOIS à la SARL MRV du 17 octobre 2012
3. copies d'écran Transactium fichiers d'affaires
4. lettre recommandée avec AR de M. LIBOIS à M. MOINEL du 25/02/2013
5. Relevé de factures 2010
6. lettre recommandée avec AR de M. LIBOIS à M. MOINEL du 1/03/2013
7. lettre recommandée avec AR de M.MOINEL à M. LIBOIS du 1/03/2013
8. courriel de M. LIBOIS à M. MOINEL du 28/02/2013
9. copie d'écran modification de l'acquéreur BEHAR B.
10. copie d'écran modification de l'acquéreur VAN CAUTEREN
11. échanges de mail de juin 2012
12. copie d'écran Transactium DELATTRE
13. copie de certaines pages du cahier d'appels (février à avril)
14. courriel de Century21 aux conseillers du 31 janvier 2011
15. copie d'écran Transactium de l'acquéreur GOUBEAU
16. copie d'écran Transactium de l'acquéreur GREAU

15-1 mandat de recherche d'un bien

15-2 reconnaissance de présentation de biens et bon de visites n°4160

1. copie d'écran Transactium de l'acquéreur GODEBERT
2. récapitulatif des factures 2011 et 2012
3. plan du secteur de Mme Jennifer CARRE
4. captures d'écran listing des clients acquéreurs du 1/01/2012 au 31/08/2012
5. captures d'écran listing des clients acquéreurs du 1/09/2012 au 7/01/2013
6. captures d'écran listing des biens
7. notes manuscrites concernant de M. HARROUET concernant le client MARTRETE pour LA FAUVETTE
8. mandat de vente pour LA FAUVETTE confié à M. LIBOIS
9. courriel de M. LIBOIS à M. MOINEL du 5/04/2013
10. listing immobilier commercial imprimé le 11/08/2011 LA DILIGENCE
11. copies d'écran "modification de l'acquéreur VAN CAUTEREN"
12. courriel de Century 21 (Cathy) à M.LIBOIS du 11/01/2012
13. copie d'écran "Back Office DELATTRE Fany et Patrice"
14. listing immobilier commercial imprimé le 11/08/2011 O LUSITANO

**PIECES NOUVELLES**

1. copie d'écran consultation TABAC PRESSE SMEJKA
2. copie d'écran modification de l'acquéreur GODEBERT
3. copie d'écran modification de l'acquéreur GREAU
4. copie d'écran modification de l'acquéreur GOUBEAU
5. relevé CA annuels 2011 à 2013
6. courriel du 4/11/2013 de M. LIBOIS à Cathy LERAY
7. courriel de M. LIBOIS à Century 21 Byouest du 6/11/2013
8. échange de courriels entre M. LIBOIS et Mme LERAY du 7/11/2013
9. liste des affaires rentrés sur le secteur de Monsieur LIBOIS depuis le 01/01/2012
10. courriel de M. GEORGELIN à M. LIBOIS du 23/09/2013
11. attestation de M.MOUTEE
12. mandat n°7083 (Mme BAILLY et M. POHIER)
13. courriel de M. LIBOIS à M. MOINEL du 1/03/2013
14. échange de courriels entre M. LIBOIS et M. MOINEL du 26/06/2013
15. ordonnance du Dr. NAJID du 22/03/2013
16. courriel de M. LIBOIS à M. MOINEL du 5/04/2013
17. assignation de Century 21 By Ouest à Société Villa Mon Rêve, M. PONCHELLE et Mme JADIN devant le TGI de NANTES du 2/08/2013
18. conclusions de Mme RYNGEL
19. conclusions de M. PONCHELLE et SARL VILLA MON REVE
20. assignation en intervention forcée du 10/12/2013