

Nouvelles incertitudes sur le statut d'agent commercial



Frédérique Chaput.



Laure Boiret

Il est fréquent qu'un distributeur évincé tente, au moment de la rupture de son contrat, d'obtenir sa requalification en contrat d'agence commerciale afin de bénéficier du statut protecteur qui en découle, et notamment de l'indemnité due par le mandant à l'agent, au titre de la réparation du préjudice subi du fait de la perte de la clientèle qu'il a développée.

Ce statut suscite aujourd'hui des interrogations, non pas tant en raison des règles qu'il prévoit, qu'en raison des dernières décisions des tribunaux relatives à son champ d'application, qui pourrait s'en trouver substantiellement modifié. Rappelons que ce régime s'applique indépendamment de la volonté exprimée par les parties : les juges vérifient si la mission de l'intermédiaire correspond concrètement à la définition figurant à l'article L. 134-1 du Code de commerce, qui dispose : « *l'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux [...]* ».

Dans un arrêt de janvier 2008, la Cour de Cassation a considéré que l'agent devait être investi d'un véritable pouvoir de négociation, c'est-à-dire de la possibilité de pouvoir modifier les termes même du contrat, pour pouvoir prétendre au bénéfice du statut. Cette interprétation est très restrictive : en effet, peu d'agents disposent effectivement d'un tel pouvoir de négociation, en particulier sur les prix, point que les juges examinent avec une particulière attention. Ce principe d'interprétation stricte a été réaffirmé dans un nouvel arrêt rendu peu après par la Cour de cassation dans le même secteur (la téléphonie - arrêt Motorola, mai 2008). S'il devait être généralisé à d'autres secteurs, l'application du statut de l'agent en serait considérablement réduite. Malgré cela, et de manière tout à fait contradictoire, la Cour d'appel de Paris, statuant sur renvoi après cassation, a jugé qu'un contrat de commission-affiliation pouvait être requalifié en contrat d'agence commerciale dans la mesure où la propriété du fonds de commerce pouvait être rattachée au commettant (qui contrôle étroitement l'enseigne, est propriétaire des stocks...), et non à l'affilié. Or, en matière de commission-affiliation, le principe est précisément que l'affilié vend pour le compte de la marque, au prix fixé par la marque, ce qui exclut par essence tout pouvoir de négociation. Cette jurisprudence pourrait donc donner lieu à de nombreux contentieux. Ces deux affaires caractérisent une évolution importante du champ d'application du statut de l'agent commercial, qui mériterait d'être confirmée rapidement pour mettre fin à l'insécurité juridique à laquelle sont confrontés les opérateurs, et spécialement les fournisseurs et têtes de réseaux. En effet, les règles qui découlent de ce statut sont contraignantes à leur égard puisqu'elles sont protectrices des intérêts de l'agent. Ainsi, en matière de rémunération, si les parties disposent d'une large marge de manœuvre (seul le fait générateur de la commission et son délai de paiement font l'objet de règles impératives), elles doivent garder à l'esprit qu'il existe également des règles supplétives favorables à l'agent, qui s'appliquent à défaut de dispositions contraires prévues par les parties. Il est donc impératif d'en connaître le contenu pour

pouvoir soit les écarter, soit les appliquer en pleine connaissance de cause. Il s'agit notamment du droit au commissionnement indirect de l'agent qui, en l'absence de disposition contraire, a droit à une commission pour toute opération conclue dans le secteur géographique ou avec un groupe de clientèle qui lui a été confié, même sans exclusivité, dès lors que le mandant a pris une part directe ou indirecte à la conclusion de cette opération (art. L.134-6 du code de commerce). En revanche, l'indemnité de fin de contrat est, elle, régie par des règles d'ordre public, auxquelles les parties ne pourront déroger. Cette indemnité est due dès que la rupture est imputable au mandant, sauf si cette rupture fait suite à une faute grave commise par l'agent (art. L.134-12 et L.134-13 du code de commerce). Cette indemnité s'applique très largement : en effet, dans un souci de protection de l'agent évincé, la jurisprudence fait une interprétation très extensive de la notion de rupture puisque même le non renouvellement d'un contrat ouvre droit à réparation. Dans ce même esprit de protection, la jurisprudence fait au contraire une interprétation stricte de la notion de faute grave : le mandant devra prouver des manquements tels que la vente de produits concurrents sans l'accord du mandant, le refus d'appliquer les méthodes de vente ou l'absence totale de résultats commerciaux pendant plusieurs mois. Rappelons enfin que le montant de cette indemnité est, de manière quasi systématique, fixé à deux années de commissions, calculé sur la moyenne des trois dernières années.

Frédérique Chaput, Avocat, Associée
Laure Boiret, Avocat
Racine (Cabinet d'Avocats)
www.racine.eu