

LA PROTECTION DES AGENTS COMMERCIAUX ETENDUE PAR LE JUGE EUROPEEN

LE POUVOIR DE NEGOCIATION DE L'AGENT COMMERCIAL N'IMPLIQUE PAS UNE MARGE DE MANŒVRE SUR LES TARIFS DU MANDANT



Conformément à l'article 1er de la directive n° 86/653/CEE du 18 décembre 1986 transposé à l'article L. 134-1 du Code de commerce, l'agent commercial est défini comme le « *mandataire (...) chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats (...)* » au nom et pour le compte de son mandant. La qualification d'agent commercial est donc incontestablement subordonnée à un pouvoir de négociation que le texte ne définit pas et qui a été laissé à l'appréciation de la jurisprudence.

L'APPROCHE STRICTE DE LA JURISPRUDENCE FRANÇAISE

La jurisprudence française estime que le pouvoir de négociation implique la faculté, pour l'agent commercial, de négocier librement le prix et les conditions des contrats de vente. L'approche des tribunaux français est donc restrictive, puisque les agents n'ayant pas ce pouvoir ne peuvent pas bénéficier du statut juridique protecteur de l'agent commercial et notamment du droit à une indemnité de rupture. Dans ce cas, les juges requalifient généralement le contrat en « contrat de mandat d'intérêt commun », lequel n'est pas régi par les dispositions des articles L. 134 et suivants du Code de commerce mais par celles du Code civil relatives au mandat.

Or, les dispositions du Code de commerce applicables aux agents commerciaux sont d'ordre public et rendent obligatoire l'indemnité de fin de contrat (sauf faute grave du mandataire), alors que celles du Code civil relatives au mandat d'intérêt commun ne relèvent pas d'un régime d'ordre public, si bien que le contrat peut exclure toute indemnité de fin de contrat.

L'APPROCHE PLUS LARGE DE LA CJUE

Le 4 juin 2020, la CJUE (affaire Trendsetteuse, C-828/18) est venue contredire cette approche française en jugeant qu'une telle conception de la notion de « négociation » n'était pas conforme au droit de l'Union européenne. Elle considère que l'article 1er de la directive du 18 décembre 1986 doit

être interprété en ce sens que les agents ne doivent pas nécessairement avoir le pouvoir de modifier les prix des biens qu'ils vendent pour le compte d'un mandant pour être qualifiés d'agent commercial.

Elle estime que la notion de « négociation » doit non seulement prendre en compte le rôle économique attendu d'un tel intermédiaire (s'entremettre) mais aussi préserver les objectifs de la directive, c'est-à-dire assurer la protection de ce type d'intermédiaire

LES OPTIONS ENVISAGEABLES POUR LES MANDANTS

Les mandants ne pourront plus se cacher derrière une clause interdisant à l'agent de négocier librement les prix et les conditions des contrats de vente pour refuser le statut d'agent commercial, mais pourraient envisager à l'avenir de :

- renforcer les stipulations contractuelles relatives aux devoirs de l'agent que le mandant considère comme essentiels et dont la violation pourrait constituer une faute grave, excluant ainsi le droit à une indemnité de fin de contrat ; en effet, bien que les juges soient libres d'apprécier la gravité d'une violation, ils peuvent néanmoins se référer aux dispositions contractuelles pour identifier ce qui était important dans l'intention commune des parties ;
- se faire rémunérer par l'agent au titre de la mise à disposition de leur fichier clients, le prix pouvant être payable à terme par compensation avec la future indemnité ;
- conclure un contrat de prestation de service de promotion par lequel aucun mandat de représentation n'est accordé ; mais la distinction entre ces deux contrats doit être strictement respectée tant dans la rédaction de leur clause que dans leur exécution sur le terrain, et d'autres conséquences doivent alors être anticipées, comme par exemple le régime du préavis de fin d'un contrat de service.

ALTAÏR
AVOCATS

Christophe Héry
avocat associé
Claire Burlin
avocate

Crédit Photo |
Vincent Walker

**AGENT
COMMERCIAL
NÉGOCIATION
INDEMNITÉ**