DROIT COMMERCIAL

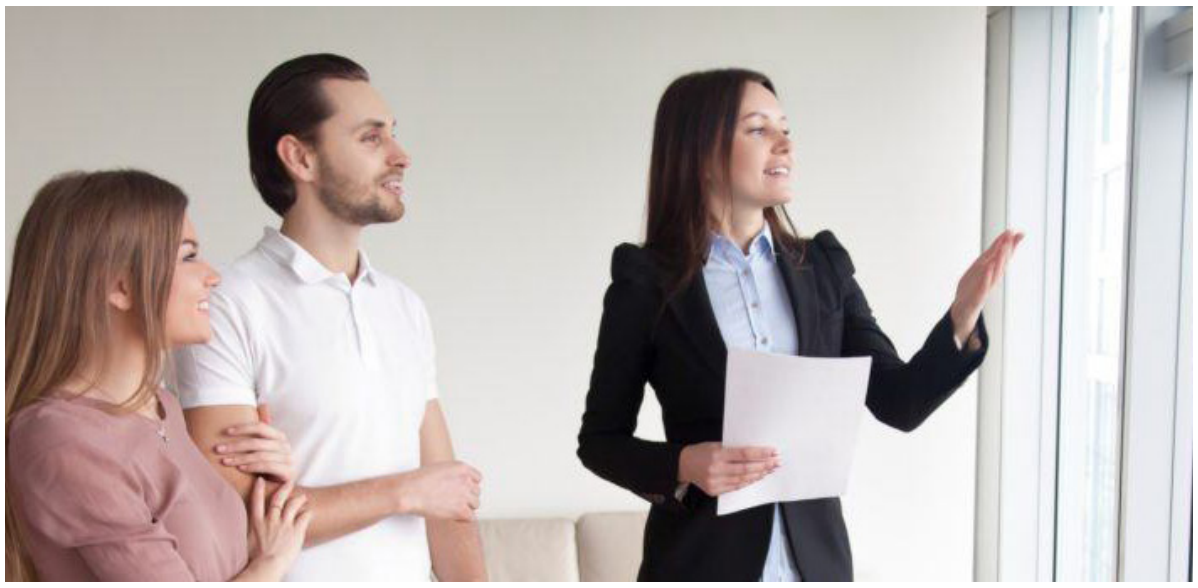
Focus sur l'agent commercial, un statut encadré par la loi

L'agent commercial est une profession apparue au 19ème siècle en vue d'assurer la représentation de manière permanente des besoins et des intérêts des opérateurs du commerce. C'est la loi du 18 juillet 1866 qui a réglementé cette profession aux côtés du courtier et du commissionnaire et qui a qualifié ces représentants de commerce d'agents commerciaux. Le contrat de mandat sert de base à la relation entre l'agent commercial et son mandant avec une particularité créée par la jurisprudence : le concept de mandat d'intérêt commun pour caractériser leur relation.

Aujourd'hui, ce sont les articles L. 134-1 à L. 134-17 du Code de commerce qui encadrent le statut de cette fonction.

L'agent commercial est, d'ailleurs, défini par l'article L134-1 du Code de commerce comme « 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. Il peut être une personne physique ou une personne morale ». Il s'agit d'un intermédiaire qui n'agit donc pas pour son propre compte, ce qui a des conséquences sur son statut.

La qualification d'agent commercial est devenue un enjeu (I) car cela conditionne l'application du statut protecteur de l'agent commercial, lequel est d'ordre public (II).



I- La qualification d'agent commercial

Sera qualifié d'agent commercial celui qui dispose, de façon permanente, d'un pouvoir de négocier des contrats au nom et pour le compte de son mandant.

Pour bénéficier du statut, le professionnel doit réunir trois séries de conditions (article L134-1 du Code de commerce).

La première condition concerne la permanence du mandat, c'est-à-dire que la relation entre l'agent commercial et son mandant doit s'inscrire dans la durée. De leur relation, doit naître une communauté durable d'intérêts basée sur une finalité commune caractérisée par la recherche de la fidélisation d'une part de marché, laquelle est développée en faveur du mandant. Ce sont les notions de permanence du mandat et de finalité commune qui fondent donc l'intérêt commun du mandat.

La deuxième condition correspond à la nature des opérations effectuées par l'agent. La qualification sera subordonnée au pouvoir permanent du professionnel de négocier et à son pouvoir, au moins ponctuel, de conclure des contrats au nom et pour le compte du mandant.

Il a été, récemment, mis fin à un débat sur ce que recouvrait le terme « négocier », lequel en jurisprudence, signifie détenir le pouvoir de négocier les prix.

Or, la Cour de cassation, depuis une décision de la Cour de Justice de l'Union Européenne du 4 juin 2020 dite Trendsetteuse[1], a opéré un revirement de jurisprudence et considère désormais qu'un intermédiaire peut être qualifié d'agent commercial même lorsqu'il est dépourvu du pouvoir de modifier les conditions des contrats, et en particulier les prix[2].

La troisième condition vise la qualité du mandant. L'article L134-1 du Code de commerce vise seulement des professionnels : il s'agit des producteurs, des industriels, des commerçants ou d'autres agents commerciaux. Ainsi, un mandat octroyé par un particulier ne peut conférer la qualité d'agent commercial.

Force est de constater qu'aujourd'hui, la plupart du contentieux concernent la requalification de la relation entre des opérateurs en agent commercial, et ceci en raison de l'intérêt que présente leur statut et son caractère d'ordre public.

II- Le statut protecteur de l'agent commercial

L'agent commercial exerce son activité de manière indépendante, il n'a pas la qualité de commerçant, car son activité est de nature civile.

Par ailleurs, ce qui caractérise l'intérêt de ce statut protecteur, c'est que l'agent commercial n'a pas de clientèle propre, c'est pourquoi, il ne peut pas être propriétaire d'un fonds de commerce. Néanmoins, la loi lui reconnaît un droit sur l'exploitation de la clientèle développée au profit du mandant, ce qui lui permet, à la fin du contrat d'agence commerciale, de bénéficier d'une indemnité compensant la perte de l'exploitation de cette clientèle. C'est ce que l'on appelle la *« valeur patrimoniale du contrat d'agence commerciale »*.

En effet, dès lors que le contrat d'agence commerciale cesse, l'agent commercial est privé de la valeur commune que représente la clientèle ou les parts de marché qu'il a acquises et entretenues pour le compte du mandant, que, d'ailleurs, seul ce dernier conservera. C'est la raison pour laquelle on ne parle plus de « clientèle » mais de « parts de marché » acquises et c'est aussi pourquoi, depuis la création par la jurisprudence du mandat d'intérêt commun, la révocation sans faute du mandat de l'agent commercial ouvre droit à **une indemnité compensatrice**.

Ce droit à indemnité est désormais codifié à l'article L134-12 du Code de commerce et il est généralisé du seul fait de la cessation du contrat, qu'il soit à durée déterminée ou indéterminée.

Le montant de l'indemnité est évalué en fonction du préjudice subi, lequel est constitué par la seule cessation du contrat d'agence commerciale. Si, en principe, il est, désormais, d'usage que l'indemnité soit évaluée à la valeur de deux années de commissions brutes, les juges conservent toutefois un pouvoir souverain d'appréciation pour fixer le montant de ladite indemnité en fonction des circonstances particulières de chaque situation.

En revanche, l'agent commercial est privé de cette indemnité lorsque la cessation est due à une faute grave de l'agent commercial, lorsqu'elle est due à son initiative, tel serait le cas de sa démission volontaire, sauf à ce que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de celui-ci. L'indemnité n'est pas due non plus en cas de transmission à un tiers des droits et obligations de l'agent commercial. Un cas a fait débat sur le point de savoir si le départ à la retraite de l'agent commercial ouvre droit à l'indemnité compensatrice. La Cour de cassation a tranché dans le sens du refus d'octroyer l'indemnité à l'agent commercial qui est à l'initiative de la cessation de son activité sauf s'il démontre que son état de santé l'empêchait de continuer son activité et justifiait la cessation du contrat.

En conclusion : c'est principalement l'indemnité compensatrice qui est l'enjeu de la qualification d'agent commercial et au cœur des débats judiciaires. Or, compte tenu du caractère d'ordre public du statut d'agent commercial, la qualification d'agent commercial dépendra de l'activité réellement exercée par le représentant, de sorte que les juge ne tiennent pas compte de la volonté des parties, et notamment de la qualification qu'elles auraient voulu donner à leur relation. Il est donc primordial, au moment de la naissance d'une relation commerciale, de s'interroger sur les pouvoirs octroyés à l'intermédiaire et sur son éventuelle qualification d'agent commercial.

Jean-Pascal CHAZAL,
avocat spécialiste
en droit commercial

CADRA,
Cabinet d'Avocats
en Droit des Affaires

[1] *CJUE, 4 juin 2020, Trendsetteuse, aff. C-828/18, Rec. : « une personne ne doit pas nécessairement disposer de la faculté de modifier les prix des marchandises dont elle assure la vente pour le compte du commettant pour être qualifiée d'agent commercial », au sens de l a directive 86/653/CEE du Conseil, du 18 décembre 1986.*

[2] *Cour de cassation, chambre commerciale, 12 mai 2021, n°19-17.042*