

**LETTRE D'INFORMATION**  
**Décembre 2013**

---

**Négociier**

Quelques décisions de justice ont cru devoir refuser à des mandataires la qualité d'agent commercial au prix d'une interprétation erronée de la mission de négociation qui caractérise l'agent, notamment en énonçant que pour être agent commercial il faudrait avoir le pouvoir de faire varier les tarifs du mandant.

Or, négociier c'est faire en sorte que l'offre du mandant reçoive une acceptation du client, c'est-à-dire le convaincre du besoin qu'il a des produits ou des services qui lui sont proposés, de choisir le mandant plutôt que l'un de ses concurrents, de commander toute la gamme ou telles références, d'en commander un carton, une palette, un container ou un wagon ....

Tant de choses qui caractérisent déjà la négociation en dehors même de toute diminution de prix.

C'est pourquoi un arrêt de la Cour d'appel de Rennes, 26 avril 2013, conforme au droit et au bon sens, mérite d'être cité :

*« ...le pouvoir de négocier les contrats ne se réduit pas à celui de fixer le prix des marchandises ou services, lequel dépend de la politique commerciale adoptée par le mandant à laquelle l'agent doit se conformer. En l'espèce, il n'est pas sérieusement discuté que [l'agent] disposait d'un mandat permanent de visiter, au nom [du mandant], la clientèle potentielle, de lui présenter de manière attractive les produits de cette société et de provoquer et recueillir les commandes à des conditions conformes aux instructions du mandant et à sa capacité de production mais aussi aux besoins et exigences des clients, ce qui s'analysait en un pouvoir de négociation de contrats de vente conférés par un producteur industriel ou commerçant à un mandataire indépendant au sens de l'article L. 134-1 précité. »*

***Le CABINET D'AVOCATS LELOUP***  
***vous présente ses meilleurs vœux pour une heureuse année 2014.***