

L'AGENT



FEDERATION NATIONALE DES
AGENTS COMMERCIAUX

F.N.A.C.

JANV. FÉV. 2014



COMMERCIAL



MAGAZINE D'INFORMATION ET D'ANNONCES DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX

N°105

tous nos voeux de ...

prospérité joie bonheur ★
pour **2014** chance
réussite santé
★ ★ ★ succès amour...

04 Jurisprudence

06 Votre protection sociale

08 Agenda Événementiel

13 Annonces

www.comagent.com

Jurisprudence

Ce numéro vous présente une sélection de décisions de la Cour de cassation, de cours d'appel et de tribunaux, intervenues en 2013 et antérieurement, sur des thèmes importants du statut d'agent commercial.

Reconnaissance de la qualité d'agent commercial

L'article L. 134-1, 1er alinéa, du code de commerce définit l'agent commercial :

« 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 prestations 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. »

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, en particulier en énonçant que pour être agent commercial il faudrait avoir le pouvoir de faire varier les tarifs du mandant.

Cette fausse acception de la négociation est contraire à la notion même de mandataire dont la mission est précisément d'appliquer la politique commerciale du mandant en particulier tarifaire. Elle est également contraire à la notion de mandat d'intérêt commun. Alors que l'intérêt du mandant est de vendre au meilleur prix possible, ce faux raisonnement pousserait l'agent à diminuer au contraire le prix pour accéder à la protection du statut. Cette acception erronée n'a donc ni sens juridique ni sens économique.

Négocier c'est faire en sorte que l'offre du mandant reçoive une acceptation du client. C'est discuter pour convaincre le client :

- 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 les décisions ci-dessous, conformes au droit et au bon sens, méritent d'être citées :

Cour d'appel de Paris, 30 mai 2013 :
« ...l'article L. 134-1 prévoit que l'agent commercial doit être un mandataire exerçant à titre indépendant qui est chargé de négocier voire de conclure des contrats sans pour autant limiter cette capacité de négocier au seul élément de prix »

Cour d'appel de Rennes, 26 avril 2013 :
« ...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. »

Tribunal de commerce de Lyon, 15 octobre 2010 :

Le Tribunal relève que : « dans son article 5, le contrat définit l'obligation du mandataire... qui en particulier consiste à établir tous contacts commerciaux avec tous clients potentiels, à prendre des commandes pour le compte du mandant, à condition que lesdites commandes correspondent aux prix de cessions et aux barèmes de remises du mandant. »

Le Tribunal constate que : « ... [l'agent] a visité ces prospects au nom et pour le compte [du mandant], leur a présenté les produits de [celui-ci] et a conduit la négociation » et : « le Tribunal constatera que le contrat conclu entre [l'agent] et [le mandant] confère à [l'agent] la qualité d'agent commercial. »

Cour d'appel de Toulouse, 23 mars 1998 :

« [le mandant] insiste sur l'absence de liberté de [l'agent] qui ne pouvait pas proposer de prix différents que ceux du tarif ou les termes du contrat de vente, ces négociations lui restant réservées ; Mais que ces données concernent l'étendue du mandat et non le principe du mandat. »

Faiblesse des résultats

L'agent commercial est tenu d'une obligation de moyen et non de résultat, le succès de sa prospection étant subordonné à des circonstances qui peuvent lui être extérieures. La jurisprudence bien établie décide en conséquence que la non-atteinte d'un objectif contractuel de chiffre d'affaires ou l'insuffisance des résultats alléguée par le mandant ne sont pas en elles-mêmes constitutives d'une faute grave de l'agent. Il appartient donc au mandant de démontrer que la faiblesse des résultats est imputable à la carence de l'agent.

Dans un arrêt du 19 mars 2013, la Cour de cassation a rejeté un pourvoi contre un arrêt d'appel qui avait accordé une indemnité à l'agent, ceci dans les termes suivants :

« Ayant retenu que la baisse des résultats constatée en 2008 n'avait pas suscité de reproches et ne pouvait être considérée comme révélant une inactivité témoignant d'un défaut de loyauté, ne serait-ce parce qu'elle était intervenue dans une période de crise immobilière généralisée, ce dont elle a déduit que cette baisse d'activité ne constituait pas un motif pertinent de rupture, la cour d'appel... a, sans avoir à faire d'autre recherche, légalement justifié sa décision. »

Outre le rappel du principe, la Cour de cassation souligne le contexte de crise économique dont peut résulter la baisse de résultats.

Dans un autre arrêt du 9 juillet 2013, la Cour de cassation a cette fois cassé un arrêt de la cour de Lyon qui avait refusé à un agent commercial une indemnité de cessation de son mandat au motif que : « l'agent qui n'avait réalisé qu'un chiffre d'affaires de 100.000 € de nature à mettre en péril la survie [du mandant], a commis une faute grave ».

La Cour de cassation décide au contraire :

« ...en se déterminant ainsi, sans caractériser aucun manquement précis et concret de [l'agent] à ses obligations qui seraient de nature à porter atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et à rendre impossible le maintien du lien contractuel, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision. »

Bien évidemment, il demeure important pour l'agent commercial de pouvoir démontrer tant le travail réalisé par lui pour le compte du mandant que les circonstances extérieures pouvant expliquer la mauvaise évolution du chiffre d'affaires.

Droit de cession du mandat à un successeur

Le droit de l'agent commercial de céder son mandat à un successeur est prévu par l'article L. 134-13 3° du code de commerce :

« Selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence. »

Ce droit d'ordre public s'entend d'une cession du contrat à l'identique. Le candidat successeur est soumis à l'agrément du mandant mais celui-ci ne peut refuser son agrément sans motif professionnel légitime et sérieux.

La décision ci-dessous illustre ces règles :

Tribunal de commerce de Paris, 29 mai 2013 :

rendue dans une affaire où le mandant prétendait subordonner l'agrément des successeurs à une modification préalable des conditions

contractuelles de rémunération de l'agent, le tribunal décide :

« ... le droit de l'agent à céder son contrat s'entend d'une transmission à l'identique, sans modification, de sorte que le refus d'agrément des sociétés [mandantes] fondé initialement sur une requalification de la relation contractuelle et une exigence de modifier le mode de rémunération de l'agent, n'était conforme ni à l'article L. 134-13, 3° du code de commerce... ni aux stipulations du contrat d'agence commerciale... qui constituent la loi des parties.

« ...Le tribunal dira que, si la rupture du contrat d'agence commerciale est intervenue à l'initiative [de l'agent],... cette rupture est imputable aux sociétés [mandantes] qui, après avoir prétendu soumettre le droit de cession de leur agent à des modifications substantielles de son contrat, ont tenté d'y faire obstacle en refusant des candidats à sa succession, sans motif sérieux. »

Cette décision est également intéressante en ce que l'agent a obtenu une indemnité de cessation à deux années commissions à laquelle ont été condamnées non seulement la société filiale qui était son mandant aux termes du contrat écrit mais également la société mère qui est jugée comme s'étant immiscée dans l'exécution du contrat et qui est donc condamnée in solidum avec sa filiale.

Ce jugement est soumis à appel.



Maître Antoine SIMON
Associé du
CABINET D'AVOCATS LELOUP
Paris - Poitiers - Séville