



La protection de l'agent commercial et son droit à indemnité

publié le 20/08/2015, vu 5145 fois, Auteur : [Sam Elahi](#)

L'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi du fait de la rupture anticipée de son mandat. Néanmoins, dans certains cas, cette protection peut être remise en cause.

I. La protection de l'agent commercial en cas de rupture contractuelle :

En cas de rupture contractuelle ou de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi (art L 134-12 C.Com). Il s'agit d'une règle d'ordre public. (Sur le montant de l'indemnité allouée, voir le point 3.)

En tout état de cause, selon la jurisprudence, seule la faute grave de l'agent commercial, portant atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rendant impossible le maintien du lien contractuel, justifiera une cessation du contrat sans préavis ni indemnité (*Cass. Com., 21 juin 2011, n°10-19902*). La seule condition à la charge de l'agent commercial est de notifier au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits à indemnités.

Enfin, il est à noter que l'article L 134-1 ne soumet pas la qualification d'agent commercial à la conclusion de contrats. (*CA Rouen 2è ch. Civ, 6 novembre 1997, Sa FAGOR Electroménager c/SA Socodi; CA de Paris, 30 mai 2013 ; Cass Com 14 juin 2005 n°03-14.401*)

Néanmoins, les tribunaux français depuis quelques années ont sensiblement réduit le champ d'application de cette protection.

II. L'interprétation restrictive de la qualification du statut d'agent commercial par la jurisprudence

L'agent commercial recherche et visite des clients auxquels il propose les produits fabriqués ou négociés par son mandant et/ou les prestations de services offertes par ce dernier.

La jurisprudence considère en effet, se référant à la définition de l'agent commercial donnée par l'article L. 134-1 du Code de commerce, que seuls bénéficient du statut protecteur les mandataires qui disposent d'un pouvoir de négociation, et « éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services ».

A. Un pouvoir de négociation

Ainsi, la Cour de cassation a déjà pu refuser la qualification de contrat d'agent commercial dans le secteur de la téléphonie mobile pour absence de pouvoir de négocier les conditions des contrats d'abonnement téléphonique (*Cass Com 15 janvier 2008 n°06-14.698 ; Cass Com 20 mai 2008 n°07-13.488 ; Cass Com 27 octobre 2009 n°08-16623*) .

Cette prospection se traduira soit par des « prises d'ordre » ou des « prises de commandes » au nom et pour le compte du mandant, soit par la conclusion de contrats de vente, d'achat ou de prestation de services au nom et pour le compte du mandant (Cass Com 14 juin 2005 n°03-14.401).

Etant précisé que seul pouvait être qualifié d'agent commercial l'intermédiaire chargé d'un mandat permanent de négocier. Ainsi, une société qui ne dispose pas, de façon permanente, d'un pouvoir de négocier des contrats au nom et pour le compte d'une autre société, ne peut se prévaloir de la qualité d'agent commercial (Cass. com., 27 avr. 2011, no 10-14.851).

A titre d'exemple, n'est pas agent commercial :

- celui qui a une simple mission de présentation de produits (CA Paris, 25e ch., sect. B, 12 mai 2000, LPA 8 mars 2001)
- une mission d'information, et non de négociation des conditions de contrats de vente (Cass. com., 3 oct. 2000, no 97-19.999)
- du simple distributeur dépourvu du pouvoir de négocier, voire de contracter au nom et pour le compte du pseudo-mandant (Cass. com., 10 déc. 2003, no 01-11.923)

B. Eventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services

Le pouvoir de négocier est une condition nécessaire – mais non suffisante – de qualification d'agent commercial (Cass. com., 27 avr. 2011, no 10-14.851, RLDA 2011/61, no 3499; Cass. com., 10 sept. 2013, no 12-21.075).

Au terme de la loi, l'agent commercial est chargé de négocier « et, éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services »... (C. com., art. L. 134-1, al. 1er).

Dès lors, si l'objet du mandat porte sur la négociation de contrats autres que ceux décrits par ce texte, le mandataire ne peut pas bénéficier du statut d'agent commercial (ainsi pour un contrat de référencement : CA Montpellier, 2e ch., 8 févr. 2011, no 10/04047, SA Golfy Club France c/ Fournel, RJDA 2011, no 410) et sur pourvoi, Cass. com., 3 avr. 2012, no 11-15.518, BRDA 2012, no 8, inf. 12, RJDA 2013, no 222)

De manière générale, il semble que plus l'indépendance et l'autonomie de l'agent à l'égard du mandant est importante, plus le juge sera enclin à qualifier le contrat de mandat commercial. Ainsi, la Cour de cassation veille à écarter la qualification de salarié, invoquée par un agent commercial afin d'obtenir le paiement de diverses sommes, observant que cet agent disposait d'une importante autonomie et n'apportait pas la preuve de l'existence d'un lien de subordination juridique (Cass. soc., 19 janv. 2012, no 10-23.653, Lettre distrib. mars 2012, RJDA 2012, no 584).

Un récent arrêt rendu par la Chambre Commerciale de la Cour de cassation (Cass Com 20 janvier 2015, n°13-24.231, non publié au bulletin) est venu réaffirmer la jurisprudence déjà établie. Dans cette affaire, un mandant ayant rompu un contrat qualifié de « représentation commerciale » contestait la qualité d'agent commercial de son partenaire. La Cour de cassation accueille sa demande au motif que le seul fait d'offrir des « cadeaux » aux clients sous forme d'invitations à des congrès internationaux ne constituait pas « un pouvoir de négocier des contrats au nom et pour le compte de son mandant », de sorte qu'est exclue la qualité d'agent commercial.

En pratique, cette solution conduit à exclure du bénéfice du statut d'agent commercial un grand nombre d'intermédiaires. Il n'est en effet pas rare que l'agent soit tenu d'appliquer les conditions et notamment les prix de l'entreprise qui le mandate. C'est justement un des intérêts de recourir à des agents commerciaux plutôt qu'à des distributeurs à qui il est interdit d'imposer des prix de revente minimums.

Cette jurisprudence est bien évidemment très favorable aux entreprises qui font appel à des agents pour la distribution de leurs produits. Encore faut-il que le contrat soit rédigé avec rigueur et limite clairement les pouvoirs de négociation de l'agent.

Cette discussion sur la notion de négociation ne fait pas l'unanimité en Europe. Le juge anglais considère que le terme négociation signifie « discuter », « traiter avec » et doit être pris au sens large et non pas au sens restrictif de marchandage ou discussions des prix ou des conditions de vente. Il insistait sur le fait que l'activité d'un agent commercial repose avant tout dans la recherche de la clientèle et dans son aptitude à créer, développer un chiffre d'affaires au profit du mandant et fidéliser le rapport entre ce dernier et la clientèle. (*Nigel Fryer Joinery Services Ltd v Ian Firth Hardware Ltd*, 23 avril 2008).

III. Le montant de l'indemnité de rupture due à l'agent commercial

L'article L134-12 du Code de commerce dispose qu' « *en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.* ».

Ce principe ne connaît que **de rares exceptions** :

- En cas de faute grave de l'agent. La faute grave a été retenue notamment en raison de la quasi-inexistence de la prospection de l'insuffisance chronique d'activité (Cass Com 4 juillet 2000 n°98-14.061).
- En cas de rupture à l'initiative de l'agent
- En cas de cession de contrat au profit d'un tiers et avec l'accord du mandant

Cette indemnité doit réparer le préjudice subi par l'agent du fait de la rupture brutale des relations contractuelles, et uniquement ce préjudice. C'est pourquoi toute clause ou principe posant une réparation forfaitaire du préjudice de l'agent est contraire à l'article L 134-12.

De façon générale, les tribunaux octroient à l'agent commercial une indemnité égale à 2 années de commissions.

Toutefois, les tribunaux apprécient souverainement le montant à octroyer à l'agent (l'indemnité équivalente à 2 ans résulte de la pratique des tribunaux et non d'une règle jurisprudentielle ou légale), et **cette indemnité a pu être minorée dans certains cas** :

- Première hypothèse : l'indemnité due à l'agent doit être minorée en cas de faute simple de l'agent.

Ex : lorsque l'agent n'a pas envoyé ses rapports d'activité comme le contrat lui en faisant l'obligation. (CA Paris 27 octobre 2000, Sté manufacture textile création c/ Ohaniantz, indemnité fixée à six mois de commission)

-

Deuxième hypothèse : une durée brève de relations contractuelles est prise en compte par certaines juridictions pour évaluer l'indemnité compensatrice à un montant inférieur à deux années d'ancienneté.

CA 2 mars 1983 (ch5 n° de rôle J 1361) : « l'indemnité compensatrice n'est pas nécessairement calculée sur la base de deux ans de commission dès lors qu'elle est destinée à compenser le préjudice subi par l'agent commercial du fait de la résiliation et doit par conséquent être ajustée à ce préjudice » ; la Cour ajoutant que « le contrat d'agent commercial (...) s'étant exécuté pendant une courte durée (en l'occurrence notification de la lettre de rupture après 9 mois et demi de contrat) le montant des commissions perçues ne constitue pas une référence suffisante du préjudice subi (...).

D'autres arrêts qui prennent en compte la brève durée des relations contractuelles :

CA Dijon, ch. civ. B, 5 juill. 2007, SA Bals France c/ Charpentier : JurisData n° 2007-339071, contrat ayant duré 7 mois. – CA Amiens, ch. éco., 2 avr. 2009, SAS ASM Auto Sud Marché c/ Dalla Rosa : JurisData n° 2009-377817, contrat ayant duré 9 mois. – CA Chambéry, ch. com., 7 juill. 2009, SAS ATF c/ Sarl JMS : JurisData n° 2009-007844, contrat ayant duré un an. – CA Caen, 1re ch. Sect. civ. et com., 14 sept. 2006, Nadaud c/ SarlTradi Sit : JurisData n° 2006-332905. – CA Paris, pôle 5, ch. 5, 8 sept. 2011, Sarl Domaines Maisons et Chateaux c/ Sarl Derandal, n° 09/00912, inédit, contrat ayant duré 15 mois. – CA Rennes, 2e ch. com., 1er sept. 2009, SA DAM c/ Coulon : JurisData n° 2009-014611, contrat ayant duré 18 mois. – T. com. Paris, 3e ch., 7 févr. 2007, Sarl Paimagine c/ Sarl Hen France : JurisData n° 2007-340668, contrat ayant duré 21 mois. – Toulouse, 2e ch., sect. 2, 20 mars 2007, Sarl Charcuterie Ader c/ Armand : JurisData n° 2007-338851, contrat ayant duré 2 ans. – CA Paris, 4e ch., sect. A, Gérard Mengual c/ Société d'exploitation des Établissements Moret, n° 90/019509, inédit. – CA Rennes, 2e ch. com., 10 juin 2008, Huchet c/ EURL Bioprotect : JurisData n° 2008-007134, contrat ayant duré 30 mois. – CA Bourges, ch. civ., 30 août 2007, SA Tonnellerie Berthomieu c/ Sarl Oak and Wine, n° 575, inédit, contrat ayant duré 3 ans).

- Troisième hypothèse : de même, le fait que l'agent ait trouvé sans difficulté une activité similaire aura également pour effet de minimiser le montant de l'indemnité due. (CA Paris, 16e ch., 24 avr. 1980, Guy c/ Sté Guilbert Rouge Baiser : JurisData n° 1980-000269).