

Évolution juridique majeure pour les agents commerciaux



Pierre Jakob
Avocat Directeur au sein
du cabinet Cornet Vincent Ségurel



Arnaud Bouton
Avocat Directeur au sein
du cabinet Cornet Vincent Ségurel

Le 4 juin 2020¹, la Cour de justice de l'Union européenne a rendu une décision en matière de contrat d'agent commercial imposant à la Cour de cassation de revoir une position privative d'indemnité pour les agents commerciaux pourtant défendue par les juges français depuis plus de dix ans.

UN STATUT TRÈS ENCADRÉ

L'agent commercial bénéficie, en droit français de règles impératives encadrées par le Code de commerce.

Pour mémoire, l'article L. 134-1 du Code de commerce définit l'agent commercial 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 ».

S'appliquant à faire respecter ces critères, la Cour de cassation a rappelé à plusieurs reprises que l'agent doit notamment pouvoir négocier avec les clients les prix et les conditions contractuelles qui seront appliqués par son mandant.

Ce critère est devenu obsolète, au regard de la décision rendue par la Cour de justice de l'Union européenne du 4 juin 2020.

LE DÉVOIEMENT DES CRITÈRES PROTECTEURS DE L'AGENT

La Cour de cassation exigeait, au moins depuis un arrêt du 15 janvier 2008², que, pour pouvoir prétendre à la qualification d'agent commercial, l'intermédiaire ait un pouvoir permanent³ de négocier les tarifs et les conditions contractuelles de son mandant.

Cette exigence était donc incompatible avec tout contrat imposant par exemple à l'agent une grille tarifaire⁴, ou réservant au

mandant la possibilité de refuser les prix négociés par l'agent commercial⁵.

Cette position de la Cour de cassation pouvait paraître avantageuse pour l'agent en ce qu'elle lui accordait davantage de liberté et d'autonomie dans l'exercice de son mandat.

Néanmoins, l'analyse de ces litiges démontre que la requalification du contrat d'agent commercial était avant tout recherchée par les mandants, ayant rompu ledit contrat.

En effet, à cette occasion, et même en l'absence de clause contraire, l'agent commercial doit percevoir de son mandant une indemnité de fin de contrat, prévue à l'article L. 134-13 du Code de commerce (N.B. : et ce, même si la rupture a lieu pendant la période d'essai⁶).

Or si la qualification d'agent commercial lui est refusée, « l'agent » devenu simple intermédiaire commercial ne peut plus bénéficier du droit à l'indemnité de rupture attachée à cette qualification.

Afin d'éviter cette solution ubuesque, les cours d'appel avaient déjà tenté d'assouplir la position de la Cour de cassation en tentant d'élargir la notion de « négociation ».

La cour d'appel de Toulouse a ainsi considéré « qu'il y a pouvoir de négociation au sens de l'article L. 134-1 lorsque l'agent commercial prospecte des clients au nom et pour le compte du mandant, leur présente des produits de façon attractive et les conduit à signer des commandes et à conclure au final un acte de vente qui sera ultérieurement consenti

par le mandant mais qui l'engage, ce qui implique que l'agent commercial dispose d'un pouvoir de représenter la société mandante⁷ ».

Mais la Cour de cassation était demeurée inflexible.

Les critères de qualification du contrat d'agent commercial sont donc stratégiques, tant pour l'agent en exercice, que pour son mandant lors de la rupture du contrat.

Or l'analyse de la position des législations et jurisprudences étrangères révèle des interprétations bien différentes de ces critères, pourtant issus d'une même source européenne, la directive n° 86/653/CEE du 18 décembre 1986 sur le statut des agents commerciaux.

NOUVELLE ÉTAPE DANS L'ÉVOLUTION DU STATUT

D'AGENT COMMERCIAL

En 2017, la cour d'appel de Paris avait refusé de transmettre une question préjudicielle à la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) visant à ce qu'elle se prononce sur la bonne application par les juridictions françaises des dispositions européennes relatives au contrat d'agent commercial. La Cour avait alors considéré que les dispositions de la directive européenne ne posaient pas de difficulté particulière de compréhension et que la transposition qui en avait été faite en droit français reprenait en substance les mêmes termes⁸.

Dans ce litige, faute de pouvoir de négociation, la qualification d'agent commercial avait donc été refusée, comme

1) CJUE, 4 juin 2020 c-828/18.

2) Cass. Com., 15 janvier 2008, 06-14.698, publié au bulletin.

3) Cass. com., 27 avril 2011 n° 10-14851.

4) Cass. Com., 20 janvier 2015, n° 13-24231.

5) Cass. Com., 9 décembre 2014, n° 13-22476.

6) CJUE, 19 avril 2018, C-645/16.

7) Cour d'appel, Toulouse, 2^e chambre, 28 février 2018 – n° 17/01857.

8) CA PARIS, 26 janv. 2017, n° 15/04995.

Le paiement de mon indemnité de fin de contrat a été refusé avant le 4 juin 2020 à la suite d'une requalification judiciaire de mon contrat, que faire ?

Depuis un arrêt Köbler, la CJUE considère que la responsabilité d'un État peut être recherchée pour une mauvaise application d'un texte européen par l'une de ses juridictions, même si cette erreur résulte d'une interprétation de ce texte par la CJUE postérieure à la décision nationale querellée⁹.

Une action en responsabilité de l'État français pourrait ainsi être menée par chaque intermédiaire auquel la qualification d'agent commercial a été refusée par la Cour de cassation pour le motif exclusif d'un défaut de pouvoir de négociation permanent des prix de son mandant, le préjudice étant constitué par le non-paiement de l'indemnité de fin de contrat auquel celui-ci aurait dû être condamné.

À noter que l'État, comme toutes les personnes publiques, bénéficie de la prescription quadriennale de ses dettes, qui disparaissent à l'expiration d'un délai de quatre ans à compter du fait générateur¹⁰.

Les assignations en responsabilité contre l'État devront donc être délivrées dans un délai de quatre ans suivant la décision litigieuse requalifiant le contrat d'agent commercial.

En application de l'article L. 141-1 du Code de l'organisation judiciaire, cette responsabilité ne pourra être retenue que si le tribunal retient une faute lourde de l'institution judiciaire. Reste que, là encore, la jurisprudence française peine à se mettre au diapason de l'euro-péenne¹¹.

Cependant, compte tenu des enjeux financiers et de cette évolution majeure du statut des agents commerciaux, il est probable que la Cour de cassation soit assez rapidement amenée à s'interroger à nouveau sur cette question.

le paiement de l'indemnité de fin de contrat qui en dépendait.

Le 19 décembre 2018, le tribunal de commerce de Paris a été saisi à nouveau par un agent commercial souhaitant obtenir paiement de l'indemnité de rupture de son contrat, et auquel était opposée par son mandant une absence de pouvoir de négociation, condition *sine qua non* de la qualification d'agent commercial.

Une nouvelle demande de question préjudicielle (C-828/18) a donc été soumise au tribunal de commerce, laquelle, cette fois, a été acceptée. Le tribunal a donc sursis à statuer et a renvoyé à la CJUE le soin de répondre à la question suivante :

« L'article 1^{er}, paragraphe 2, de la directive n° 86/653/CEE du 18 décembre 1986 sur le statut des agents commerciaux, doit-il être interprété comme signifiant qu'un intermédiaire indépendant, agissant en tant que mandataire au nom et pour le compte de son mandant, qui n'a pas le pouvoir de modifier les tarifs et conditions contractuelles des contrats de vente de son commettant, n'est pas chargé de négocier lesdits contrats au sens de cet article et ne pourrait par voie de conséquence être qualifié d'agent commercial et bénéficiaire du statut prévu par la directive ? »

La question transmise le 24 décembre 2018 a finalement trouvé réponse dans un arrêt du 4 juin 2020.

LES APPORTS DE L'ARRÊT DE LA CJUE

DU 4 JUIN 2020

Dans cet arrêt, relativement concis pour une jurisprudence européenne, la CJUE souligne en premier lieu que le terme de

négociation doit, dans la directive, être considéré « *comme étant une notion autonome du droit de l'Union qui doit être interprétée de manière uniforme sur le territoire de cette dernière* ».

Au-delà du droit, la Cour rappelle que « *les diverses versions linguistiques* » dans lesquelles la directive est disponible « *n'impliquent pas obligatoirement que l'agent commercial puisse fixer lui-même le prix des marchandises dont il assure la vente pour le compte du commettant* ».

D'un point de vue plus contextuel, la Cour analyse la notion de « négociation » au regard du but poursuivi par la signature du contrat de l'agent commercial, en rappelant que celui-ci a pour objectif de « *veiller aux intérêts du commettant, notamment en s'employant comme il se doit à la négociation et, le cas échéant, à la conclusion des opérations dont il est chargé par celui-ci* ».

Or l'interdiction faite à l'agent de négocier les prix de son mandant n'est pas de nature à remettre en cause cet objectif ou à entraver sa réalisation.

Enfin, la CJUE fait le constat des travers d'une application trop restrictive des critères de qualification d'agent commercial, en soulignant que ces critères sont trop souvent dévoyés pour exclure un intermédiaire commercial du régime protecteur de l'agent commercial et le priver de son droit à l'indemnité de fin de contrat.

Un tel constat ne semble pas limité à la jurisprudence française, puisque la Cour fait état de la même difficulté dans d'autres pays européens, « *ainsi que l'ont relevé tant les gouvernements autrichien et allemand que la Commission dans leurs*

observations écrites ».

En conclusion, et mettant fin à des années de jurisprudences internes défavorables aux agents commerciaux, la CJUE en conclut que « *l'article 1^{er}, paragraphe 2, de la directive 86/653/CEE du Conseil, du 18 décembre 1986, relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants, doit être interprété en ce sens qu'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 cette disposition* ». En conséquence, l'intermédiaire commercial dont le contrat et/ou l'exécution de celui-ci révélerait qu'il ne disposait pas d'un pouvoir permanent de négocier les prix de son mandant pourra néanmoins prétendre favorablement à la qualification d'agent commercial, au statut protecteur lié à cette qualification (délai de préavis, droit d'information, etc.) et à l'indemnité de fin de contrat qui lui est attachée.

Les juges français devront immédiatement prendre en compte cette interprétation de la directive européenne n° 86/653/CEE pour tous les procès en cours, y compris pour ceux portant sur des contrats conclus antérieurement au 4 juin 2020.

En outre, dans la mesure où cette décision est interprétative, elle soulève de nombreuses interrogations quant à la validité de la jurisprudence française antérieure au 4 juin 2020.

2020-6038

9) CJUE, 30 septembre 2003, Aff. C-224/01.

10) Art. 1^{er}, al. 1, de la loi n° 68-1250 du 31 décembre 1968 relative à la prescription des créances sur l'État, les départements, les communes et les établissements publics.

11) Cass. Plén., 18 novembre 2016, n° 15-21438.