



**ACTUALITES DU DROIT DE L'AGENCE
COMMERCIALE**

Actualités en droit des agents commerciaux

- Plusieurs marques automobiles ont choisi de mettre en place des contrats d'agence pour la vente des véhicules neufs ou de certains types de véhicules.
- Ce statut présente des avantages pour les constructeurs/importateurs (facturation directe, contact avec les clients) mais reste strictement réglementé :
 - Par le droit de la concurrence (agent genuine/non genuine) ;
 - Par le droit des agents commerciaux (statut très protecteur, particulièrement en France)

1. Qualification d'agent commercial

- **Eu égard à la jurisprudence récente, la qualification d'agent commercial est plus aisée à caractériser :**
 - *Un agent commercial **ne doit pas nécessairement disposer du pouvoir de modifier les prix des produits** dont il assure la vente (CJUE, 4 juin 2020, aff. C-828/18 ; Com., 2 déc. 2020, n° 18-20.231 ; 12 mai 2021, n° 19-17.042 ; 11 janvier 2023, n° 21-18.683).*
 - *Il ne doit **pas nécessairement disposer d'une réelle marge de manœuvre pour modifier les conditions du contrat** (Com., 7 septembre 2022, RG n° 20-20.625).*
 - *L'évolution de la jurisprudence relative à l'interprétation de l'activité de négociation est applicable dans le cadre d'un litige entre un agent et son mandant, même si le contrat a été conclu avant ce revirement de jurisprudence (Com., 11 janvier 2023, n° 21-18.683).*
 - *Le fait que le mandataire n'ait apporté qu'un seul client n'exclut pas sa qualité d'agent commercial dès lors qu'il a perçu des commissions à ce titre tout au long de la relation (CA Lyon, 23 mars 2023, RG n° 19/03174).*

2. Le droit à la commission de l'agent (1/2)

- L'article L. 134-6, al. 1^{er} du code de commerce prévoit que :
« Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission [...] lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou par un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre ».
 - Mais il peut être dérogé au droit de l'agent à la commission pour les opérations conclues avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre (CJUE, 13 oct. 2022, aff. C-64/21).

2. Le droit à la commission de l'agent (2/2)

- L'article L. 134-6, al. 2 du code de commerce prévoit que « *lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personne déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe* ».
 - Disposition problématique en cas de ventes directes réalisées par le mandant sur le territoire de l'agent.
 - Mais cette disposition n'est **pas d'ordre public** : l'agent commercial n'est pas fondé à exiger le règlement de commissions sur des ventes indirectes lorsque son contrat prévoit que ne seront réglées que les ventes conclues par son intermédiaire (CA Dijon, 3 mars 2022, RG n° 20/00036).
 - **Il doit être portée une attention particulière à la rédaction du contrat d'agence commerciale.**

3. Le préavis à octroyer en cas de cessation des relations

- En cas de rupture d'un contrat d'agence à durée indéterminée, un préavis doit être respecté, i.e. un mois de préavis si la relation d'agence a duré un an ; deux mois si elle a duré deux ans ; trois mois si elle a duré trois ans ou plus (art. L. 134-11 C. com).
 - Préavis légal **beaucoup plus court** que celui prévu pour les contrats de distribution (généralement 24 mois dans les contrats de distribution automobile, préavis de 18 mois selon l'article L. 442-1, II du code de commerce).
 - Les dispositions relatives à la rupture brutale des relations commerciales établies ne s'appliquent pas selon une jurisprudence constante et régulièrement réaffirmée (**CA Paris, 1^{er} décembre 2022, RG n° 20/08997 ; Com., 7 septembre 2022, n° 20-20.625**).

4. L'indemnité compensatrice en cas de cessation des relations (1/4)

- L'indemnité compensatrice due à l'agent en réparation du préjudice subi du fait de la rupture est **d'ordre public**, elle ne peut donc être limitée ou exclue au sein du contrat d'agence :

Exemple : Doit être réputée non-écrite la clause contenue dans le contrat d'agence selon laquelle l'agent commercial renonce à la revendication de toute indemnité en contrepartie de la possibilité pour l'agent de continuer à exploiter le fichier client (CA Paris, 26 janv. 2023, RG n° 20/02826).

- Il ne peut être prévu contractuellement que l'indemnité ne serait pas due en cas de rupture au cours de la période d'essai imposée à l'agent (CJUE, 19 avril 2018, aff. C-645/16 ; Com., 23 janvier 2019, n° 15-14.212).

Il est donc particulièrement difficile d'échapper au versement de l'indemnité compensatrice dont le montant, en France, est particulièrement élevé.

4. L'indemnité compensatrice en cas de cessation des relations (2/4)

- Par exception, l'indemnité compensatrice ne sera pas due, entre autres, en cas de **faute grave** :
 - La poursuite en parallèle par l'agent commercial d'une activité au profit d'un concurrent du mandant, après l'insertion dans le contrat d'une clause interdisant toute représentation d'une entreprise concurrente, remet en cause la tolérance que le mandant a pu consentir par le passé, et caractérise une faute grave (**Com., 16 novembre 2022, n° 21-17.423**).
 - Le mandant ne peut se prévaloir d'une faute grave révélée postérieurement à la résiliation pour s'exonérer du versement de l'indemnité compensatrice (**même arrêt**).
 - Le mandant, qui, préalablement à la rupture, n'a jamais fait de reproches à l'agent ne peut prétendre que sa décision est fondée sur une faute grave (**CA Grenoble, 15 mars 2022, RG n° 20/01528**).

4. L'indemnité compensatrice en cas de cessation des relations (3/4)

- Jurisprudences récentes sur la notion de faute grave :
 - Commet une faute grave l'agent qui omet d'informer son mandant de la démission de son gérant ou du changement de direction alors que le contrat d'agence contient une clause d'intuitu personae qui soumet à son agrément ce type d'événement (**Com.**, 29 juin 2022, n° 20-13.228 et 20-11.952).
 - Une baisse de résultats ne peut être qualifiée de faute grave que si elle procède d'une attitude ou d'une incompétence flagrante de l'agent commercial, dont il appartient au mandant d'apporter la preuve (**CA Montpellier**, 24 mai 2022, RG n° 19/07804).

 **Appréciation stricte de la notion de faute grave**

4. L'indemnité compensatrice en cas de cessation des relations (4/4)

- En cas de cessation d'un contrat d'agence commerciale, la perte par l'agent de son droit à l'indemnité de fin de contrat du fait de sa faute grave ne prive pas le mandant de la possibilité d'agir en réparation du préjudice que lui a causé cette faute (Com., 19 octobre 2022, n° 21-20.681).

Conclusion

- La conclusion d'un contrat d'agence commerciale présente des avantages mais également certains risques.
- Aujourd'hui, il est très difficile d'échapper aux règles particulièrement protectrices prévues par le droit des agents commerciaux.
- Les importateurs devront se montrer particulièrement vigilants s'agissant :
 - *Des compétences de l'agent qu'ils nomment, afin d'éviter de devoir résilier le contrat d'agence (paiement de l'indemnité compensatrice) ;*
 - *Des stipulations du contrat d'agence commerciale (ex : régime des commissions) ;*
 - *Du droit applicable au contrat;*
 - *Des manquements commis éventuellement par l'agent s'ils veulent pouvoir se prévaloir d'une résiliation pour faute grave (ex : envoi d'une mise en demeure).*