



## Point juridique



### **Pas de commission pour l'agent commercial export, pas d'indemnité de fin de contrat : rien de moins sûr !**

(CA Dijon 20 Juin 2019 n° 17/00920)

**Les commissions dues à l'agent commercial sont parfois réglées non pas par le mandant mais par un tiers (le client, le fournisseur ou une autre société du groupe du mandant). Dans cette hypothèse, le mandant doit-il l'indemnité de fin de contrat à l'agent alors qu'il n'a pas directement réglé ces commissions ? La décision ci-dessous commentée s'intéresse à cette question et rappelle la nécessité pour les mandants et agents commerciaux de prévoir très précisément au contrat les conditions d'obtention et modalités de règlement de ces commissions sous peine de mauvaise surprise...**

Suite à la rupture du contrat, qui prévoyait expressément que l'agent était en charge de la représentation et la vente de vins de divers domaines viticoles en Asie, celui-ci saisit les tribunaux afin d'obtenir l'indemnité de fin de contrat. En réponse, l'argument du négociant en vins, mandant, semble imparable : aucune commission n'ayant été versée, aucune indemnité n'est due. Celui-ci ne se plaçait donc pas exclusivement sur le terrain de l'absence d'activité de l'agent, et de l'éventuelle faute grave, mais sur la particularité des relations développées avec le seul client sur lequel était intervenu cet agent. Le client en question était en effet l'ancien employeur du représentant légal de cette agence commerciale et lui réglait directement les commissions. Autrement dit l'agence constituait un service d'achat externalisé, aucun autre client n'avait été obtenu et le mandant n'avait aucun droit de regard sur les contreparties financières y afférentes. De son côté, l'agent se fondait sur le contrat conclu avec le mandant et considérait que l'indemnité était due peu important que les commissions aient été réglées directement par ce client. La Cour, confirmant le jugement de première instance, écarte cette demande considérant qu'au sens de l'article L 134-12 du code de commerce l'indemnité est déterminée en prenant en considération «*le montant des commissions perçues par l'agent*». Or, pour la Cour «*ces commissions s'entendent nécessairement comme des sommes versées par le mandant à son cocontractant*». Ce faisant, en l'absence de commission effectivement versée par le mandant à l'agent aucune indemnité n'était due. En apparence cette solution ne semble pas poser difficulté. À bien y regarder néanmoins, la solution interroge. Il sera tout d'abord relevé que, alors même qu'elle a rejeté dans un premier temps les demandes indemnitaires de l'agent, la Cour d'appel a condamné le mandant, dans un second temps, au paiement d'une commission qui était due à l'agent ! Analysant un contrat de réservation de vin conclu avec ce seul et même client, les magistrats relèvent en effet que les prix nets facturés étaient supérieurs au tarif spécifique du mandant. Or, le contrat prévoyait expressément «*qu'en rémunération de son*

*activité effective, l'agent percevait une commission correspondant à la différence entre les prix nets facturés et le tarif ... (spécial) communiqué par le mandant* ». Et la Cour d'ajouter que cette commission était bien due dès lors que la vente avait été réalisée, ce que le mandant ne contestait plus en appel. Ce faisant, au sens des textes, il s'agissait donc d'une commission acquise qui devait être réglée. Rien ne paraît justifier que cette commission acquise à l'agent, et non réglée par le mandant de son propre fait, ne soit pas prise en compte pour calculer l'indemnité de fin de contrat. Il nous semble en conséquence que la Cour aurait dû analyser l'ensemble des commissions réglées, et celles qui auraient dû l'être, avant de déterminer le montant de l'indemnité. Cette solution est par ailleurs discutable quant à la personne à l'origine du versement des commissions. Selon la Cour il s'agirait du seul mandant. Solution qui peut se comprendre au regard du contexte spécifique de ce seul client réglant directement les commissions, du moins en partie. Mais doit-on accorder à cette solution une portée plus large ? Nous ne le pensons pas. Au regard des différents mécanismes de paiement existants, un tiers pourrait en effet parfaitement régler les commissions en lieu et place du mandant débiteur sans affecter l'assiette de l'indemnité (subrogation ; libéralité ; règlement au nom et pour compte, etc). Par exemple la société mère qui, notamment pour des raisons de trésorerie, règle l'agent en lieu et place de sa filiale mandante. L'indemnité devrait donc être déterminée sur la base des commissions qui étaient effectivement dues par le mandant (et non par un tiers au titre de ses dettes propres tel le seul client d'espèce); commissions qu'il a réglées, directement ou indirectement, ou qu'il aurait dû régler. Rappelons enfin que dans l'hypothèse où l'agent commercial perçoit, comme en l'espèce, des commissions des clients du mandant (ou parfois de ses fournisseurs), en sus de la commission versée par le mandant, et donc un double commissionnement, il doit être totalement transparent vis à vis du mandant. Sans quoi un tel comportement viole l'obligation essentielle de loyauté lui incombant et caractérise une faute grave exclusive de toute indemnité (Ch. Com. Cour Cass.20/09/2016, n°15-12994).

Aymeric Louvet.