



Statut d'agent commercial : attention à son application large et à ses conséquences

(CA Paris 24/02/2021 n°13/11996, EIRL X / CVNI)

La décision de la Cour d'Appel rappelle l'importance pour les mandants (fournisseurs, producteurs, etc.), en lien avec des commerciaux indépendants, d'être vigilants quant au contenu des contrats qu'ils concluent. L'optimisation contractuelle – et donc commerciale et financière – nécessite en effet de se poser les bonnes questions. Et tout d'abord celle du statut applicable et de ses conséquences.

Ici, un fournisseur met fin aux relations commerciales qu'il a développées depuis 5 ans avec un commercial indépendant rémunéré par un forfait journalier.

Ce dernier saisit le tribunal compétent pour obtenir l'application du statut d'agent commercial et obtenir une indemnité de fin de contrat qu'il évalue à deux années de commissions (se fondant ainsi sur une certaine pratique des tribunaux).

Pour s'y opposer, le fournisseur soutenait que ce commercial n'avait aucun pouvoir de négociation et aucun pouvoir de conclure personnellement et seul des contrats au nom de la société avec les clients. Autrement dit, les conditions d'application du statut (« *négocier... et/ou éventuellement conclure des contrats* ») n'étaient pas justifiées et l'agent ne pouvait prétendre à l'indemnité.

Cette interprétation stricte du pouvoir de négociation proposée par le fournisseur correspond à la vision constante de la jurisprudence française jusqu'à une décision européenne du 4 juin 2020.

La Cour d'Appel de Paris accueille en l'espèce les demandes de l'agent au motif que le statut d'agent s'applique « *même si l'agent ne dispose pas du pouvoir de modifier les prix de ces produits ou services* ». Ce faisant, l'arrêt se place dans le sillage de cette décision européenne libérale.

Le débat n'est pourtant pas définitivement clos. D'autres décisions récentes semblent en effet résister à la vision européenne et exigent toujours que soient démontrées de réelles marges de manœuvres de négociation des conditions contractuelles et notamment tarifaires (Cass.com 10/02/2021 – LD février 2021 ; Cass.com 27/01/2021 n°18-10.835 ; CA Versailles 19/11/2020 n°19/03587).

Économiquement, les conséquences ne sont pas les mêmes. Ici, l'agent auquel s'applique le statut, obtient une indemnité fixée à une année de commissions pour près de six années de relation.

En revanche, la Cour écarte ses demandes au titre des commissions post-contractuelles (affaires conclues par le fournisseur postérieurement à son départ mais initiées par lui avant son départ) dès lors qu'il était rémunéré au forfait et non pas par une commission (à savoir une « *rémunération variant avec le nombre et la valeur des affaires* »). Il s'agit sur ce point d'une application stricte des textes.

Aymeric LOUVET

