ARTICLE

LA QUALIFICATION D'AGENT COMMERCIAL N'IMPLIQUE PAS NÉCESSAIREMENT LE POUVOIR DE MODIFIER LES PRIX

IT et données personnelles Droit de la concurrence, consommation et distribution Contrats commerciaux et internationaux | 17/07/20 | Alexandra Berg-Moussa Aurélien Micheli

Cour de justice de l'Union européenne, 4 juin 2020, affaire C-828/18

La Cour de justice de l'Union européenne (ci-après la « **Cour** ») a rendu le 4 juin 2020 un arrêt attendu sur le pouvoir de négociation de l'agent commercial.

Les conséquences pratiques de cet arrêt sont importantes car la caractérisation d'un tel pouvoir de négociation conditionne la qualification et la soumission au régime légal de l'agent commercial**[1]**, et notamment la possibilité pour l'agent commercial de bénéficier d'une indemnisation en cas de cessation du contrat**[2]**.

Le contexte de la décision

Dans le cadre d'un litige devant le tribunal de commerce de Paris**[3]**, une société demandait à être qualifiée d'agent commercial et ainsi pouvoir bénéficier de l'indemnisation de fin de contrat prévue par la règlementation protectrice dont bénéficie cette catégorie d'intermédiaires. La partie adverse s'opposait à cette demande en soutenant que son cocontractant ne disposait pas du pouvoir de modifier les conditions et prix de vente de ses marchandises, et qu'elle ne disposait alors pas du pouvoir de « négocier » nécessaire à la qualification d'agent commercial.

Le tribunal de commerce de Paris a constaté qu'il existait en jurisprudence une divergence d'interprétation du pouvoir de « négocier » de l'agent commercial tel que prévu par l'article L. 134-1 du code de commerce. Ainsi, depuis plusieurs années, la Cour de cassation**[4]** interprétait de manière restrictive le terme « négocier », en estimant qu'une personne ne saurait avoir la qualité d'agent commercial lorsqu'elle ne dispose pas du pouvoir de modifier les conditions de vente et les prix des marchandises. En revanche, certaines juridictions du fond**[5]** avaient une interprétation contraire du pouvoir de négociation. Le tribunal de commerce soulignait également qu'il existait une divergence d'interprétation du terme « négocier » entre les Etats membres de l'Union européenne.

C'est donc dans ce contexte que le tribunal de commerce de Paris décidait d'interroger la Cour sur l'interprétation du pouvoir de négociation de l'agent commercial à travers la question préjudicielle suivante : « *L'article 1er, paragraphe 2, de la directive [86/653] doit-il être interprété en ce sens [...] 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 contractuels 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 bénéficier du statut prévu par la directive ?* »

La décision de la Cour

Avant d'interpréter le pouvoir de négociation de l'agent commercial, la Cour précise qu'il s'agit d'une notion autonome qui doit être interprétée de manière uniforme sur le territoire de l'Union. En d'autres termes, cela signifie que l'interprétation du terme « négocier » opérée dans le cadre de la décision du 4 juin 2020 ne doit pas se limiter pas au territoire français mais doit s'appliquer à l'ensemble des Etats membres de l'Union.

Selon la Cour, le terme « négocier » doit s'interpréter au regard du contexte dans lequel s'inscrit cette disposition et des objectifs poursuivis par la directive 86/653 du 18 décembre 1986.

Dans un premier temps, la Cour considère que le contrat liant l'agent commercial à son donneur d'ordre peut prévoir les prix de vente des marchandises, sans qu'il ne soit possible pour l'agent commercial de les modifier dans le cadre de la négociation. Selon la Cour, cela peut se justifier par des raisons de politique commerciale, la position d'une entreprise sur le marché, les prix pratiqués par les concurrents et la pérennité de l'entreprise. L'absence de pouvoir modifier les prix n'empêche pas l'agent commercial d'effectuer ses « tâches principales », qui correspondent à l'apport de nouveaux clients et au développement des opérations avec les clients existants, à travers par exemple des actions d'information et de conseil ainsi que des discussions.

Dans un second temps, la Cour estime qu'il serait contraire aux objectifs de la directive précitée d'exclure une personne de la qualification d'agent commercial au seul motif qu'elle ne pourrait modifier les prix des marchandises. Selon la Cour, une telle interprétation limiterait la portée de la protection de l'agent commercial prévue par la directive, et notamment les dispositions qui prévoient l'indemnisation de l'agent commercial en cas de cessation du contrat.

En conclusion, la Cour considère « *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* ».

Les juridictions françaises, et notamment la Cour de cassation, devront désormais se conformer à cette nouvelle interprétation du pouvoir de « négociation » de l'agent commercial par la Cour de justice de l'Union européenne.

Notes de bas de page :

[1] Articles L. 134-1 et suivants issus de la loi n°91-593 du 25 juin 1991 de transposition de la directive 85/653/CEE du 18 décembre 1986.

[2] Article L. 134-12 du code de commerce.

[3] Tribunal de commerce de Paris, 19 décembre 2018, n°2017015204.

[4] Cour de cassation, 15 janvier 2008, n°06-14.698 ; Cour de cassation, 20 janvier 2015, n°13-24.231.

[5] Cour d'appel de Lyon, 8 septembre 2016, n°14/00666 ; tribunal de commerce de Paris, 7 février 2018, n°2016070413 ; tribunal de commerce de Paris, 28 novembre 2018, n°2017037386.