

N° 2-2019

Agency agreement: The Angers Court of Appeal requalifies a partnership agreement in commercial agency agreement with a non-restrictive approach of the commercial agent's status (*PHD Consulting & Partners / Lumiscoppe*)

DISTRIBUTION, FRANCE, DISTRIBUTION/RETAIL, PRICES, ALL BUSINESS SECTORS, AGENCY AGREEMENT, COMMERCIAL AGENCY, MANDATARY (DISTRIBUTION)

Angers Court of Appeal, March 5th, 2019, PHD Consulting & Partners v. Lumiscoppe, RG n° 17/01747

Cet article a fait l'objet d'une première publication dans la Lettre de la distribution > publiée par le Centre du Droit de l'Entreprise de l'Université de Montpellier.

Jean-Michel Vertut | Jean-Michel Vertut - Avocat (Montpellier)

Concurrences N° 2-2019 | Alerts | Distribution

La qualification d'un contrat en agence commerciale, clé d'accès au statut protecteur résultant de la loi de 1991, retient ce mois-ci notre attention. En l'espèce, un fournisseur et un intermédiaire à la vente avaient conclu deux contrats le même jour. Le premier, un contrat d'agent commercial, prévoyait que l'intermédiaire représentait le vendeur pour la négociation et la commercialisation de ses produits sur le territoire français. Le deuxième, intitulé « *contrat de partenariat* », avait pour objet la recherche et la prospection par l'intermédiaire, de distributeurs afin de permettre la distribution des produits du vendeur dans le monde entier.

Si en l'espèce l'application du statut d'agent commercial de l'intermédiaire n'était pas contestée par le mandant pour ce qui est du premier contrat, il n'en allait pas de même pour le second. La Cour d'appel d'Angers, sur renvoi après cassation d'un arrêt de la Cour de Bordeaux, va donc examiner si ce contrat de partenariat méritait d'être requalifié en contrat d'agent commercial.

La Cour commence par rappeler la position, assez classique, de la Cour de cassation dans l'arrêt de cassation rendu en mai 2017 dans cette même affaire (pourvoi n°15-28175). Aux termes de cet arrêt, « *l'application du statut d'agent commercial ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties dans le contrat, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leurs conventions, mais des seules conditions dans lesquelles l'activité est effectivement exercée* ». Elle recherche ensuite les conditions concrètes dans lesquelles avait été exécuté le contrat de partenariat, listant les éléments essentiels du contrat d'agent commercial qu'il lui appartient de constater, à savoir « *le caractère indépendant du mandataire, le caractère permanent de son activité de représentation du mandant, l'existence de pouvoirs de négociation et le cas échéant de conclusion de contrat, accordés par le mandant au mandataire* ». Elle rappelle notamment les différentes étapes des prestations attendues de l'intermédiaire, contractuellement définies, consistant par exemple à « *assurer le développement et l'implantation dans le*

monde entier hors France des produits de [le vendeur], par le développement des méthodes commerciales, la recherches de contacts avec des distributeurs potentiels et la présentation des produits à la clientèle » ou à « démarcher les distributeurs et assister [le vendeur] dans la négociation et la conclusion éventuelle de tous accords ou conventions de distribution ou de commercialisation des produits et services visés aux conditions déterminées par [le vendeur], ainsi que dans l'exécution des accords ainsi conclus ».

Pour la Cour, il résultait de ces stipulations que, dans le cadre de son mandat, l'intermédiaire avait pour mission de prospecter et de présenter les produits pour le compte du vendeur, afin notamment de trouver des distributeurs à l'étranger, mais aussi de l'assister lors de la négociation des contrats avec ces derniers. Dans les faits, l'accomplissement de ces prestations était justifié par les pièces, notamment des courriels, versées par l'intermédiaire. Au vu de ces pièces, la Cour considère que la qualification de contrat d'agent commercial doit être retenue, le rôle de l'intermédiaire dépassant la simple mission de prospective commerciale et d'assistance au développement à l'international. L'intermédiaire apparaissait ainsi comme l'interlocuteur des distributeurs étrangers pour le compte du vendeur, dans la négociation des contrats notamment avec certains de leurs clients. L'arrêt reste néanmoins silencieux sur la question de la négociation du prix par l'intermédiaire, de sorte qu'il semble que la Cour n'ait pas souhaité prendre en considération ce facteur comme condition d'application du statut. Tout au plus, relèvera-t-on que le sujet du respect des tarifs est seulement évoqué par la Cour, non à l'occasion du travail de requalification du contrat, mais lors de l'examen des demandes reconventionnelles du mandant : « *Il n'est donc pas démontré qu'elle n'avait pas respecté la grille tarifaire et les instructions de son mandant, étant observé que la faute alléguée n'a d'ailleurs pas été invoquée pour justifier de la rupture du contrat* ». Partant, il semble que l'intermédiaire respectait les tarifs fixés par le mandant.

On sait intense, depuis quelques années, la polémique jurisprudentielle et doctrinale quant au terme « négociier », notamment en présence d'une clause de respect des tarifs dans le contrat. On se félicitera alors de l'initiative courageuse du Tribunal de Commerce de Paris, qui vient d'adresser à ce sujet à la CJUE une question préjudicielle (Lettre distr. févr. 2019 ; P. Grignon, l'interprétation du terme « négociier » au cœur d'une question préjudicielle française, JCP E 2019, 195).