

Points de vue pratiques

Montpellier, 5 novembre 2019, n° 18/06358

Agence commerciale et qualification : la négociation, encore et toujours !

Le contentieux en matière d'application du statut d'ordre public de l'agent commercial ne tarit pas, notamment sur ce qu'il y a lieu d'entendre par le terme « négociateur ». L'arrêt sous commentaire en donne une nouvelle illustration.

Il était ici question d'une activité de démarchage accomplie par un intermédiaire, dans quelques départements du sud de la France, pour la fourniture et la mise en œuvre de prestation d'un donneur d'ordre, donnant lieu à un commissionnement forfaitaire de 7 % sur les ventes. La relation n'avait pas donné lieu à l'établissement d'un contrat entre les partenaires. Après deux années de relation, la rupture intervient à l'initiative du donneur d'ordre. L'intermédiaire l'assigne alors sur le fondement de l'article L. 134-12 du Code de commerce, sollicitant le paiement de l'indemnité de cessation.

Dans sa recherche des éléments permettant de caractériser l'existence d'une relation d'agence commerciale, et donc l'application du statut, les juges rappellent que « celui qui le revendique doit établir qu'il exerce son activité de manière indépendante et qu'il a le pouvoir de négocier, voire de contracter », confinant ainsi à cette dernière tâche un caractère simplement éventuel conformément à la lettre d'un texte ouvrant droit, du seul fait de la négociation – il est dommage d'avoir le rappeler – à l'application du statut protecteur. Dans le cadre de son travail de qualification, la Cour juge ensuite que « la négociation au sens de l'article L. 134-1 susvisé suppose que l'intermédiaire, qui se prétend agent commercial, ait la capacité, non seulement d'entrer en relation avec la clientèle, mais également de discuter avec celle-ci des conditions essentielles des contrats à conclure ». Négocier des contrats en somme, ou plus précisément semble-t-il en l'espèce, leurs contenus, dans ce que nous comprenons, au travers de cette solution, comme leurs éléments essentiels. Notons que la notion d'« éléments essentiels » se retrouve dans les articles 1114 (dans une sous-section consacrée à l'offre et l'acceptation, par l'emploi des termes « éléments essentiels du contrat envisagé »), 1186 (dans une sous-section consacrée à la caducité, par l'évocation cette caducité si « l'un des éléments essentiels du contrat disparaît ») nouveaux du Code civil issus de la réforme de 2016. Il peut encore y être fait allusion dans l'article 1133 nouveau du même code, au travers de la notion de « qualité essentielle » (dans un paragraphe relatif aux vices du consentement, d'une sous-section consacrée au consentement, par la référence aux « qualités essentielles de la prestation »). Mais que sont ces éléments essentiels ? La chose et le prix, à l'évidence, mais pas que. Pour le reste, l'approche doit selon nous se faire au cas par cas.

Restait alors à voir si au cas présent, l'activité de l'intermédiaire, telle qu'exercée, conférait à l'intermédiaire dans ses relations avec son partenaire, le pouvoir de négociation et éventuellement de conclusion de contrats pour la fourniture et la mise en œuvre des prestations de ce dernier. En l'espèce, la Cour relève que l'activité de prospection de l'intermédiaire était « strictement encadrée ». Elle consistait à remettre à chaque nouveau client un formulaire d'ouverture de compte à l'en-tête du donneur d'ordre auquel étaient annexées ses conditions générales de prestations ; à proposer aux clients démarchés les prestations dudit donneur d'ordre au moyen d'une plaquette publicitaire mise à la disposition du prestataire, en possession aussi d'une grille de prix unitaires exprimés par m² pour chaque prestation ; à transmettre au donneur d'ordre les dimensions, croquis et photographies ou plan des ouvrages à exécuter, en vue du chiffrage des travaux et de l'établissement par ce dernier d'une proposition de prix à remettre aux clients. En revanche, les offres de prix ou devis de travaux destinés aux clients étaient établis par la société du donneur d'ordre « elle-même » et rien ne permettait d'affirmer que l'intermédiaire avait le « pouvoir d'accorder des remises aux clients » et « qu'elle disposait, dans ce cadre, d'une marge de manœuvre commerciale ». La Cour estime aussi que les attestations, qu'elle dit d'ailleurs non conformes aux dispositions de l'article 202 du code de procédure civile, rédigées par trois ferronniers souvent en des termes identiques, qui affirmaient sans plus de précisions avoir négocié et traité avec Mr (...) plusieurs affaires ou que celui-ci s'occupait des problèmes commerciaux tels que négociation de prix, délais ou litiges dus à des malfaçons, sont insuffisantes à établir que la société (...) « disposait effectivement du pouvoir de discuter » avec les clients « des conditions d'exécution des prestations, d'en fixer le prix ou de régler les différends commerciaux nés de leur exécution et ce, en toute indépendance ». En l'état des pièces produites, la Cour devait ainsi conclure que le donneur d'ordre « avait conservé la maîtrise de la négociation des conditions d'exécution des prestations et des prix, comme du règlement des différends commerciaux éventuels ».

Le constat ici effectué, en fait, d'un encadrement strict par le donneur d'ordre de l'activité de prospection de son intermédiaire, et de la conservation par le donneur d'ordre de la maîtrise des paramètres de la relation client, depuis l'avant-vente (ou avant-prestation), la vente ou l'après-vente, conduit ici à l'inapplication du statut. Toutefois et dépassant le seul cas d'espèce, l'arrêt rapporté, lorsqu'il précise que la

négociation s'entend non seulement de l'entrée en relation avec la clientèle, mais également de la discussion avec celle-ci des conditions essentielles des contrats à conclure, nous semble adopter une approche du terme « négociateur » qui, tout en visant le prix comme l'un des éléments de la négociation, offre un exemple de ce que ce paramètre n'est pas l'unique élément de la négociation pour la reconnaissance du statut (rapp. Angers, 5 mars 2019, n° 17/01747, Lettre distr. avril 2019, nos obs.).

J-M. Vertut

Douai, 14 novembre 2019, n° 17/07137

Nullité du contrat d'enseigne pour dol par défaut d'information précontractuelle

Moins d'une année après avoir conclu, pour l'exploitation d'un magasin de type solderie, un contrat d'adhésion à une centrale d'achats avec utilisation d'une enseigne commune, l'exploitant assigne la centrale en nullité du contrat pour défaut d'information précontractuelle.

La marque n'appartenant pas à la centrale, l'affilié avait signé son contrat avec deux sociétés distinctes, l'une assurant l'approvisionnement, l'autre titulaire des droits sur l'enseigne et lui en concédant l'usage contre rémunération. Cette dualité d'entités n'excluait pas l'exigence d'information précontractuelle prévue à l'article L. 330-3 du Code de commerce et la Cour relève que le contrat comportait une clause de reconnaissance d'obtention de l'information, la réserve apportée par les rédacteurs (« même si l'engagement d'exclusivité n'est pas accordé par l'adhérent à l'entité qui lui accorde le droit à l'enseigne ») étant sans effet. Cette information étant exigée, la Cour note l'absence de comptes sociaux et, s'agissant des informations sur l'état et les perspectives du marché, les estime insuffisantes : « Le Document d'information précontractuel comportait bien une présentation détaillée du marché national du commerce de détail de biens d'occasion mais des éléments jugés très succincts sans information concrète et pertinente sur ses perspectives d'évolution, et, s'agissant du marché local, des informations générales sur la ville de Demain et sa population, sans précisions sur l'état du marché local, ni sur ses perspectives d'évolution ». On notera ici, ce qui n'apparaît pas dans l'arrêt, que le marché présenté est celui des produits d'occasion alors que l'exclusivité d'approvisionnement auprès de la centrale porte sur des produits neufs.

Bien que rappelant les articles (anciens) du code civil – 1109 relatif aux vices du consentement et 1116 relatif au dol – la Cour déduit sans plus d'explications que « les sociétés LC et C ont sciemment retenu des informations essentielles nécessaires à l'appréhension des enjeux de son engagement par la société L. En opérant une transmission incomplète et peu informative sur l'état du marché local, sur ses perspectives de développement et en ne transmettant aucun élément sur leurs comptes annuels, les sociétés LC et C ont privé la société L de la possibilité d'apprécier la viabilité du modèle économique, de la rentabilité et de la pérennité de l'opération. Elles ont ainsi enfreint leur obligation d'information sur des données déterminantes au regard du consentement de la société L. Le caractère tronqué des informations transmises par les sociétés LC et C sont révélatrices de leur volonté délibérée de tromper le consentement de leur cocontractant. Leur comportement a conduit la société L à être abusée sur les conditions réelles dans lesquelles elle était amenée à contacter et à vicier son consentement ».

Nous ne voyons pas ici, pour notre part, de réelle démonstration du caractère déterminant de l'information omise sur le consentement de l'affilié, du fait que l'absence de communication de comptes des deux sociétés ou que l'insuffisance de précision de présentation du marché local ait conduit à un consentement vicié de l'adhérent pas plus à notre sens, du lien entre l'insuffisance de ces informations et la qualification de manœuvres (A. Bories, Nullité du contrat de franchise : le droit commun du dol au secours de l'article L. 330-3 du code de commerce, AJ Contrat 2017, p. 85). L'article 1116 (ancien) du Code civil précise pourtant que le dol ne se présume pas et doit être prouvé.

M-P. Bonnet-Desplan

Montpellier, 8 octobre 2019, n°17/00417

Agent commercial d'une agence immobilière : une rupture du contrat imputable au mandant

L'indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi par un agent commercial du fait de la cessation du contrat, prévue par l'article L134-12 du Code du commerce, n'est pas due en cas de démission, sauf à ce que cette rupture intervienne du fait de « circonstances imputables au mandant » (C. com. art. L134-13).

En l'espèce, la Cour était amenée à rechercher si un agent commercial d'une agence immobilière qui avait pris l'initiative de rompre son contrat pouvait avoir