

FICHE n°14

Comment réparer les préjudices résultant de la cessation du contrat d'agent commercial ?

La création du statut d'agent commercial avait pour principal objectif d'assurer à ce type d'intermédiaire une forme de stabilité contractuelle. C'est pour cette raison que la loi aménage non seulement les modalités, mais également les effets de la cessation du contrat qui lie l'agent à son mandant.

Les parties sont libres de conclure un contrat à durée déterminée ou indéterminée, étant noté que l'exécution, par les deux parties, après le terme convenu dans le cadre d'un contrat à durée déterminée, transforme ce dernier en contrat à durée indéterminée.

Le contrat d'agence commerciale et sa rupture étant encadrés par la loi, seule l'indemnisation de l'agent est envisagée ci-après.

1. Objet de l'indemnisation

En cas de rupture du contrat d'agence commerciale, l'article L.134-12 du code de commerce prévoit une indemnisation de plein droit de l'agent commercial. Cette disposition étant d'ordre public, les parties ne peuvent pas y déroger conventionnellement et prévoir une indemnisation inférieure à l'indemnité légale, ou forfaitaire.

Le concept d'intérêt commun, créé de manière prétorienne au 19ème siècle, a été défini par la jurisprudence : *"lorsque le mandat a été donné dans l'intérêt du mandant et du mandataire, il ne peut pas être révoqué par la volonté de l'une ou l'autre des parties, mais seulement de leur consentement mutuel, ou pour une cause légitime reconnue en justice ou enfin, suivant les clauses et conditions spécifiques dans le contrat"* (Civ., 11 février 1891, DP 1891.1.197).

La fin du contrat signifie donc la perte d'une part de marché pour l'agent, la part de marché étant la valeur commune au mandant et à l'agent.

La cessation du contrat d'agence ouvre ainsi droit à réparation du préjudice résultant de la perte des commissions qui auraient été acquises à l'agent si son activité s'était développée avec la clientèle qu'il a démarchée.

2. Conditions de l'indemnisation

Depuis la loi n°91-593 du 25 juin 1991, l'indemnisation de l'agent commercial est provoquée par la cessation du contrat, qu'il s'agisse d'un contrat à durée déterminée venu à échéance ou de la rupture d'un contrat à durée indéterminée, dès lors que la rupture n'a pas été prise à son initiative.

L'agent commercial doit notifier au mandant par lettre recommandée, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits. A défaut, il perd son droit à réparation. Toutefois, les autres droits que l'agent peut faire valoir à la fin

du contrat (commissions impayées ou compensation de préavis non effectué) ne sont pas concernés par la déchéance encourue.

La perte du droit à indemnisation : l'article L. 134-13 1° du code de commerce prévoit que l'indemnisation n'est pas due à l'agent lorsque "la cessation du contrat est provoquée par la faute grave" de ce dernier.

La preuve de la faute grave pèse sur le mandant : le mandant qui voudrait échapper à son obligation d'indemnisation doit démontrer une faute grave de l'agent et l'existence d'un lien de causalité direct entre le manquement imputable à l'agent commercial et la décision du commettant de mettre fin au contrat.

La caractérisation de la faute grave : la faute grave se distingue du manquement aux obligations contractuelles justifiant la rupture du contrat. La faute grave est celle qui rend impossible le maintien du lien contractuel et qui porte atteinte à la finalité commune du mandat (Com., 15 octobre 2002, n°00-18.122). La faute est difficile à caractériser et reste appréciée de manière restrictive par la jurisprudence puisqu'elle a pour objet de priver l'agent de la protection légalement prévue en fin de contrat. Les juges du fond disposent d'un pouvoir souverain d'appréciation pour évaluer le degré de gravité de la faute.

- Existence d'une faute grave : une faute grave se définit généralement par tout manquement caractérisé de l'agent aux obligations mises à sa charge par la loi ou le contrat d'agence, tel que le manquement à l'obligation de diligence ou au devoir de loyauté (Com., 15 mai 2007, n°06-12.282), la violation de l'interdiction contractuelle de représenter un concurrent du mandant (CA Paris, 22 novembre 2018, n°17/11787), le détournement d'honoraires par l'agent (CA Paris, 7 juin 2018, n°15/22985), la commission d'une infraction à la législation qui aurait pu entraîner la perte de garanties financières accordées au mandant et des poursuites pour fraudes (CA Orléans, 17 mai 2018, n°17/00913).
- Absence de faute grave : la faute grave de l'agent n'est pas caractérisée par une baisse de rendement ou par une diminution du volume d'affaires conclues par l'agent. En somme, les clauses d'objectifs qui sont stipulées dans un contrat d'agence ne font naître qu'une obligation de moyens, de sorte que le défaut d'obtention de ces résultats ne suffit pas à caractériser un manquement de l'agent (Com., 15 sept. 2009, n°08-15.613).

L'agent perd également son droit à indemnisation lorsque "*la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée*" (article L. 134-13 2° du code de commerce).

L'agent qui prend l'initiative de la cessation mais souhaite percevoir l'indemnité devra démontrer que cette cessation est "*justifiée exclusivement par des circonstances imputables au mandant*" (Com. 21 février 2015, Lettre distr. Avril 2012). Les manquements du mandant découverts par l'agent postérieurement à la rupture du contrat et sans lien causal avec celle-ci, font perdre à l'agent son droit à indemnisation (CA Paris, 29 novembre 2018, n°16/08588).

- Existence de circonstances imputables au mandant : violation par le mandant de son obligation de fournir à l'agent tous les éléments lui permettant d'établir ses factures, et donc d'obtenir le paiement de ses commissions (CA Toulouse, 12 Avril 2011, n° 09/03840), violation par le mandant de l'exclusivité territoriale consentie à l'agent commercial (Com, 1er mars 2011, n°10-11.079).

Enfin, l'agent ne peut réclamer d'indemnité de rupture lorsque "selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence" (article L. 134-13 3° du code de commerce).

3. Evaluation du montant de l'indemnisation

Le principe du droit à indemnisation : aux termes de l'article L.134-12 du code de commerce, en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

L'absence de règle légale d'évaluation : le code de commerce ne contient aucune indication sur le mode de calcul de l'indemnité de rupture et laisse le soin aux tribunaux d'évaluer le montant de cette indemnité, avec pour seule exigence que cette dernière compense la perte subie par l'agent en raison de la privation des commissions qu'il aurait dû percevoir sur les affaires traitées avec sa clientèle.

L'indemnité correspond usuellement à deux années de commissions brutes perçues par l'agent. Ce délai de deux ans, choisi dans la pratique prétorienne comme assiette d'évaluation, correspondrait au délai nécessaire à l'agent pour reconstituer une clientèle identique à celle qui lui a été retirée à la suite de la cessation des rapports contractuels. Cependant, il s'agit d'une pratique qui ne s'impose pas au juge, celui-ci disposant d'un pouvoir souverain d'appréciation pour fixer le montant de l'indemnité « *compte tenu des diverses circonstances de la cause et des éléments dont il dispose* » (Com., 14 oct. 1974, Bull. civ. IV, n°244 ; v. aussi CA Colmar, 11 mars 2016, n°14/01484 « *S'il est généralement d'usage d'évaluer cette indemnité à deux années de commissions sur la base de la moyenne des trois dernières années, cette méthode de calcul ne peut être retenue en l'espèce compte tenu de la brève durée du mandat* »).

Les éléments pris en compte dans l'évaluation : la doctrine, à la lumière de la jurisprudence, a dégagé différents éléments qui doivent être appréciés dans l'évaluation de l'indemnité notamment :

- la durée des rapports contractuels ;
- le chiffre d'affaires et son évolution ;
- les pertes financières subies par l'agent du fait de la cessation du contrat (notamment les investissements non amortis ou encore les frais de licenciement du personnel de l'agent).

version avril 2020