

Contrat d'agent commercial et contrat de franchise

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL ET CONTRAT DE FRANCHISE

Un décret de 1958 a créé un statut particulier et très protecteur en droit de la distribution : le statut de l'agent commercial. Le contrat de franchise a pour objet la réitération du savoir-faire du franchiseur alors que dans le contrat d'agent commercial, l'agent agit au nom et pour le compte du mandant mais se trouve tout de même associé à sa réussite économique par le biais de l'indemnité de fin de contrat.

Définition du contrat d'agent commercial

L'agent commercial est un mandataire indépendant qui a pour fonction de négocier et éventuellement conclure des contrats au nom et pour le compte du mandant.

La négociation est un élément essentiel de ce statut puisqu'une fonction technique (assistance, conseil, transmission des commandes...) est insuffisante à le voir s'appliquer.

Similitudes entre contrat d'agent commercial et contrat de franchise

Comme dans le contrat de franchise, une obligation d'exclusivité peut être prévue au contrat.

A l'image du franchisé, l'agent commercial est indépendant et ne doit pas être subordonné à son mandant sous peine d'être requalifié en salarié. Toutefois, seul le franchisé est un commerçant inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS).

Les avantages et les inconvénients pour le franchisé

Les avantages

Le franchisé qui est un commerçant indépendant inscrit au RCS et non un mandataire comme l'agent commercial et est donc propriétaire de la clientèle. Dès lors, il est propriétaire de son fonds de commerce et peut le céder en toute liberté.

De plus, la rentabilité de l'activité du franchisé, reposant en partie sur le savoir-faire du franchiseur semble moins aléatoire que les commissions de l'agent commercial engendrés par ses seules compétences en matière de négociation et de vente.

Les inconvénients

Le franchisé ne pourra pas prétendre à l'indemnité de fin de contrat applicable à l'agent commercial (qui correspond en moyenne à deux années de rémunération).

Le droit d'entrée (redevance initiale forfaitaire) qui est relativement élevé et l'existence de royalties périodiques peuvent freiner un éventuel candidat à la franchise.

La question de la requalification du contrat

La requalification du contrat de franchise en contrat d'agent commercial

Dans la célèbre affaire Chattawak, une société franchisée s'est ainsi vu appliquer le statut de l'agent commercial,

les juges ayant considéré que la société n'agissait pas en son nom mais au nom du franchiseur (Cour d'Appel de Paris 9 avril 2009).

Les juges de la Cour de cassation ont toutefois écarté cette requalification au motif qu'en l'espèce, l'agent commercial ne pouvait être propriétaire de la clientèle, du fonds de commerce et bénéficiaire du statut des baux commerciaux. En effet, cela caractérise les attributs du commerçant, statut incompatible avec celui d'agent commercial (Cour de cassation, chambre commerciale 29 juin 2010).

La requalification du contrat d'agent commercial en contrat de franchise

Une telle requalification est plus rare mais une Cour d'Appel (CA Nîmes Chambre civile 14 février 2006) a eu l'occasion de considérer que le versement d'un droit d'entrée était incompatible avec le statut d'agent commercial et conduisait à l'application du régime de la franchise et ce, d'autant plus que le contrat en l'espèce prévoyait notamment l'utilisation de la marque et la fourniture d'un savoir-faire.

Novembre 2012

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com