

## **Agents-mandataires Avis : application du statut d'agent commercial et conséquences réseau insoupçonnées !**

*CA Paris, Pôle 5, Chambre 5, 23 mai 2024, n° 21/17351*

**Faits.** Le réseau de location de véhicules Avis est composé de succursales, d'indépendants sous licence qui disposent de leur propre flotte de véhicules et d'agents-mandataires non propriétaires des véhicules qui concluent des contrats de location au nom et pour le compte de la société Avis. Deux des agents-mandataires, considérant être lésés au détriment des succursales, ont assigné Avis pour obtenir la requalification du contrat et l'application du statut d'agent commercial, sa rupture aux torts du mandat et la réparation de différents chefs de préjudices dont l'indemnité légale des agents commerciaux. Contentieux au long cours – dont on devine l'effet viral potentiel au sein du réseau – qui après cassation (Com. 23 juin 2021 n°18-24.039), se poursuit devant la même Cour d'appel – même pôle, même chambre – autrement composée.

**Problème 1.** Concernant l'application du statut, se posait la question des contours du pouvoir de négociation de l'agent commercial, la Haute cour ayant écarté comme condition essentielle le pouvoir de négociation des prix et des contrats. Devant la Cour de renvoi, Avis maintenait que les agents-mandataires ne disposaient d'aucune marge de manœuvre à cet effet et soutenait en outre que ces derniers ne pouvaient justifier d'aucune prospection de clientèle. Les contrats conclus résultaient selon elle pour partie de réservations faites directement auprès d'elle ou auprès d'autres partenaires (par internet ou par téléphone), et pour une autre partie de ses opérations commerciales, promotionnelles et publicitaires. Ce faisant, les contrats devaient être qualifiés de mandat d'intérêt commun.

**Solution.** En écho à la jurisprudence Trendsetteuse (CJUE 4 juin 2024), la Cour rappelle que « désormais doit être qualifié d'agent commercial le mandataire qui négocie quoiqu'il ne dispose pas du pouvoir de modifier les prix de ces produits ou services [...] Il importe peu en outre que l'agent commercial ne conclue pas lui-même les contrats qu'il est chargé de négocier ». Et de recentrer la définition du pouvoir de négociation sur les actes consistant « à faire en sorte que l'offre du mandant reçoive une acceptation du client ».

Or, en l'espèce, les magistrats relèvent que le contrat prévoit expressément « les mandataires doivent développer la clientèle située sur leur zone de chalandise et disposent de la possibilité d'accorder des rabais et ristournes aux clients ». Surtout, le juge n'étant pas tenu par les termes contractuels, les agents-mandataires démontrent « qu'elles prospectent, par des visites, des courriels, des appels téléphoniques, des sociétés établies dans leurs zones de chalandise et susceptibles d'avoir recours à des locations de véhicules pour leurs employés afin de leur proposer des contrats de partenariats avec la société Avis ». En conséquence, « l'ensemble de ces actions, est de nature à favoriser la conclusion de contrats de location de véhicule ainsi qu'à maintenir et à accroître la clientèle de la société Avis et caractérise l'existence de contrats d'agence commerciale ».

**Analyse.** La discussion relative au pouvoir de négociation des prix et/ou des conditions des contrats – qui n'est plus une condition indispensable à l'application du statut – se déplace sur le terrain de la

détermination et justification des actions et actes « de nature à favoriser la conclusion de contrats ». Parmi ces actions : la prospection de la clientèle et à cette occasion la proposition de contrats.

Mais il ne s'agit pas de n'importe quelle prospection : elle doit être régulière, permettre de démarcher de nouveaux clients, orienter les choix de ces derniers en fonction de leurs besoins, et ce faisant les fidéliser. A défaut, le statut sera écarté (Paris, 9 mars 2023, n° 20/12465). La Cour n'entre pas ici dans l'analyse précise du contenu et de la régularité des actions menées par les agences-mandataires, ce qui est a priori critiquable. Mais nul besoin de telles précisions dès lors que ces dernières disposent, contrairement aux allégations d'Avis, de la possibilité d'accorder des réductions aux clients voire des gratuités (peu important que les cas soient rares en pratique) et de négocier des suppléments de revenus en proposant aux clients une catégorie de véhicule supérieure à celle réservée.

**Problème 2.** Avis opposait également la renonciation contractuelle des parties à l'application du statut d'agent ; la clause est ainsi rédigée : « conformément à l'article L. 314-15 (sic) du code de commerce, les parties décident que les dispositions du code de commerce relatives aux agents commerciaux issues de la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 ne sont pas applicables à l'activité de mandat du Partenaire compte tenu du fait que cette activité est exercée à titre accessoire des autres activités prévues par la présente convention et exercées par le Partenaire à titre principal ». Autrement dit, l'activité de mandataire est accessoire aux activités de prestations de services, de dépositaire des voitures destinées à la location et de revendeur de carburants, et permettrait cette renonciation.

**Solution.** Procédant à l'examen des pièces produites par les agences, la Cour relève que l'activité déterminante « consiste en la négociation et la conclusion de contrats de location de véhicules automobile en qualité d'agents commerciaux ». Elle écarte donc l'application de cette clause dès lors que « la renonciation au statut est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal ou déterminant ». Cette solution est classique.

**Problème 3.** Les agences-mandataires sollicitent enfin la rupture des contrats aux torts d'Avis en arguant d'une liste – à la Prévert – de fautes qu'il est possible de résumer ainsi : mise en œuvre tant d'un point de vue contractuel, commercial qu'informatique de mécanismes permettant à Avis d'avantager ses succursales au détriment des mandataires indépendants.

Ainsi, par exemple, les stipulations du contrat permettant à Avis de décider, en fonction notamment de critères de rentabilités des agences, du nombre de véhicules nécessaires pour satisfaire les besoins de la clientèle. Était également dénoncée l'utilisation dévoyée du système informatique de réservation « Wizard ». Les agences mandataires considérant qu'il permettait à Avis de capter, au profit de ses succursales, des réservations de véhicules qui auraient dû revenir à ses agents mandataires, dans le but de bénéficier des locations les plus rentables et d'éviter d'avoir à verser les commissions afférentes. Avis soutenait quant à elle que la gestion de la flotte nécessite d'éviter les surréservations et de préserver la rentabilité de son réseau.

**Solution.** S'agissant d'abord de la clause contestée, la Cour relève qu'elle ne précise pas les critères de rentabilité utilisés. De telle sorte « qu'il lui laisse le pouvoir discrétionnaire, de manière ponctuelle ou régulière, de privilégier telle ou telle agence au détriment d'autres agences de son réseau et

notamment de favoriser l'activité de ses agences succursales au détriment des agences mandataires ». Or, « compte tenu de l'obligation de loyauté inhérente au contrat d'agence commerciale, la clause de cet article 'doit être réputée non écrite' ».

S'agissant ensuite de l'exploitation du système informatique, la Cour constate que les restrictions imposées aux agences-mandataires « sont systématiquement plus importantes que celles prises à l'égard des agences succursales ». Ces restrictions « constituent une exécution déloyale des contrats d'agence commerciale ».

S'agissant enfin des autres fautes reprochées à Avis, elles sont là aussi retenues par la Cour : fermeture d'accès permanente à certaines catégories de véhicules ; obligation pour les agents de restituer des véhicules quittant la flotte de la société Avis ; retards de paiement des commissions ; illicéité des déductions d'office opérées par la société AVIS.

Et la Cour d'en conclure que les manquements graves et répétés d'Avis, rendant impossible la poursuite du lien contractuel, justifient « la résolution [des contrats] aux torts exclusifs de cette dernière ».

**Analyse.** La solution rappelle la difficulté de faire coexister au sein d'un réseau des succursales et des indépendants susceptibles d'être soumis au statut d'agent commercial. La combinaison des articles L134-4, al. 1 (intérêt commun des parties) et al. 2 (obligation de loyauté) ainsi que L134-16 (clause réputée non écrite) est en effet susceptible d'avoir un effet juridique dévastateur tant l'obligation de loyauté et l'intérêt commun peuvent donner lieu à interprétation et remise en cause de l'accord des parties.

Effet dévastateur également d'un point de vue stratégique et financier. Outre l'indemnité légale de fin de contrats, les demandes concernent ici la réparation : du préjudice financier résultant des restrictions imposées (à titre principal : manque à gagner pour les commissions manquées, et à titre subsidiaire, perte de chance de gain financier) ; du préjudice lié au titre du trouble commercial généré par les agissements de la société Avis; du préjudice au titre des retards de paiements ; du préjudice au titre des déductions d'office illicites ; du préjudice au titre des licenciements pour motif économique qui devront être prononcés en raison de la rupture fautive des contrats ; du préjudice au titre du préavis du bail jusqu'à la fin de l'actuelle période triennale ; du préjudice financier au titre des pannes informatiques du logiciel Wizard. Préjudices pour lesquels la Cour ordonne, avant dire droit, la communication par Avis d'informations suffisamment stratégiques et sensibles pour que la procédure de protection du secret des affaires soit appliquée. Prochaine audience à cet effet en septembre. Une rentrée corsée... A suivre !

**A. Louvet**

CA Paris 23.05.2024\_RG 21-17351