



MARTIN LE PECHON
AVOCAT À LA COUR DE PARIS
 CABINET MARTIN LE PECHON

MARTIN LE PECHON

Le contrat de courtage-affiliation !

La commission-affiliation a fait l'objet de vifs débats entre professionnels du droit des réseaux, rappelle l'auteur, avocat. D'autres débats pourraient voir le jour s'agissant d'une autre catégorie d'intermédiaire : le courtier.

— **Il a fallu attendre un arrêt du 29 juin 2010 pour que la Cour de cassation tranche** en décidant, à juste titre, que le commissionnaire-affilié n'est pas en soi un agent commercial et ne peut être considéré comme tel que s'il répond aux critères habituels dégagés par la jurisprudence (notamment absence de fonds de commerce, négociation et prise d'engagement au nom et pour le compte du mandant).

— **Des débats aussi passionnants pourraient voir le jour s'agissant d'une autre catégorie d'intermédiaire: le courtier.** En effet, par un arrêt du 21 mars 2012, la Cour de Paris semble venir consacrer, au travers d'une appréciation motivée et rationnelle, la notion de courtier-affilié.

— **Dans cette espèce, une entreprise spécialisée dans la construction de maisons individuelles** avait choisi de développer son réseau en ayant recours à deux types de partenaires: des franchisés intervenant en qualité de constructeur et des intermédiaires rémunérés à la commission dont le rôle consistait à proposer dans des unités à l'enseigne et selon les méthodes du réseau, les produits du franchiseur. Au terme de plusieurs années de contrat, l'un de ces intermédiaires assigne sa tête de réseau en vue de faire reconnaître sa qualité d'agent commercial et obtenir l'indemnité compensatrice de préjudice prévue à l'article L 134-12 du code de commerce.

— **A l'appui de ses prétentions, ledit intermédiaire invoque son mode de rémunération ainsi que la réalité de la mission** qu'il prétend avoir exercée, consistant selon lui à négocier et conclure des contrats de vente au nom et pour le compte de son mandant.



— **Devant les premiers juges, le demandeur obtient gain de cause** se voyant accéder au tant convoité statut d'agent commercial et à l'indemnisation de principe y-attachée. La tête de réseau ne l'entend cependant pas de cette oreille et interjette appel. Bien lui en prend car le jugement est réformé, la Cour estimant que, nonobstant la qualification du contrat (improprement désigné "*contrat de concession*"), l'intermédiaire relève du statut de courtier au sens du Code de commerce, lequel ne donne droit à aucune indemnité de fin de contrat.

— **Pour écarter la qualification d'agent au profit de celle de courtier,** la Cour reprend plusieurs critères assez classiques:

- l'intermédiaire assurait une simple mise en relation entre les parties, les conventions étant directement conclues entre ces dernières;
- l'intermédiaire, strictement soumis aux normes du réseau, n'avait aucun pouvoir de négociation. A ce titre il n'avait aucun pouvoir de discuter des conditions, notamment tarifaires, proposées à la clientèle;
- la mission de l'intermédiaire était ponctuelle, se renouvelant à chaque fois qu'un client faisait appel à ses services.

— **L'analyse rappelle ainsi que n'est pas agent qui veut** et que le bénéfice de l'indemnité de fin de contrat n'est offert qu'aux intermédiaires démontrant de manière incontestable qu'ils entrent dans les critères statutaires. Mais l'intérêt de l'arrêt va bien au-delà: la Cour ne juge pas disqualifiant le contrat d'affiliation auquel était par ailleurs tenu le courtier. Ainsi, bien que devant appliquer le concept de la tête de réseau, l'intermédiaire relève bien de la catégorie des courtiers.

— **Cette décision s'inscrit dans le droit fil de celles rendues à l'issue de la procédure Chattawak:** la complexité d'un contrat mêlant intermédiation et affiliation n'a pas pour effet de le transformer automatiquement celui-ci en contrat d'agence. ■