



L'indemnité de rupture de l'agent commercial : un droit fondamental et ses limites

Fiche pratique publié le 11/03/2025, vu 378 fois, Auteur : [Blog de Le Bouard Avocats Versailles](#)

Quelles sont les règles d'indemnisation de l'agent commercial en cas de rupture du contrat et les exceptions qui peuvent limiter son droit à réparation.

L'agent commercial joue un rôle essentiel dans le développement de la clientèle d'une entreprise. Travaillant de manière indépendante, il met à profit son réseau et ses compétences pour **prospector et fidéliser une clientèle** au nom de son mandant. Dès lors, lorsqu'un contrat d'agence commerciale est rompu par le mandant, la loi prévoit une **indemnité compensatrice**, visant à compenser la perte de la clientèle qu'il a constituée.

Ce droit est consacré par **l'article L. 134-12 du code de commerce**, qui dispose que l'agent commercial doit être indemnisé pour le préjudice subi du fait de la cessation du contrat. Toutefois, les conditions d'évaluation et de versement de cette indemnité peuvent être sources de litiges. Certains mandants tentent d'échapper à cette obligation en invoquant des **circonstances postérieures à la rupture**, comme la signature d'un nouveau contrat par l'agent.

Dans un arrêt du 29 janvier 2025, **la Cour de cassation a rappelé que l'indemnité due à l'agent ne pouvait être réduite en raison d'événements postérieurs à la rupture**, tels que la reprise immédiate d'une activité similaire ou l'absence de clause de non-concurrence. Cet article revient sur **les règles régissant cette indemnité, ses critères d'évaluation et les exceptions permettant de l'exclure.**

Les principes généraux de l'indemnité de rupture

Un droit garanti par la loi

L'indemnité de rupture de l'agent commercial repose sur un principe simple : **réparer le préjudice subi par l'agent du fait de la perte des revenus issus de la clientèle qu'il a développée**. Ce principe est inscrit dans **l'article L. 134-12 du code de commerce**, qui consacre **un droit automatique à indemnisation**, sauf dans les cas expressément prévus par la loi.

L'objectif de cette indemnité est de **compenser la perte du fonds de commerce constitué par l'agent commercial** et de lui permettre de **faire face à la cessation brutale de son activité avec le mandant**.

Les critères d'évaluation de l'indemnité

La loi ne fixe pas de **méthode de calcul précise**, laissant aux juges le soin d'évaluer le montant de l'indemnisation en fonction des **usages de la profession et des circonstances propres à chaque contrat**.

Parmi les critères généralement retenus, on retrouve :

- **La durée du contrat** : un agent ayant travaillé de nombreuses années pour un mandat bénéficie d'une indemnisation plus élevée.
- **Le montant des commissions perçues** : les juges se réfèrent souvent aux revenus générés pour déterminer l'ampleur du préjudice subi.
- **Les usages professionnels** : la pratique courante consiste à fixer l'indemnité à **l'équivalent de deux années de commissions brutes**, bien que cette règle ne soit pas systématique.

Les arguments fréquemment invoqués pour limiter l'indemnité

L'impact des événements postérieurs à la rupture

Certains mandants tentent d'échapper au paiement intégral de l'indemnité en avançant que l'agent commercial **a rapidement retrouvé un autre contrat** ou qu'il **n'était pas tenu par une clause de non-concurrence**.

Dans l'affaire ayant conduit à l'arrêt du 29 janvier 2025, la cour d'appel avait limité le montant de l'indemnité au motif que l'agent commercial :

- **Avait retrouvé un emploi dans la même branche immédiatement après la rupture.**
- **N'était pas soumis à une clause de non-concurrence**, ce qui lui permettait de prospecter immédiatement la même clientèle.
- **Ne justifiait pas des nouvelles commissions perçues** depuis la fin du contrat.

La Cour de cassation **a censuré cette décision**, rappelant que **l'indemnité devait être évaluée uniquement sur la base du contrat rompu**, sans prendre en compte la situation postérieure de l'agent. **Le fait de retrouver un emploi rapidement ne constitue pas un motif de réduction de l'indemnité.**

Pour aller plus loin : <https://www.lebouard-avocats.fr/post/indemnite-rupture-agent-commercial-regles-exceptions>

L'absence de clause de non-concurrence

Un autre argument souvent avancé par les mandants est que, **en l'absence de clause de non-concurrence, l'agent peut immédiatement exercer pour un autre mandat**, ce qui limiterait son préjudice.

Or, **ce raisonnement est rejeté par la jurisprudence**, qui considère que **le droit à indemnisation repose sur la perte de la clientèle et non sur l'existence d'une contrainte à exercer ailleurs**

. Ainsi, même sans clause de non-concurrence, **l'agent commercial doit être indemnisé pour la perte des revenus qu'il aurait perçus s'il avait pu continuer à exploiter sa clientèle.**

Les cas où l'indemnité de rupture à l'agent commercial n'est pas due

Les exceptions prévues par la loi

L'article L. 134-13 du code de commerce prévoit **trois cas précis dans lesquels l'agent commercial ne peut prétendre à une indemnité compensatrice :**

1. **Faute grave de l'agent**
 - Si l'agent commet **une faute d'une gravité suffisante** justifiant la rupture immédiate du contrat, son droit à indemnisation est écarté.
 - Cela peut inclure **la violation de ses obligations contractuelles, un détournement de clientèle ou un manquement à son devoir de loyauté.**
2. **Rupture du contrat à l'initiative de l'agent**
 - En principe, l'agent qui décide **de mettre fin à la relation contractuelle** ne peut pas prétendre à une indemnité.
 - Toutefois, des exceptions existent, notamment en cas **de départ contraint pour cause de maladie ou si la rupture est imputable au comportement du mandant.**
3. **Cession du contrat à un tiers**
 - Si l'agent commercial **transmet son contrat à un autre agent avec l'accord du mandant**, il ne subit pas de préjudice économique et ne peut donc réclamer d'indemnisation.

Les cas où les juges refusent l'indemnité

Dans certaines situations, **même en l'absence de faute grave**, les juges peuvent décider de ne pas accorder d'indemnité.

C'est notamment le cas lorsque **l'agent commercial n'a jamais généré de commissions significatives**, comme le rappelle la Cour de cassation dans un arrêt du 4 novembre 2014. En l'absence de revenus tangibles issus du contrat, **le préjudice subi par l'agent n'est pas démontré**, ce qui justifie le rejet de l'indemnisation.

Conclusion

L'indemnité de rupture de l'agent commercial constitue **un droit essentiel**, destiné à compenser la perte de la clientèle développée pour le mandant. Son évaluation repose sur les usages de la profession et les commissions perçues, indépendamment des événements survenus après la rupture du contrat.

La jurisprudence récente a **fermement rejeté les tentatives des mandants de minorer cette indemnité**, rappelant que l'absence de clause de non-concurrence ou la reprise d'une activité

similaire ne justifie aucune réduction.

Toutefois, **des exceptions existent** et l'agent peut être privé d'indemnité en cas de **faute grave, de rupture à son initiative ou de cession du contrat à un tiers.**