Image not found or type unknown

L'agent commercial, le courtier et le commissionnaire

publié le **30/07/2009**, vu **73799 fois**, Auteur : Corentin Kerhuel

Quelles sont les différences entre ces trois contrats ? L'agent commercial, le courtier et le commissionnaire se distinguent. Etude.

Bien que tous les trois chargés de la **vente/achat/(location/prestation de services)** pour autrui, ces trois fonctions se distinguent. Une petite approche permet de distinguer les différences essentielles entre le courtier (ou apporteur d'affaires), le commissionnaire et l'agent commercial.

Tout d'abord, l'agent commercial.

L'agent commercial est défini par l'article L. 134-1 du Code de commerce : "L*'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.*"

Ensuite, le courtier.

Le courtier est un **commerçant**. Il est défini à l'article L. 131-1 et s. du Code de commerce. Son objectif est de **mettre en rapport vendeur et acheteur** pour faciliter les transactions (intermédiaires en vente de fonds de commerce, par exemple); **il n'intervient donc nullement pour contracter au nom de l'une ou l'autre des parties**, contrairement à l'agent commercial qui négocie et conclut toutes opérations commerciales au nom et pour le compte de son mandant (voir Cass. com. 6 mars 2001). L'intervention du courtier est **ponctuelle** et cesse quand les parties qu'il a fait se rencontrer ont traité entre elles, alors que la mission de l'agent est permanente (CA Amiens, 5 octobre 2001). Un apporteur d'affaires (autrefois souvent "agent indicateur") est un courtier et non un agent commercial (Cass. com. 16 oct. 1967).

Enfin, le commissionnaire.

Le commissionnaire est celui qui **fait des opérations commerciales sous son propre nom, pour le compte d'un commettant qu'il ne fait pas connaître aux tiers**; en conséquence et vis-à-

vis de ces derniers **il s'engage personnellement.** Cette activité présente donc une différence fondamentale avec celle de l'agent commercial, lequel agit au nom et pour le compte de son mandant. Il se distingue donc du courtier en ce que sa mission est permanente et qu'il contracte pour autrui et ne se contente pas de mettre les parties en relation.

On rencontre moins souvent le contrat de commission, il est cependant utile d'avoir pu le distinguer du contrat d'agent commercial.

Pour résumer

L'agent commercial

- Négocie et/ou contracte au nom de celui qui lui donne mandat
- A une mission permanente
- Révèle l'identité de celui pour qui il contracte

Le courtier

- Met en relation vendeur et acheteur
- Ne contracte pas au nom d'autrui
- A une mission ponctuelle

Le commissionnaire

- Contracte sous son propre nom pour le compte de son commettant
- Ne révèle pas l'identité de celui pour qui il contracte
- S'engage personnellement
- A une mission permanente

Source : Dictionnaire permanent de droit des affaires, *Editions législatives*

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés