



Agent commercial : rupture du contrat & dommages et intérêts

publié le **01/01/2015**, vu **22086 fois**, Auteur : [Anthony BEM](#)

Quelles indemnités l'agent commercial peut-il percevoir en cas de rupture du contrat d'agence commerciale ?

L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de travail, est chargé de façon permanente de négocier et éventuellement de conclure des contrats au nom et pour le compte de commerçants ou même d'un autre agent commercial.

L'agent commercial, contrairement ce que l'on pourrait croire n'est pas un commerçant. Il exerce une activité civile dans la mesure où il n'agit pas en son propre nom et qu'il ne conclut pas directement des actes de commerces.

Le régime juridique obéit le plus souvent à la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 et au décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958 modifié. A défaut, c'est le régime de droit commun du mandat qui s'applique. L'indemnisation de l'agent en cas de rupture du contrat par le mandant étant d'ordre public, les parties ne peuvent contractuellement y déroger.

L'agent commercial est intéressant pour une entreprise qui veut limiter les frais liés à l'emploi d'un commercial salarié, mais l'envers du régime reste l'indemnisation de l'agent en cas de rupture du contrat d'agence commerciale. Prudence et évaluation du coût de chacun des régimes doivent donc présider à la signature d'un tel contrat.

En effet, le contrat peut être conclu de façon déterminée ou indéterminée.

Dans ce dernier cas, chacune des deux parties pourra mettre fin au préavis moyennant un préavis qui est fonction de l'ancienneté du contrat. Même si la résiliation du contrat par le mandant est possible, l'agent commercial a droit quelle que soit la cause de la rupture du contrat à une indemnité compensatrice qui répare le préjudice causé par la rupture du contrat.

Cette indemnité n'est cependant pas due si l'origine de la rupture résulte d'une faute grave du mandataire ou bien si c'est l'agent commercial qui en est l'initiateur sauf si l'agent rompt pour des raisons de santé ou d'âge.

Compte tenu de l'existence de ce droit à indemnité, les mandants cherchent à échapper au régime de l'agent statutaire en limitant notamment les pouvoirs du mandataire pour que la définition ne s'applique pas.

Mais même dans ce cas, l'agent n'est pas dépourvu de tout droit à indemnité. Tout mandataire a droit dans le cas d'une résiliation par le mandant à une indemnité dans le cas où la résiliation est abusive.

Savoir ce que reprend la notion de "faute grave" de l'agent est important dans la mesure où la faute grave est l'un des rares événements prévus par l'article L 134-12 du Code de commerce comme non droit à l'indemnité de fin de contrat.

Toutefois, cette notion n'est pas facile du fait de l'absence de définition légale.

De plus, l'indemnisation de l'agent en cas de rupture du contrat par le mandant étant d'ordre public, les parties ne peuvent convenir d'une définition de la faute grave dans leur contrat.

La faute grave constitue un manquement aux devoirs d'un professionnel, portant atteinte à la finalité du contrat d'agence. En effet, le contrat d'agence commerciale est un mandat d'intérêt commun, dont l'objet est de maintenir ou développer une part de marché dont la valeur est commune au mandant et au mandataire. Pour qu'il y ait faute grave, il faut que l'agent ait porté atteinte à cette valeur commune.

Au vu d'une jurisprudence, c'est au mandant de rapporter la preuve de la faute grave de l'agent. Le mandant doit ainsi prouver que l'agent a commis une faute grave, en faisant des réclamations précises aux juges qui doivent y répondre.

A défaut de preuve sur les événements reprochés, la faute du mandataire n'est pas définie. Il appartient donc au mandant de prouver, que la résiliation du mandat a été justifiée par la faute du mandataire. De plus, les faits de la faute grave ne peuvent être valables lorsque le mandant en a eu connaissance et les a admis jusqu'à la rupture du contrat sans avoir à aucun moment fait état de la faute grave.

A l'occasion d'un arrêt rendu le 5 avril 2005, la Chambre Commerciale de la Cour de cassation a rappelé deux points importants du droit des agents commerciaux :

- les conditions dans lesquelles la rupture d'un contrat d'agent commercial peut être in fine imputée au mandant alors même que celui-ci prétend qu'une telle rupture est la conséquence du comportement de l'agent,
- les conditions dans lesquelles des dommages et intérêts pour rupture abusive peuvent être dus par le mandant à son agent (en plus de l'indemnité de fin de contrat).

En effet, en l'espèce, la société DC company France, distributeur en France des accessoires de marque Levi's, avait, par lettre du 16 novembre 1996, constaté la résiliation du contrat d'agent commercial qui la liait depuis le 10 février 1994 à son agent commercial aux motifs que celui-ci n'avait pas répondu à son courrier du 19 octobre 1996 l'informant que sa commission de 7% sur la vente des chaussures serait ramenée à 6% (cette diminution étant censée être réparée par le versement d'une indemnité correspondant à la perte d'une année) et que l'absence d'acceptation devait être considérée comme une résiliation aux torts de l'agent commercial.

Or, confirmant l'arrêt de la Cour d'appel qui avait donné tort à la société DC company, la Cour de cassation a jugé que celle-ci avait effectivement pris l'initiative de la rupture du contrat en portant unilatéralement le taux de commission de 7% à 6%, ce qui entraînait une baisse annuelle qui n'était pas compensée par l'indemnité proposée ni par l'introduction de nouveaux produits et modifiait ipso facto l'équilibre du contrat, puis en adressant à son agent une lettre le 16 novembre 1999, par laquelle elle constatait la résiliation du contrat en écrivant "*je t'avais indiqué que j'avais besoin d'une réponse rapide et qu'à défaut je serais contraint de constater la rupture de ton fait de ton contrat*".

Par ailleurs, confirmant encore la décision de la Cour d'appel qui avait condamné DC company au paiement de dommages et intérêts pour rupture abusive, la Cour de cassation a également jugé qu'une telle indemnité était effectivement justifiée en l'espèce compte tenu du fait, notamment :

- que DC company avait rompu le contrat en le modifiant unilatéralement, en ne donnant qu'un délai de réflexion de dix jours à son agent pour l'accepter sous peine de rupture de son fait et ce, sans justifier que cette modification s'imposait à elle si rapidement,
- que l'avenant qu'elle lui avait demandé de signer autorisait en outre le mandant à ne pas compenser les pertes de commission du fait des mauvaises livraisons de sa part,
- que la société DC company avait contrevenu au principe de l'intangibilité des conventions et à la loyauté qui doit présider aux rapports entre le mandant et son agent commercial.

En définitive, cet arrêt confirme donc la jurisprudence antérieure selon laquelle :

- l'initiative de la rupture du contrat revient au mandant si celui-ci impose à son agent, notamment, une diminution de sa rémunération (v. Cass. Com. 23 juin 2004, Deshors c/ M. X),
- l'indemnité de fin de contrat (généralement deux ans de commissions) peut parfaitement se cumuler avec des dommages et intérêts en cas de rupture abusive du contrat par le mandant.

Enfin, si la faute de l'agent commercial (même prouvée) a été provoquée par la faute du mandant, elle ne peut entraîner la suppression du droit à l'indemnité.

Je suis à votre disposition pour toute action ou information (**en cliquant ici**).

PS : Pour une recherche facile et rapide des articles rédigés sur ces thèmes, vous pouvez taper vos "*mots clés*" dans la barre de recherche du blog en haut à droite, au dessus de la photographie.

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
01 40 26 25 01
abem@cabinetbem.com

www.cabinetbem.com