



L'agent commercial et l'indemnité de préavis

publié le 27/05/2015, vu 12993 fois, Auteur : [Maître Joan DRAY](#)

L'agent commercial est un mandataire civil, ce n'est pas un commerçant même si son statut est régi par l'article L134-1 du Code de commerce. Le statut d'agent commercial est très protecteur. Le contentieux de la rupture de contrat d'agence commerciale porte fort souvent sur l'indemnité de fin de contrat notamment parce que le mandant tente d'échapper à son versement en invoquant l'existence d'une faute grave privative d'indemnité.

L'agent commercial est un mandataire civil, ce n'est pas un commerçant même si son statut est régi par l'article L134-1 du Code de commerce.

Le statut d'agent commercial est très protecteur. Le contentieux de la rupture de contrat d'agence commerciale porte fort souvent sur **l'indemnité** de fin de contrat notamment parce que le mandant tente d'échapper à son versement en invoquant l'existence d'une faute grave privative **d'indemnité**

1. Régime du contrat d'agent commercial

L'agent commercial négocie et éventuellement conclut, à titre de professionnel indépendant, des contrats au nom et pour le compte du mandant. L'agent commercial agit donc à titre de mandataire. L'agent commercial agit au nom et pour le compte du mandataire.

L'agent commerciale doit également agir de manière indépendante. Il a son organisation propre au sens intellectuel et matériel.

Enfin, l'agent commercial agit à titre permanent. Ce n'est pas un mandat occasionnel mais une profession à titre habituel.

L'agent commercial a un pouvoir de négociation, c'est-à-dire qu'il doit pouvoir prospecter la clientèle. La chambre commerciale de la Cour de Cassation a souligné l'importance de ce pouvoir de négociation dans un arrêt du 9 décembre 2014 « *La cour d'appel, qui a analysé concrètement les conditions d'exécution du contrat, a exactement déduit **que l'intermédiaire, dont l'activité consistait dans la promotion des produits de la société sans pouvoir les négocier avec la clientèle, ne pouvait bénéficier du statut d'agent commercial.** L'intermédiaire s'étant borné à assurer la promotion de produits sans être investi d'un pouvoir de représentation, il ne peut prétendre bénéficier d'un mandat d'intérêt commun* ».

Le pouvoir de conclure un contrat ne reste qu'optionnel.

2. Préavis

Lorsque le contrat d'agent commercial est à durée indéterminée **un préavis est imposé en cas de rupture unilatérale** par l'article L134-11 du Code de commerce.

Puisque le principe est la libre révocabilité du mandat, la loi prévoit un délai minimum de préavis « **d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes** »

C'est une disposition d'ordre public puisque les parties ne peuvent réduire ce délai.

3. Droit à indemnité de l'agent commercial

L'article L134 -12 du Code de commerce prévoit : « **En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi** ».

En raison de son caractère impératif, le droit à indemnité ne peut être remis en cause ni en droit, ni en fait.

Pratique et jurisprudence s'accordent pour fixer le préjudice à environ deux années de rémunération. Toutefois, cette méthode d'évaluation n'est qu'une simple pratique prétorienne et non un usage. Certaines décisions sont d'ailleurs amenées à rappeler que **l'évaluation du montant de l'indemnité à deux ans de commissions, souvent calculées sur la moyenne des trois dernières années, ne s'impose pas au juge** (CA Lyon, 1^{re} ch. A, 13 juill. 2012.).

Il reste que l'évaluation de l'indemnisation par la jurisprudence est très favorable à l'agent commercial et qu'il n'est pas exclu que la méthode prétorienne conduise à octroyer une indemnité dépassant le préjudice effectivement subi par l'agent.

4. Exceptions à l'indemnité

Prouver la faute grave de l'agent est souvent la seule échappatoire pour le mandant qui souhaite ne pas payer l'indemnité de fin de contrat à son agent.

La faute grave est celle « qui porte atteinte à la finalité commune du mandant d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel » (Com, 15 oct. 2002).

Parmi les fautes graves privant l'agent de son droit à indemnité, **la distribution de produits concurrents** a pu être retenue dans un certain nombre de litiges (Cass. com., 15 mai). Dans une première affaire tranchée par la cour d'appel d'Aix-en-Provence, la faute grave a pu être retenue dans la mesure **où l'agent avait créé une société ayant un objet identique à celle dont il était le mandataire et ainsi exercé une activité concurrente manquant à l'obligation de loyauté à laquelle il était tenu** (CA Aix-en-Provence, 2^e ch., 26 juin 2014. –CA Versailles, 31 juill. 2014).

La cour de cassation procède à un réel contrôle de la faute et notamment à un contrôle entre la gravité et la proportionnalité de la sanction. La référence expresse à la loyauté n'est pas rare en jurisprudence. La déloyauté de l'agent rendant impossible le maintien du lien contractuel constitue une faute grave.

Tout aussi couramment invoquée mais moins souvent retenue, **l'insuffisance des résultats de l'agent** se trouve également illustrée par une autre décision de la cour d'appel d'Aix-en-Provence. La non-réalisation des objectifs conventionnels ne suffit pas d'ordinaire à établir l'existence d'une faute grave. Il faut que les résultats de l'agent soient inexistantes ou que leur insuffisance soit due à un défaut d'activité de sa part. En l'espèce, l'agent pouvant établir une augmentation du chiffre d'affaires généré, il était impossible de retenir une faute grave à son encontre (CA Aix-en-Provence, 2^e ch., 3 juill. 2014).

La chambre commerciale a toutefois précisé récemment dans un arrêt du 9 décembre 2014 « **L'agent commercial qui a manifesté un désintérêt manifeste et généralisé dans l'exécution de son mandat s'étant traduit par une inertie totale dans le démarchage et la prospection, dans l'absence de réponse aux demandes de la société mandante ayant empêché celle-ci d'être informée de l'évolution du marché, comme de participation à des réunions et salons professionnels, et qui n'a**

fait preuve d'aucune coopération loyale avec sa mandante, qu'elle a contraint d'intervenir dans le secteur concédé dans l'unique but de pallier ses carences afin de conserver la clientèle, a manqué gravement à ses obligations contractuelles et rendu impossible le maintien de leurs relations ».

Vous pouvez me poser vos questions sur conseiller [juridique.net](http://www.conseil-juridique.net) :
<http://www.conseil-juridique.net/joan-dray/avocat-1647.htm>

Joan DRAY
Avocat à la Cour
joanadray@gmail.com
76/78 rue Saint-Lazare
75009 PARIS
tel:09.54.92.33.53