

Le contrat d'agent commercial : Qualification, régime et rupture

publié le 25/06/2018, vu 1870 fois, Auteur : [Maître Naciri-Bennani Zineb](#)

Selon 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. Ne relèvent pas des dispositions du présent chapitre les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières. »

I- La qualité d'agent commercial

1- L'agent commercial est un mandataire

Bénéficie du statut l'agent qui dispose d'un **mandat permanent de négociateur, le cas échéant, de signer des contrats au nom et pour le compte du mandant**. L'agent commercial peut agir pour le compte de plusieurs mandants, dans le respect de son obligation de non-concurrence.

Specialia generalibus derogant oblige, l'article L.134-1 alinéa 2 du Code de commerce exclut l'application du statut aux activités faisant l'objet d'une réglementation particulière.

2- L'agent commercial exerce une profession indépendante

L'agent commercial doit exercer de façon indépendante (à titre individuel ou sous une forme sociale). Il ne doit pas être sous la subordination de son mandant sous peine de requalification. Il peut recruter des employés qui n'auront aucun lien avec le mandant et seront sous sa seule subordination.

Il dispose ainsi de toute la **liberté nécessaire pour organiser son activité**.

3- L'agent commercial exerce une activité civile

L'agent commercial exerce une activité de nature civile.

II- Le régime du contrat d'agent commercial

Le contrat d'agent commercial est régi par les dispositions des articles L.134-1 à L.134-17 du Code de commerce.

Aucune exigence de forme n'est requise. Il est néanmoins préférable de conclure un contrat écrit.

Le contrat d'agence peut être à durée déterminée ou indéterminée.

L'agent commercial et son mandant sont tenus d'obligations particulières :

- **devoir de loyauté** ;
- obligation d'**information réciproque** ;
- **obligation de non concurrence** pesant sur l'agent commercial ;
- obligation de l'agent de **rendre compte** de sa gestion ;
- obligation du mandant d'établir régulièrement un **relevé de compte**.

L'article L.134-5 du Code de commerce prévoit que la **rémunération est librement convenue** entre les parties, mais doit être conforme aux usages pratiqués, dans le secteur d'activité concerné.

Il s'agit soit d'une rémunération fixe, soit d'une commission variant selon les critères fixés par les parties.

Selon l'article L.134-6 du Code de commerce : *« pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission définie à l'article L. 134-5 lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre. Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe ».*

Après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à sa commission, soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

La commission est acquise dès que le mandant a exécuté la prestation ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le client, et au plus tard lorsque le client a payé le prix ou l'aurait payé si le mandant avait exécuté son obligation.

La commission doit être payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

III- La rupture du contrat d'agent commercial

La rupture du contrat d'agent commercial est strictement encadrée :

- notification à l'autre partie (aucun formalisme mais une LRAR est recommandée) ;
- respect du **délai de préavis** : pour un contrat à durée indéterminée, ce préavis est d'un mois en cas de rupture durant la première année, deux mois pendant la deuxième année, et enfin trois mois en cas de rupture pendant la troisième année et les années suivantes. Les parties peuvent convenir d'un délai plus long. L'obligation de respect du délai de préavis trouve son exception dans la faute grave de l'une des parties. En cas de contrat à durée déterminée (et sauf clause de reconduction tacite) le contrat prend fin à l'arrivée du terme, sauf lorsque les parties continuent à exécuter le contrat après son terme, entraînant ainsi une transformation en contrat à durée indéterminée ;
- le mandant doit payer à l'agent commercial les **commissions** restant dues au titre des commandes prises par l'agent commercial ou reçues par le mandant pendant le contrat, ainsi qu'au titre des commandes principalement dues à l'activité de l'agent commercial

pendant l'exécution du contrat et passées par les clients dans un délai raisonnable à compter de la cessation de celui-ci (droit de suite de l'agent commercial) ;

- **droit à indemnité** de l'agent commercial : cette indemnité est d'ordre public. L'usage est de fixer cette indemnité à deux années de commission, mais son montant reste du ressort de l'appréciation souveraine des juges du fond. Les situations dans lesquelles l'agent ne peut prétendre à une indemnité sont notamment :
 - la rupture pour faute grave de l'agent ;
 - la cessation à l'initiative de l'agent, sauf lorsque cette décision est justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial ;
 - la cession du contrat à un tiers ; etc.
- l'agent commercial est tenu de **restituer à son mandant** les documents, échantillons, etc. que celui-ci lui a fournis ;
- **l'obligation de non-concurrence** prend fin, sauf clause de non concurrence post-contractuelle. Une telle clause ne peut pas excéder deux années à compter de la cessation du contrat et doit être limitée au secteur ainsi qu'aux produits confiés à l'agent commercial par son ancien mandant. Cette clause de non-concurrence n'est pas obligatoirement assortie d'une contrepartie financière.

--

ZINEB NACIRI-BENNANI

AVOCAT À LA COUR

06.52.77.63.32

www.thelegalhive.com

<https://www.facebook.com/znaciribennani>