



La rédaction d'un contrat d'Agent commercial

Conseils pratiques publié le **24/03/2020**, vu **957 fois**, Auteur : [TIXIER AVOCATS](#)

Encadré par la Loi, il reste toutefois possible d'adapter pour une large part les stipulations d'un contrat d'agent commercial, notamment en vue de préciser les obligations respectives des parties.

Le [statut des agents commerciaux](#) est défini aux articles L134-1 et suivants du code de commerce. Il n'est pas impératif de prévoir un écrit mais cela devient impératif au mandant dès lors que l'agent commercial en formule la demande.

La loi prévoit plusieurs dispositions d'ordre public auxquelles les parties ne peuvent pas déroger, notamment quant au paiement des commissions, le délai du préavis, le droit de suite ou l'indemnité de rupture éventuellement due à l'agent au terme du contrat.

Il reste toutefois possible de préciser les obligations respectives des parties :

- pour l'agent commercial, ses obligations de prospection, de reporting, de suivi des commandes et d'encaissement des commandes,
- pour le mandant, les modalités selon lesquelles il délivrera à son agent les informations nécessaires pour lui permettre d'accomplir sa mission.

Le contrat définira également les modalités de commissionnement de l'agent commercial.

Il précisera également le territoire sur lequel l'agent devra effectuer sa mission, avec ou sans exclusivité territoriale. Si une exclusivité territoriale est prévue, l'agent commercial aura le droit à une commission pour toute commande passée sur son territoire, même s'il n'y a pas concouru.

Il est également possible de définir les objectifs de l'agent commercial. Toutefois leur non-obtention n'est pas un motif suffisant pour permettre au mandant de rompre le contrat sans avoir à verser l'indemnité de rupture du contrat. Il devra démontrer que c'est en raison d'une faute grave que l'agent commercial n'a pas atteint ses objectifs (défaut de prospection, de suivi des clients etc).

En ce sens, la limitation du montant de l'indemnité de rupture dans le contrat est inopposable à l'agent commercial en cas de contentieux.

Une clause attributive de juridiction ne pourra elle n'être opposable que si l'agent exerce sous forme de société.

L'objectif premier qui doit présider à la rédaction d'un contrat d'agent commercial doit dès lors consister en la détermination du droit à commission, et à la définition des obligations d'information respectives, afin que le mandat puisse s'exécuter en bonne entente, dans l'intérêt commun de chacune des parties.

Le [Cabinet d'avocats TIXIER-VIGNANCOUR](#) intervient régulièrement en vue de la rédaction des contrats des agents commerciaux ou des apporteurs d'affaires.

49, rue de la Victoire 75009 PARIS

01.44.76.09.20 - Email : tixier.avocats@gmail.com

www.tixier-avocats.com