



TOUT SAVOIR SUR LES AGENTS COMMERCIAUX

L'agent commercial est un représentant de commerce. Il est donc le mandataire de l'entreprise qu'il représente. Il est régi par les dispositions de l'article L134-1 et suivantes du code de commerce. Tour d'horizon des paramètres à considérer avant de s'engager.

L'agent commercial est un représentant de commerce. Il est chargé de représenter l'entreprise pour laquelle il vend les produits.

L'agent commercial est régi par les dispositions du code de commerce. Ce dernier dresse une liste de 4 critères cumulatifs pour que la relation soit qualifiée d'agence commerciale :

- L'agent doit être une personne physique ou morale ;
- Il doit être un professionnel indépendant, il n'a donc pas de lien de subordination avec un employeur ;
- Il exerce son activité de représentation de manière permanente ;
- Il a la capacité de négocier voire de conclure des contrats au nom du mandant.

Ce dernier point est crucial pour que le mandataire soit qualifié d'agent commercial. En effet, **les dernières jurisprudences s'accordent à**

définir la « capacité à négocier » comme la négociation portant sur le prix des produits.

Ainsi, **un agent qui ne négocie pas les prix n'est pas un agent commercial** au sens des dispositions L134-1 et suivantes du code de commerce ; peu importe ce que les parties aient convenu oralement ou par contrat. Le représentant de commerce qui n'est pas agent échappe donc aux dispositions d'ordre public prévues par le code de commerce et notamment le droit à indemnité de rupture.

Doit-on nécessairement rédiger un contrat écrit lorsque l'on a recours à un agent commercial ?

Le contrat écrit n'est pas obligatoire. Toutefois, si une partie exige un contrat écrit, celui-ci devient alors obligatoire.

Les recommandations du service juridique de votre Syndicat : il est toujours préférable de signer un contrat car lui seul pourra mettre noir sur blanc les accords passés entre les parties (secteurs géographiques, clientèle, taux de commissions, exclusivité, exclusion du droit à commission indirecte...). Le Syndicat tient d'ailleurs à votre disposition un modèle de contrat d'agent commercial.

Attention, le contrat doit être précis, clair et équilibré, pour pouvoir être compris et interprété par le juge en cas de conflit. Fuyez devant un contrat imprécis, incompréhensible ou déséquilibré ! Le Syndicat se tient à votre disposition pour relire les contrats que vous soumettraient vos agents.

Quelle durée indiquer dans le contrat ?

Le contrat d'agent commercial peut être à durée déterminée ou à durée indéterminée. Le code de commerce précise que « *Un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée* ».

Quelles sont les obligations de l'agent commercial et du mandant ?

Le mandant et l'agent sont liés par une obligation de loyauté et un devoir d'information réciproque. L'obligation de loyauté est centrale dans la relation entre le mandant et son agent. Cela implique que le mandant ne doit pas empêcher l'agent d'exercer sa mission et ce dernier doit toujours agir en transparence avec son mandant. Au nom de cette obligation, l'agent ne doit pas, par exemple, travailler pour une entreprise concurrente sans en informer son mandant. De son côté, le mandant ne doit pas mettre en place une structure commerciale propre chargée de la même zone géographique que l'agent.

Outre le devoir de loyauté, le mandant et l'agent sont soumis à un devoir d'information qui oblige notamment l'agent à rendre compte du travail qu'il effectue et le mandant à lui fournir toutes les informations nécessaires à l'exercice de ses fonctions, telle que la documentation utile sur les vins qu'il doit vendre.

En cas de rupture doit-on verser une indemnité à l'agent commercial ?

L'article L134-12 du Code de commerce dispose « *En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi* ». L'indemnité de rupture est due, peu importe que le contrat ait été conclu à durée déterminée ou indéterminée.

L'agent commercial perd toutefois son droit à indemnité s'il n'a pas notifié au mandant, **dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat**, qu'il entend faire valoir ses droits.

L'indemnité de rupture n'est toutefois pas due dans certains cas :

- Si la cessation du contrat est causée par la faute grave de l'agent ;
- Si la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent, sauf si celle-ci est justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée ;
- Si en accord avec le mandat, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

A savoir : les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

Quel est le montant de l'indemnité de rupture due à l'agent commercial ?

Le montant de l'indemnité de rupture n'est pas fixé légalement. Il varie notamment en fonction de la durée de l'ancienneté des relations contractuelles et du montant du chiffre d'affaires réalisé car elle vise à réparer le préjudice subi par l'agent du fait de la rupture.

Conformément aux usages, le montant de l'indemnité est en général égal au montant des commissions perçues au cours des deux dernières années, ou au montant total des commissions perçues pendant le mandat si celui-ci a duré moins de deux ans.

La clientèle appartient-elle à l'agent ou au mandant ?

Il est temps de rétablir une vérité : **la clientèle n'appartient pas à l'agent !** La clientèle appartient et appartient toujours au mandant. L'agent est chargé de maintenir la clientèle existante mais également de la développer. Dans ce cadre, il va, par son travail, apporter de nouveaux clients au mandant et c'est à ce titre qu'il perçoit une commission sur les ventes. Il n'en demeure pas moins que les clients achètent le vin du mandant et donc restent les clients du mandant.

L'indemnité de rupture de contrat, **si la rupture est à l'initiative du mandant**, a d'ailleurs vocation à compenser le préjudice subi par l'agent du fait de la perte de la clientèle. Cette indemnité n'aurait aucune raison d'être si la clientèle appartenait à l'agent.

Autre idée reçue : **il n'existe pas de rachat de carte !** La clientèle n'appartenant pas à l'agent, il est impossible de la céder à un autre agent... En revanche, il sera possible de céder son contrat d'agence à un tiers. Ainsi, le nouvel agent sera substitué dans les droits et obligations de l'ancien agent et deviendra le nouvel agent du mandant.

L'article complet est à télécharger sur le site www.syndicat-cotesdurhone.com

Léa Tixier

ltixier@syndicat-cotesdurhone.com

