

L'agent commercial

Note juridique

Un intermédiaire de commerce indépendant et qui agit au nom et pour le compte d'une autre entité est un agent commercial. Il doit s'immatriculer auprès du Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC). Son statut est réglementé par le code de commerce. L'agent commercial est lié au mandant (l'entreprise qu'il représente) par un contrat. Ce contrat a pour objet la négociation et éventuellement, la conclusion d'achats, de ventes, de locations ou de prestations de service.

1. Définition et statut

A. Définition

L'article L134-1 du code de commerce définit l'agent commercial comme :

« un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, négocie et éventuellement conclut des achats, des ventes, des locations ou des prestations de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux, et ceci de façon permanente. »

L'agent commercial est donc un mandataire, doté par conséquent d'une personnalité juridique distincte de celle de son mandant, qu'il soit personne physique ou personne morale.

B. Statut

1 - Statut social

L'agent commercial est un travailleur indépendant et relève à ce titre du régime de protection sociale des travailleurs non-salariés avec une affiliation à la Sécurité sociale des Indépendants.

Mais il a la possibilité d'exercer sous la forme de société. Dans ce cas, son régime social dépendra de sa fonction dans la société, de la forme choisie.

2 - Statut fiscal

L'agent commercial est soumis à l'impôt sur le revenu car il est une personne physique. Ses revenus professionnels sont imposables au titre des bénéfices non commerciaux.

Tout comme pour le régime social, s'il choisit d'exercer sous la forme de société, le régime fiscal différera en fonction de la forme optée.

C. Immatriculation

L'agent commercial doit s'immatriculer auprès du Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC) tenu en Alsace et en Moselle par le greffe du tribunal judiciaire et pour les autres départements par le greffe du tribunal de commerce statuant commercialement dans le ressort duquel il est domicilié.

Pour pouvoir exercer et s'immatriculer auprès du RSAC, l'agent commercial ne doit pas être frappé par l'interdiction d'exercer cette activité.

En effet, une personne ayant été condamnée pour crime ou, sous certaines conditions pour un délit tel que le vol, escroquerie, abus de confiance, etc., ne peut se faire inscrire en tant qu'agent commercial.

2. Contrat d'agence commerciale

L'agent commercial est lié au mandant (l'entreprise qu'il représente) par un contrat.

Ce contrat a pour objet la négociation et éventuellement, la conclusion d'achats, de ventes, de locations ou de prestations de service.

A. Forme et contenu du contrat

1 - Forme

Le contrat d'agence commerciale est en principe écrit. L'article L134-2 du code de commerce n'en fait cependant pas une nécessité mais dispose simplement que chaque partie a le droit d'obtenir de l'autre partie un écrit signé.

Attention : Un contrat écrit est nécessaire pour l'immatriculation au RSAC.

2 - Contenu

Il doit indiquer :

- La qualité des deux parties contractantes
- La durée : déterminée ou indéterminée
- La période d'essai si elle existe
- Les clauses facultatives comme la clause d'exclusivité, la clause de ducroire, la clause de non-concurrence

B. Droits et obligations des parties

1 - Droits et obligations de l'agent commercial

a) L'agent commercial détient les droits suivants :

- **Effectuer la représentation de nouveaux mandants** (article L134-3 du code de commerce). Toutefois, il ne peut pas accepter la représentation d'une entreprise concurrente à l'un de ses mandants sans accord de ce dernier.
Par ailleurs, le contrat peut comporter une clause exigeant l'accord du mandant pour toute nouvelle représentation. Dans ce cas, il existe un risque de requalification en contrat de travail puisqu'une telle obligation crée un lien de subordination entre l'agent et son mandant en principe incompatible avec sa qualité d'indépendant.
- **Effectuer des opérations commerciales pour son propre compte**. Contrairement au VRP, l'agent commercial pourra parallèlement à son activité de représentation, accomplir des actes de commerce pour son propre compte.
- **Bénéficier d'une exclusivité territoriale**. Une clause d'exclusivité protège l'agent contre toute activité dans ce territoire d'un autre agent ou de son mandant lui-même (sauf en cas d'urgence).

b) L'agent commercial a les obligations suivantes :

- **Il doit exécuter la mission qui lui est confiée**. Il est tenu aux obligations de tout mandataire et notamment à l'obligation de se conformer aux instructions commerciales du mandant et devra endosser la responsabilité de ses fautes dans l'accomplissement de sa tâche.
- **Il doit communiquer à son mandant toute information nécessaire à l'exécution de son contrat**. Il peut même supporter l'insolvabilité du client s'il n'a pas pris les renseignements nécessaires.
- S'il existe une clause de ducroire dans le contrat, **l'agent devra garantir la bonne exécution du contrat** et être amené à payer le prix de la marchandise ou des services entremis en cas de défaillance du client.
- **Le contrat peut prévoir un résultat à atteindre** et la gestion d'un stock de consignation.

2 - Droits et obligations du mandant

a) Le mandant détient les droits suivants :

Il a le droit d'exiger l'exécution du contrat d'après les clauses qu'il contient et dans le cadre de la législation en vigueur.

b) Le mandant est tenu aux obligations suivantes :

- Fournir à l'agent commercial les moyens nécessaires à l'exécution du contrat.
- Exécuter les engagements contractés par l'agent conformément au pouvoir qui lui a été donné
- Rembourser à l'agent les avances et frais que celui-ci a effectués pour l'exécution du mandat si le contrat le prévoit
- Payer à l'agent ses commissions : Les articles L134-5 à L134-10 du code de commerce instituent le principe de la rémunération. Néanmoins les parties restent libres d'en fixer le montant et la forme. Si rien n'est stipulé au contrat, il convient de respecter les usages pratiqués dans les secteurs d'activité concernés.

A défaut d'usage, la rémunération doit être raisonnable.

Selon l'article L 134-9 du code de commerce la commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécutée ou encore dès que le tiers a exécuté l'opération.

Ainsi, le droit à commission naît dès lors que :

- L'opération a été conclue grâce à l'intervention de l'agent
- Elle a été conclue avec un tiers dont il a obtenu ultérieurement la clientèle pour des opérations du même genre
- Le cas échéant, elle a été conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à son secteur

Le mandant doit remettre un relevé des commissions dues au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles ont été acquises. Le relevé mentionne tous les éléments de base à partir desquels les commissions ont été calculées.

La commission est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle est ainsi acquise.

Ces dispositions sont d'ordre public. On ne peut y déroger contractuellement.

3. Cessation du contrat

A. L'ouverture du droit à une indemnité compensatrice

L'agent a droit à une indemnité « en cas de cessation de ses relations avec le mandant » (article L134-12 du code de commerce), donc aussi bien en cas de rupture d'un contrat à durée indéterminée à l'initiative du mandant, qu'en cas de non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée parvenu à son terme.

L'ouverture de ce droit est subordonnée aux conditions cumulatives suivantes :

- Absence de faute grave de l'agent
- Résiliation à l'initiative du mandant sauf maladie, infirmité ou des évènements entraînant la poursuite du contrat impossible pour l'agent

L'agent commercial doit subir un préjudice du fait de la rupture. Il s'agit d'une indemnité de réparation et non pas un droit de propriété sur la clientèle. Elle compense la perte de revenu que la clientèle qu'il a apporté à son mandant lui aurait procurée.

La stipulation d'une période d'essai dans le contrat d'agence commerciale est sans incidence sur la possibilité pour l'agent commercial de recevoir une indemnité compensatrice, si les conditions visées ci-dessus sont remplies (Cass. Com 24 janvier 2019 n° 15-14212).

B. Le montant de l'indemnité compensatrice

Il est possible de prévoir dans le contrat le mode de calcul mais non le montant qui en peut être fixé par avance.

En aucun cas, les parties ne peuvent stipuler dans le contrat que l'agent n'aura aucune indemnité quelles que soient les circonstances de la rupture.

Fréquemment, l'indemnité est fixée au montant des commissions brutes des deux dernières années.

Le droit à l'indemnité devra être revendiqué par l'agent dans un délai d'un an à compter de la rupture par lettre recommandée avec accusé de réception.

C. Le préavis de résiliation

En vertu de l'article L134-11 du code de commerce, le mandant est tenu de respecter les délais de préavis suivants si le contrat est à durée indéterminée :

- 1 mois pour la première année du contrat
- 2 mois pour la 2ème année commencée
- 3 mois pour la 3ème année commencée et les années suivantes.

En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil. Les préavis constituent un minimum, aucun autre préavis défavorable à l'agent ne peut être prévu contractuellement.



Contactez le service juridique

juridique@alsace.cci.fr

03 88 75 25 23

www.alsace-eurometropole.cci.fr