



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

DROIT DES AGENTS COMMERCIAUX

MISE A JOUR NOVEMBRE 2018





Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

CHAPITRE 1

AGENCE COMMERCIALE ET CONCURRENCE / HARMONISATION EUROPEENNE

Section 2 Harmonisation européenne

7. Directive 86-653 du 18 décembre 1986¹.

Le rapprochement des législations des États membres apparaît nécessaire lorsque les disparités de régimes affectent sensiblement les conditions de concurrence et l'exercice de la profession, et mettent en cause la sécurité des opérations commerciales. Dans le cas des agents commerciaux, ces divergences portaient atteinte au niveau de protection des agents dans leurs relations avec leurs commettants et constituaient un frein à la conclusion et à l'application des contrats de représentation commerciale entre un commettant et un agent commercial établis dans des États membres différents.

La directive 86-653 du 18 décembre 1986 a harmonisé le droit des États membres relatif aux relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants². L'article 1er, paragraphe 2, de la directive fixe le champ d'application de la réglementation européenne en définissant l'agent comme un "intermédiaire indépendant [...] chargé de façon permanente, soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, ci-après dénommée commettant, soit de négocier et de conclure ces opérations au nom et pour le compte du commettant"³. Les commissionnaires, qui agissent pour le compte du commettant, mais en leur nom propre⁴, les agents commerciaux dont l'activité n'est pas rémunérée ou qui opèrent dans les bourses de commerce ou sur les marchés de matières premières, ou les personnes qui n'exercent l'activité d'agence qu'à titre accessoire (art. 2) ne relèvent pas du texte. L'article 1er requiert un mandat permanent. La condition est remplie même si l'agent n'a conclu qu'une

¹ V. de THEUX, Le statut européen de l'agent commercial - Approche critique de droit comparé, Facultés universitaires de Saint-Louis, 1992 ; VOGEL (sous la dir.), Les agents commerciaux en Europe. Échec de l'harmonisation ?, Éditions Panthéon-Assas, 2012 ; de CLAVIERE, Du champ d'application spatial de la directive sur les agents commerciaux, RLDA 2017, n° 6206.

² Dir. 86-653 du 18 décembre 1986, relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants, JOCE L 382 du 31 décembre 1986, 17.

³ Même si elle ne vise que les contrats portant sur des marchandises, la directive peut s'appliquer à un contrat d'agence qui a pour objet la prestation de services : CJCE, 16 mars 2006, Poseidon Chartering c. Marianne Zeeschip, aff. C-3-04, LawLex062092, RJ com., 2006, 345, obs. RAYNOUARD.

⁴ CJCE, 10 février 2004, Mavrona c. Delta Etaireia Symmetochon, aff. C-85-03, LawLex08686 : au demeurant, la Cour a souligné que les besoins de protection de ces deux opérateurs sont différents.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

seule affaire dès lors qu'il a été chargé par le commettant de négocier les prorogations successives⁵. **Enfin, la directive n'est applicable que si les activités de l'agent sont exercées sur le territoire d'un Etat membre**⁶.

Aucune condition de validité n'est expressément imposée par la directive 86-653, qui ne prévoit que le droit pour chaque partie d'obtenir de l'autre, sur demande, un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence et de ses avenants ultérieurs⁷. Toutefois, en précisant que les États membres peuvent ériger l'écrit en condition de validité du contrat, la directive laisse entendre que l'exigence minimale est la faculté ouverte aux parties d'imposer un écrit, sans que cela conditionne la validité du contrat. Par ailleurs, l'inscription des agents sur un quelconque registre n'étant pas mentionnée par le texte, celle-ci ne peut être érigée comme condition de validité par un État membre⁸. La directive ne s'oppose pas à ce qu'une législation nationale subordonne à l'inscription de l'agent commercial dans un registre prévu à cet effet l'inscription de cet agent dans le registre des entreprises, à condition que le défaut de cette dernière inscription n'affecte pas la validité du contrat d'agence ou ne porte pas atteinte à la protection accordée par la directive aux agents dans leurs relations avec leurs mandants⁹.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués là où il exerce son activité et, à défaut d'usages, à une rémunération raisonnable, tenant compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération (art. 16). Si cette rémunération est constituée d'éléments variables en fonction du nombre ou de la valeur des affaires traitées, elle est soumise aux articles 7 à 12 relatifs au droit à commission. Celle-ci est due pour toute affaire conclue pendant la durée du contrat d'agence grâce à l'intervention de l'agent, "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 déterminées" ou "lorsqu'il jouit d'un droit d'exclusivité pour un secteur géographique ou un groupe de personnes déterminées, et que l'opération a été conclue avec un client appartenant à ce secteur ou à ce groupe". Lorsque l'agent est en charge d'un secteur géographique, ce ne sont pas seulement les opérations conclues à la suite de son intervention et avec des clients qu'il a lui-même trouvés qui ouvrent droit à rémunération, mais également celles réalisées alors

⁵ CJCE, 16 mars 2006, Poseidon Chartering c. Marianne Zeeschip, aff. C-3-04, LawLex062092.

⁶ CJUE, 16 février 2017, Agro Foreign Trade & Agency Ltd c. Petersime NV, aff. C-507-15, LawLex17364, LD mars 2017, 4, obs. LECLERC ; AJ Contrat 2017, 186, obs. NOURISSAT ; Europe 2017, n° 145, obs. MICHEL ; Concurrences 2/2017, 103, obs. FERRE ; LEDICO juin 2017, 7, obs. HAFTEL : un agent commercial qui exerce ses activités en Turquie ne relève pas du champ d'application de la directive 86/653 même si le commettant est établi dans l'Union.

⁷ Dir. 86-653, art. 13.

⁸ CJCE, 30 avril 1998, Bellone c. Yokohama, aff. C-215-97, LawLex025123, Europe, 1998, n° 194 ; 13 juillet 2000, Centrosteeel c. Adipol, aff. C-456-98, LawLex024903, Europe, 2000, n° 309, obs. BERROD.

⁹ CJCE, 6 mars 2003, Caprini c. Conservatore Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, aff. C-485-01, LawLex031152, Europe, 2003, n° 173.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

même qu'il n'a pas prospecté de clientèle¹⁰. La notion de "client appartenant à ce secteur" dépend du lieu des activités commerciales effectives de l'agent. Dans le cas d'un client à établissements multiples, entreront en ligne de compte le lieu où les négociations avec le client se sont déroulées ou auraient normalement dû se dérouler, l'endroit où la marchandise a été livrée, le lieu où se trouve l'établissement qui a passé la commande¹¹. En revanche, la commission n'est pas due à l'agent commercial chargé d'un secteur géographique déterminé lorsque les opérations ont été conclues par des clients appartenant à ce secteur avec un tiers, sans l'intervention, directe ou indirecte, du commettant exigée par l'article 10¹². **En outre, en vertu de l'article 11, l'agent peut perdre son droit à commission aussi bien en cas d'inexécution totale que partielle du contrat conclu entre le commettant et le tiers¹³. Dans l'hypothèse d'une inexécution partielle du contrat conclu entre le commettant et le tiers, il peut ainsi être tenu de rembourser une partie de sa commission si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au commettant¹⁴.**

La fin du contrat d'agence ouvre droit à une indemnité de rupture au profit de l'agent commercial. La directive offre le choix aux États membres entre le régime de l'indemnité et celui de la réparation du préjudice (art. 17). Les parties ne peuvent pas, avant l'échéance du contrat, déroger aux dispositions relatives à l'indemnisation au détriment de l'agent commercial. Règle d'ordre public, le principe d'indemnisation ne peut être contourné par une clause d'*electio juris* désignant une loi étrangère, même dans le cadre d'un contrat international¹⁵. Lorsque l'État membre opte pour le régime de l'indemnité, celle-ci doit couvrir les clients avec lesquels l'agent a mis en place une relation d'affaires spécifique, même

¹⁰ CJCE, 12 décembre 1996, *Kontogeorgas c. Kartonpak*, aff. C-104-95, LawLex026024, Europe, 1997, n° 48 ; D., 1997, Jur., 440, obs. LELOUP.

¹¹ CJCE, 12 décembre 1996, *Kontogeorgas c. Kartonpak*, aff. C-104-95, LawLex026024.

¹² CJCE, 17 janvier 2008, *Héritiers de Paul Chevassus-Marche c. Groupe Danone*, aff. C-19-07, LawLex0864, *Contrats Conc. Consom.*, 2008, n° 67, obs. MATHEY ; RLDA, 2008, n° 1534, obs. ANADON ; D., 2008, AJ, 408, obs. CHEVRIER ; RLC, 5/2008, n° 3006, obs. LICARI : les juridictions nationales sont cependant invitées à s'interroger sur la question de savoir si le tiers n'est pas lui-même un représentant du commettant. *Contra*, CJCE, 12 décembre 1996, *Les Domaines Michel Bernard (Sté) c. Socopral (SARL)*, aff. C-104-95, LawLex026024 : l'agent commercial, lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique, a droit à la commission afférente aux opérations conclues avec des clients appartenant à ce secteur, même si elles l'ont été sans son intervention. En droit français, Cass. com., 24 novembre 1998, LawLex025155, approuvant Paris, 4 octobre 1996, LawLex025600 : l'exclusivité dont bénéficie l'agent commercial implique qu'il a droit aux commissions sur toutes les opérations conclues dans son secteur pendant la durée du contrat, qu'elles aient été ou non réalisées grâce à son intervention ; Cass. com., 23 janvier 2007, LawLex07101, D., 2007, chron. 1308, obs. SALOMON ; RLDA, 2007, n° 829, obs. BACCICHETTI ; D., 2007, AJ, 439, obs. CHEVRIER ; *Contrats Conc. Consom.*, 2007, n° 68, obs. MALAURIE-VIGNAL ; *Rev. Lamy dr. civ.*, 207, n° 2436, KLEITZ ; Paris, 8 novembre 2000, LawLex024873 ; D., 2001, AJ, 232 ; BRDA, 2001, n° 2, n° 11, 7.

¹³ CJUE, 17 mai 2017, *ERGO Poist'ovna a.s. c. Barlíková*, aff. C-48-16, LawLex172011, *Concurrences* 2017/4, 107, obs. FERRE ; *Contrats Conc. Consom.* mai 2018, Chron., n° 27, obs. AUBERT de VINCELLES.

¹⁴ CJUE, 17 mai 2017, *ERGO Poist'ovna a.s. c. Barlíková*, aff. C-48-16, LawLex172011, précit., soulignant que les circonstances imputables au commettant peuvent procéder de la perte de confiance de la clientèle causée par la mauvaise qualité de ses prestations.

¹⁵ CJCE, 9 novembre 2000, *Ingmar GB c. Eaton Leonard Technologies*, aff. C-381-98, LawLex024874, Europe, 2001, n° 24, obs. IDOT ; *Rev. crit. DIP*, 2001, 112, obs. IDOT ; *JCP E*, 2001, 12, obs. RAYNARD ; *JCP G*, 2001, I, 328, obs. BERNARDEAU : le principe d'indemnisation de l'agent commercial est nécessaire à la sauvegarde de l'organisation politique, sociale ou économique de l'Union européenne, de sorte qu'il doit être considéré comme une loi de police.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

s'ils entretenaient déjà des relations d'affaires avec le mandant pour des marchandises comparables, mais de marque différente¹⁶. Son montant doit être équitable et tenir compte de la valeur ajoutée apportée par l'intermédiaire dans le cadre de son activité (apport de nouveaux clients et développement des opérations avec les clients existants) et qui équivaut pour lui à une perte de clientèle. Il ne peut aller au-delà de celui de la rémunération annuelle calculée à partir de la moyenne annuelle des rémunérations touchées par l'agent au cours des cinq dernières années, et si la durée d'exécution du contrat a été inférieure, à la moyenne de la période. À la méthode analytique de calcul de l'indemnité proposée par la directive peut être substituée une méthode prenant plus en considération l'équité à condition que l'indemnité soit égale ou supérieure¹⁷. De même, dans l'hypothèse d'un contrat international, la loi d'un État membre qui a correctement transposé la directive, choisie par les parties, peut être écartée par la juridiction saisie, établie dans un autre État membre, en faveur de la loi du for à la double condition que celle-ci soit d'ordre public et que la transposition effectuée par le législateur de cet État membre accorde à l'agent une protection allant au-delà de celle de la directive¹⁸. Le droit à indemnité ne peut pas d'office être limité par les pertes de commissions de l'agent résultant de la cessation de la relation contractuelle même lorsque les avantages conservés par le commettant sont supérieurs¹⁹. **Enfin, contrairement à la solution retenue par la jurisprudence française, la Cour de justice estime que la rupture du contrat d'agence au cours de la période d'essai ne peut priver l'agent de son droit à l'indemnité prévue par l'article 17 de la directive²⁰.** En outre, l'indemnité de rupture ne prive pas l'agent de la faculté de demander des dommages-intérêts (art. 17, paragr. 2, sous c)). Une réglementation nationale peut ainsi accorder à l'agent commercial, lors de la cessation du contrat d'agence, une indemnité de clientèle limitée à une année de rémunération et, si celle-ci ne couvre pas l'intégralité du préjudice réellement subi, prévoir l'octroi de dommages et intérêts complémentaires, à condition qu'il n'entraîne pas une double

¹⁶ CJUE, 7 avril 2016, Marchon Germany GmbH c. Karaszkiwicz, aff. C-315-14, LawLex16730.

¹⁷ CJCE, 23 mars 2006, Honyvem Informazioni Commerciali c. De Zotti, aff. C-465-04, LawLex062093, RJ com., 2006, 345, obs. RAYNOUARD.

¹⁸ CJUE, 17 octobre 2013, United Antwerp Maritime Agencies NV c. Navigation Maritime Bulgare, aff. C-184-12, LawLex131537, JCP G, 2013, n° 1287, obs. NOURISSAT ; D., 2014, 60, obs. D'AVOUT ; Concurrences, 1/2014, 87, obs. FERRÉ ; Contrats Conc. Consom., 2014, n° 4, obs. MATHEY ; RDC, 1/2014, 80, obs. DEUMIER.

¹⁹ CJCE, 26 mars 2009, Semen c. Deutsche Tamoil GmbH, aff. C-348-07, LawLex091136, RTD com., 2009, 609, obs. BOULOC ; Europe, 2009, n° 186, obs. MOSBRUCKER ; RJ com., 2009, 251, obs. KUTSCHER-PUIS ; Contrats Conc. Consom., 2010, n° 40, obs. MATHEY.

²⁰ CJUE, 19 avril 2018, Conseils et mise en relations SARL c. Demeures terre et tradition SARL, aff. C-645-16, LawLex18603, LEDICO juin 2018, 2, obs. MARTIN ; JCP E, 2018, n° 1294 et n° 1418, obs. GRIGNON ; LD mai 2018, 1, obs. BRÉNA ; Europe 2018, n° 225, obs. DRIGUEZ ; RJ com. 2018, 263, obs. LELOUP ; AJ Contrat 2018, 294, obs. NOURISSAT ; Contrats Conc. Consom. 2018, n° 128, obs. MATHEY : selon la Cour de justice, une relation entre un agent commercial et son commettant existe à partir du moment où a été conclu un contrat ayant pour objet soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises, soit de négocier et de conclure ces opérations pour le compte du commettant, indépendamment de la question de savoir si ce contrat est assorti d'une période d'essai. En outre, quel que soit le moment où la rupture se situe, l'agent devrait être dédommagé pour ses prestations passées dont le commettant continue à bénéficier au-delà de la cessation des relations contractuelles ou pour les frais et dépenses qu'il a exposés aux fins de ces prestations.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

indemnisation de l'agent au titre de la perte des commissions²¹. La directive ne subordonne d'ailleurs pas l'octroi de dommages et intérêts à la preuve de l'existence d'une faute imputable au mandant : elle laisse aux Etats membres le soin de déterminer le régime de la responsabilité. En revanche, elle doit s'interpréter comme exigeant que les dommages et intérêts portent sur un préjudice distinct de celui réparé par l'indemnité de clientèle²². Le système de la réparation, lorsqu'il est retenu, doit couvrir le préjudice résultant de la privation des commissions que l'agent aurait pu escompter et/ou de l'impossibilité d'amortir les frais ou dépenses engagés pour l'exécution du contrat sur la recommandation du commettant. Quelle que soit l'option retenue, l'agent perd le droit à indemnisation s'il n'a pas notifié au commettant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits (17, paragr. 5). Aucune indemnisation n'est due lorsque la gravité de la faute commise par l'agent justifie une rupture immédiate ou lorsque le contrat est rompu à l'initiative de l'agent, à moins que la cause en soit imputable au mandant ou à l'âge, l'infirmité ou la maladie (art. 18). La faute commise après la résiliation du contrat ne prive pas l'agent de son indemnité²³.

²¹ CJUE, 3 décembre 2015, Quenon K. Sprl, aff. C-338-14, LawLex151637, JDE 2016, 59, obs. BOGAERT et BONTINCK ; LD mars 2016, 3, obs. DUMONT-LEFRAND.

²² CJUE, 3 décembre 2015, préc.

²³ CJUE, 28 octobre 2010, Volvo Car Germany GmbH, aff. C-203-09, LawLex101196, Europe, 2010, n° 423, obs. RIGAUX ; Contrats Conc. Consom., 2011, n° 65, obs. MATHEY ; RJ com., 2010, 52, obs. LELOUP ; RDC, 2011, 955, obs. TENENBAUM.



CHAPITRE 2

DROIT COMMUN DE L'AGENCE COMMERCIALE

Section 1 Qualification du contrat

III. Exclusions

17. Activités soumises à un autre statut légal.

L'article L. 134-1, alinéa 2, du Code de commerce exclut du statut d'agent commercial 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".

Sont notamment visés, les agents de voyages, dont le statut est défini par les articles L. 211-1 et suivants du Code du tourisme²⁴, les intermédiaires en publicité, soumis à l'article 26, alinéa 2, de la loi 93-122 du 29 janvier 1993 et les agents immobiliers, dont le statut est régi par la loi Hoguet 70-9 du 2 janvier 1970²⁵. L'article 1er de ce texte définit les agents immobiliers comme des "personnes physiques ou morales qui, de manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives : 1° à l'achat, la vente, (...), d'immeubles bâtis ou non bâtis". La qualité d'agent immobilier ne peut donc être reconnue qu'aux mandataires chargés d'effectuer des opérations immobilières pour le compte d'autrui²⁶.

Les négociateurs immobiliers qui assistent parfois les agents immobiliers peuvent, en revanche, être qualifiés d'agents commerciaux en vertu de l'article 97 de la loi 2006-872 du 13 juillet 2006²⁷, à condition

²⁴ Paris, 30 septembre 1999, LawLex025240, RJDA, 2000, n° 531.

²⁵ modifiée par l'ordonnance 2004-634 du 1er juillet 2004 relative à l'entremise et à la gestion des immeubles et fonds de commerce et la loi 2006-872 du 13 juillet 2006 portant engagement national pour le logement (ENL), ainsi que par la loi 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové et 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite loi Macron.

²⁶ Orléans, 30 juin 2005, LawLex08174 : l'intermédiaire chargé de rechercher, au nom et pour le compte d'une agence immobilière, des acquéreurs et vendeurs en immobilier et fonds de commerce, ne peut prétendre au statut d'agent commercial, mais relève des dispositions spécifiques de la loi Hoguet ; Bordeaux, 4 avril 2005, LawLex08841 : le mandat de démarcher et négocier des biens immobiliers dans le cadre de la législation en vigueur ne relève pas du statut des agents commerciaux, mais de la loi Hoguet du 2 juillet 1970 ; Cass. 1re civ., 28 avril 2011, LawLex11858 ; Cass. com., 18 octobre 2011, LawLex111670.

²⁷ L. 2006-872 du 13 juillet 2006, JO du 16 juillet 2006, art. 97 : "1° Toute personne habilitée par un titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de [l'agent immobilier] justifie de sa qualité et de l'étendue de ses pouvoirs dans les



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

qu'ils exercent leur activité en toute indépendance²⁸. Le contrat qualifié d'agence commerciale par les parties, conclu avant l'entrée en vigueur de la loi du 13 juillet 2006, entre un agent immobilier et une personne investie du mandat de démarcher et de négocier des biens immobiliers, ne peut conférer à cette dernière le statut d'agent commercial²⁹. Toutefois, le juge doit, avant d'écarter le statut d'agent commercial, vérifier concrètement si la personne prête son concours de manière habituelle à la conclusion de contrats préliminaires à la vente et à l'achat d'immeubles, de fonds de commerce et de biens immobiliers³⁰. L'activité du mandataire chargé d'acheter et vendre des immeubles ou des fonds de commerce, et éventuellement d'assister à l'authentification de ces opérations devant notaire, dont la rémunération est fixée comme en matière d'opérations de marchands de biens, relève des dispositions de la loi du 2 janvier 1970 relative aux agents immobiliers³¹. Les négociateurs immobiliers ne peuvent, en effet, bénéficier du statut des agents commerciaux que s'ils ne reçoivent ni ne détiennent aucune somme d'argent et ne rédigent pas d'actes sous seing privé³². Par ailleurs, un agent commercial ne peut exercer en cette qualité des activités régies par la loi du 2 janvier 1970 pour le compte de mandants qui ne seraient pas titulaires de la carte professionnelle exigée par celle-ci : un mandataire se livrant à une activité de recherche et négoce d'immeubles pour le compte d'une société qui n'est pas un agent immobilier ne peut revendiquer le statut d'agent commercial³³.

Les agents d'assurances, dont le statut est défini par l'annexe V du Code des assurances, sont également exclus de la qualification d'agent commercial³⁴. Les sous-agents d'assurances, "personnes physiques non salariées autres que les agents d'assurances" qui sont titulaires d'un mandat permanent de représentation

conditions fixées par décret en Conseil d'État. Les dispositions du titre II de la présente loi lui sont applicables. 2° Les dispositions du chapitre IV du titre III du livre Ier du Code de commerce sont applicables aux personnes visées au premier alinéa lorsqu'elles ne sont pas salariées. Toutefois, ces personnes ne peuvent recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs ou en disposer à l'occasion des activités visées à l'article 1er de la présente loi. Elles ne peuvent donner des consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de mandats conclus au profit du titulaire de la carte professionnelle visée à l'article 3. 3° Celles d'entre elles qui exercent déjà leur activité à titre non salarié à la date d'entrée en vigueur de la loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 portant engagement national pour le logement doivent s'immatriculer en qualité d'agents commerciaux dans les neuf mois à compter de cette date".

²⁸ Pau, 14 décembre 2009, LawLex10213.

²⁹ Cass. com., 10 avril 2008, LawLex08530 ; Cass. 3e civ., 17 février 2011, n° 10-13.980, Contrats Conc. Consum., mai 2011, 109, 11, obs. LEVENEUR. - Comp. Cass. com., 10 février 2009, LawLex09499 : un agent immobilier peut revendiquer le bénéfice de l'indemnité de rupture prévue par l'article L. 134-12 du Code de commerce, même si celle-ci ne concerne que les agents commerciaux, dès lors que les parties se sont conventionnellement soumises à un tel régime.

³⁰ Cass. 1re civ., 31 janvier 2008, LawLex08160 ; 17 février 2011, LawLex11308.

³¹ Cass. com., 7 juillet 2004, LawLex041743.

³² Versailles, 5 novembre 2009, LawLex10200.

³³ Cass. 1re civ., 28 avril 2011, LawLex11858, JCP E, 2011, 1386 ; RTD com., 2011, 631, obs. BOULOC ; RJDA, 2011, n° 901

³⁴ Douai, 22 février 2018, LawLex18364.



pour solliciter ou recueillir la souscription d'un contrat d'assurance ou de capitalisation, sont en revanche des agents commerciaux³⁵.

Un intermédiaire en opérations de banque ne peut pas davantage bénéficier du statut protecteur des agents commerciaux³⁶.

En revanche, l'article 20 de la loi du 29 janvier 1993, qui impose la formalité du mandat en cas d'achat d'espaces publicitaires, ne constitue pas une disposition législative particulière excluant le statut d'agent commercial au sens de l'article L. 134-1 du Code de commerce lorsque l'entreprise qui le réclame n'achète pas mais vend de tels espaces³⁷.

IV. Accès au statut d'agent commercial

B. Immatriculation

25. Radiation du registre des agents commerciaux.

L'agent commercial doit demander, dans un délai de deux mois, sa radiation du registre spécial lorsqu'il cesse son activité ou ne remplit plus les conditions pour bénéficier du statut légal³⁸. À défaut, le juge commis à la surveillance du registre du commerce rend, d'office, à la demande du procureur de la République, ou de tout intéressé, une ordonnance qui enjoint à l'agent en cause de demander sa radiation³⁹. Cette ordonnance lui est ensuite notifiée, par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception⁴⁰. La forme, le délai et les modalités du recours doivent être précisés. Cette ordonnance est exécutée dans un délai de quinze jours à compter du jour où elle est devenue définitive, le greffier procédant d'office à la radiation. **Si l'inscription au registre spécial des agents commerciaux ne constitue pas un élément de qualification du contrat d'agence, la radiation de ce registre demandée par celui qui se prétend ultérieurement agent peut démontrer sa volonté de ne plus bénéficier de ce statut⁴¹.**

³⁵ Caen, 20 juin 2002, LawLex024259 : l'activité d'agent producteur indépendant, autrement dit de sous-agent (visée au 4° de l'article R. 511-2 du Code des assurances), n'étant pas régie en pratique par des dispositions particulières, contrairement aux activités de courtier d'assurances, d'intermédiaire salarié et d'agent général d'assurance citées par ce même texte, le statut protecteur d'ordre public de l'agent commercial doit s'y appliquer. - Comp. Cass. com., 18 février 2004, LawLex04506, sur le régime applicable aux intermédiaires en opérations de banque.

³⁶ Cass. com., 18 février 2004, LawLex04506, Contrats Conc. Consom., 2004, n° 72, obs. LEVENEUR ; Cah. dr. entr., 2004, n° 3, 31, obs. GRIGNON ; D., 2004, AJ, 633 ; RJDA, 2004, n° 1209, approuvant Agen, 11 mars 2002, LawLex024427.

³⁷ Paris, 14 juin 2018, LawLex18975.

³⁸ C. com., art. R. 134-8 : "Tout agent commercial qui cesse d'exercer son activité demande, dans un délai de deux mois, la radiation de son immatriculation en indiquant la date de cette cessation. La même obligation incombe à l'agent commercial qui ne remplit plus les conditions fixées par le présent chapitre."

³⁹ C. com., art. R. 134-9, 1°.

⁴⁰ C. com., art. R. 134-9, 2° : "L'ordonnance du juge est notifiée à l'intéressé dans les conditions prévues à l'article R. 123-140. Les voies de recours sont exercées conformément aux dispositions des articles R. 123-141 et R. 123-142."

⁴¹ Orléans, 17 mai 2018, LawLex18794.



Le décès de l'agent commercial entraîne également sa radiation, laquelle doit être demandée par ses héritiers⁴². À défaut, le greffier procède à une radiation d'office, un an après la date du décès⁴³.

Enfin, toute juridiction de l'ordre judiciaire peut ordonner la radiation d'office lorsque sa décision frappe l'agent commercial d'une incapacité ou d'une interdiction qui l'empêche de poursuivre son activité⁴⁴.

Section 3 Exécution du contrat

I. Obligations de l'agent

31. Obligation de moyens.

L'article L. 134-4, alinéa 3, du Code de commerce dispose que "l'agent commercial doit exécuter le mandat en bon professionnel". Il doit donc utiliser tous les moyens dont il dispose pour prospecter la clientèle, trouver de nouveaux clients, obtenir des commandes, éventuellement conclure des contrats⁴⁵. Il n'est cependant tenu qu'à une obligation de moyens⁴⁶.

Même si, mandataire professionnel, l'agent commercial dispose d'une totale liberté pour organiser ses activités de prospection et de négociation, il doit respecter les instructions du mandant, s'agissant notamment du contenu du contrat proposé aux tiers. L'agent commercial doit tenir compte, lors des négociations, des conditions de vente fixées par le mandant et ne saurait modifier les prix qui lui ont été indiqués. Le contrat peut toutefois lui laisser une certaine marge de liberté en stipulant une clause de survente pour l'autoriser à négocier à un prix supérieur à celui fixé par le mandant, sous réserve de lui reverser une partie du supplément de prix obtenu.

Outre les obligations inhérentes à sa qualité de mandataire, telles que les obligations de loyauté, de non-concurrence et d'information, l'agent commercial est également soumis à des obligations contractuelles comme la clause de non-concurrence, la convention de du croire ou encore les clauses de quotas ou de

⁴² C. com., art. R. 134-10, 1° : "En cas de décès d'un agent commercial, l'obligation de demander la radiation incombe à ses héritiers ou ayants cause à titre universel ; lorsque le greffier a reçu la preuve du décès d'une personne immatriculée, et faute par les héritiers ou ayants cause à titre universel de se conformer aux dispositions de l'alinéa précédent, il procède d'office à la radiation de cette personne un an après la date du décès."

⁴³ C. com., art. R. 134-10, 2° : "Lorsque le greffier a reçu la preuve du décès d'une personne immatriculée, et faute par les héritiers ou ayants cause à titre universel de se conformer aux dispositions de l'alinéa précédent, il procède d'office à la radiation de cette personne un an après la date du décès."

⁴⁴ C. com., art. R. 134-11, 1°.

⁴⁵ Cass. com., 13 novembre 1990, LawLex025808.

⁴⁶ Douai, 2 septembre 1999, LawLex024193.



consignation de marchandises⁴⁷. A cet égard, un agent commercial ne peut se voir reprocher une insuffisante prospection de la zone qui lui a été attribuée du seul fait que l'essentiel de son chiffre d'affaires provient d'un département déterminé lorsque celui-ci connaît un très fort développement économique et qu'il démontre avoir obtenu des commandes dans quinze des dix-sept départements concernés⁴⁸.

33. Obligation légale de non-concurrence.

L'article L. 134-3 du Code de commerce interdit à l'agent de représenter une entreprise concurrente sans l'accord de son mandant⁴⁹. La portée de la clause de non-concurrence en cours de contrat ne doit pas nécessairement être limitée à la zone d'exclusivité confiée à l'agent commercial⁵⁰. Le fait pour un agent commercial de représenter une entreprise concurrente de celle de son mandant sans l'accord de ce dernier constitue une faute grave justifiant la révocation de son mandat⁵¹ sans indemnité⁵². La même sanction s'applique lorsque les produits concurrents commercialisés ont été fabriqués par l'agent lui-même et non par un tiers⁵³. En revanche, la recherche par un agent commercial d'activités de substitution et la prise de contacts multiples en vue de développer une activité ayant vocation à terme à entrer en concurrence au moins partiellement et indirectement avec son mandant, ne constitue pas une faute grave, mais justifie néanmoins la réduction du montant de son indemnité de rupture⁵⁴.

Un agent commercial peut cependant, sans commettre de faute, exercer une activité de représentation pour une société qui n'est pas concurrente de son mandant⁵⁵. La simple représentation d'une autre

⁴⁷ La clause de quotas oblige l'agent à atteindre un résultat fixé par les parties ; la clause de consignation des marchandises contraint l'agent à stocker pour le compte de son mandant les marchandises : la consignation de marchandises fait souvent l'objet d'une annexe au contrat d'agence.

⁴⁸ Lyon, 1er février 2018, LawLex18281, AJ Contrat 2018, 184, obs. LECOURT.

⁴⁹ C. com. art. L. 134-3 : "L'agent commercial peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans accord de ce dernier."

⁵⁰ Cass. com., 8 octobre 2013, LawLex131403, Contrats Conc. Consom., 2014, n° 10, obs. MATHEY ; RJDA, 2014, n° 103.

⁵¹ Cass. com., 11 décembre 2001, LawLex024864, approuvant Colmar, 1er septembre 1998, LawLex024701 ; T. com. Pau, 23 juin 1999, LawLex025227 : l'agent commercial qui ne réalise pas les objectifs assignés, et représente une autre marque sans autorisation du mandant, commet une faute grave justifiant la résiliation sans indemnité du contrat ; Paris, 9 octobre 2001, LawLex024888 : la résiliation par le mandant d'un contrat d'agent commercial, pour faute grave, est justifiée lorsque le mandataire conclut un contrat comportant des obligations similaires avec un concurrent.

⁵² T. com. Pau, 23 juin 1999, LawLex025227 : l'agent commercial qui ne réalise pas les objectifs assignés, manque à son obligation de renseignement et représente une autre marque sans autorisation du mandant commet une faute grave justifiant la résiliation sans indemnité du contrat ; Cass. com., 15 février 2000, LawLex025278 : la représentation d'une marque concurrente sans l'accord exprès du mandant caractérise une faute grave de l'agent commercial exclusive du droit à indemnité ; Cass. com., 4 juillet 2000, LawLex025316 : les mauvais résultats d'un agent commercial, qui trouvent leur explication dans l'exercice d'une activité concurrente, constituent une faute grave excluant le bénéfice de l'indemnité de rupture.

⁵³ Poitiers, 24 avril 2018, LawLex18637.

⁵⁴ Aix-en-Provence, 20 décembre 2002, LawLex033624.

⁵⁵ Cass. com., 4 janvier 2000, LawLex025265, approuvant Lyon, 18 octobre 1996, LawLex025605.



marque n'est pas exclusive du droit à l'indemnité de rupture dès lors que le mandant en était informé⁵⁶. La pluralité de représentations est en pratique très fréquente lorsque les produits ne sont pas concurrents. Elle permet, par un effet de synergie, de développer le chiffre d'affaires, tant dans l'intérêt de l'agent que dans celui de ses différents mandants. La jurisprudence interprète la notion de produits concurrents de manière restrictive. Elle recherche, dans chaque espèce, si les produits, certes similaires, présentent des caractéristiques propres ou si leur utilisation peut être spécifique⁵⁷. **Le classement des produits litigieux dans la même catégorie que ceux du mandant par des revues grand public peut constituer un indice de leur substituabilité et par conséquent de la violation de l'obligation légale de non-concurrence**⁵⁸. L'agent commercial dont le contrat stipule que l'indemnité de rupture n'est pas due en cas de faute grave caractérisée par des actes de concurrence déloyale, ne viole pas son obligation de non-concurrence en représentant des produits compétitifs mais non substituables à ceux de son mandant⁵⁹. Il a été jugé que l'obligation de non-concurrence de l'agent commercial pourrait concerner non seulement les produits commercialisés directement par le représenté, mais aussi ceux qu'il commercialise sous une autre enseigne ou par une filiale, dès lors que ces produits sont identiques à ceux dont la distribution est confiée à l'agent⁶⁰.

L'obligation de non-concurrence peut être écartée. Il suffit pour cela que le mandant y renonce. Il peut en effet être utile, dans certains secteurs d'activités, de favoriser une concurrence active entre les produits en autorisant l'agent commercial à représenter plusieurs mandants. Il appartiendra alors aux parties de le stipuler dans une clause du contrat d'agence.

35. Clause de non-concurrence.

L'agent commercial peut se voir imposer une clause de non-concurrence pour la période postérieure à la cessation de son contrat, dont le régime est fixé par l'article L. 134-14 du Code de commerce. La clause de non-concurrence doit être stipulée par écrit et limitée dans l'espace (secteur géographique ou groupe de clients)⁶¹, dans le temps (deux ans maximum) et quant au secteur d'activité (produits ou services

⁵⁶ Cass. com., 25 juin 2002, LawLex024206 : le fait que l'agent commercial d'une société commercialisant des cuisines traditionnelles représente un concurrent spécialisé dans les cuisines de grande distribution n'est pas constitutif d'une faute le privant d'indemnités de rupture et de préavis, dès lors que sa mandante en était informée ; Paris, 25 juin 1999, LawLex024221 : un mandant ne peut reprocher à son agent commercial de représenter un concurrent, dès lors qu'il a été informé par l'agent de la situation à la signature du contrat, il a lui-même supprimé la clause de non-concurrence initialement prévue.

⁵⁷ V. not. Lyon, 8 mars 2018, LawLex18419, distinguant piscines haut de gamme à parois en acier et piscines gonflables autoportantes ou tubulaires.

⁵⁸ Bordeaux, 21 mars 2018, LawLex18495.

⁵⁹ Paris, 8 mars 2001, LawLex020659 ; Grenoble, 8 janvier 1997, LawLex025623 ; Cass. com., 10 novembre 2015, LawLex151458.

⁶⁰ Nancy, 26 novembre 1997, LawLex025070.

⁶¹ La clause qui s'étend à un rayon de 50 km autour de chaque agence du mandant est disproportionnée : Cass. com., 17 janvier 2012, LawLex12139.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

couverts par le mandat)⁶². Elle doit être annulée lorsqu'elle n'établit aucune corrélation entre la clientèle contractuelle de l'agent et celle qui lui est désormais interdite et excède le champ des activités du mandant⁶³. De même, la clause qui empêche l'agent d'exercer, pendant deux ans, son activité sur un territoire non défini et sans que soient visés les clients concernés par l'interdiction de concurrence, est nulle⁶⁴. Par ailleurs, la clause dont la portée géographique n'a pas été réactualisée en dépit des changements successifs de sa zone d'intervention⁶⁵ ou qui a vocation à s'étendre à tout le territoire au fur et à mesure de l'exécution du contrat, à la seule discrétion du mandant⁶⁶, est inopposable à l'agent. Selon la Cour de cassation, la validité de la clause de non-concurrence n'est pas soumise à la stipulation d'une contrepartie pécuniaire en faveur de l'agent commercial dès lors qu'elle est conforme aux prescriptions légales⁶⁷. L'agent ne peut donc pas invoquer la nullité de la clause en cas d'absence de contrepartie financière⁶⁸. Certains juges du fond considèrent toutefois qu'une clause de non-concurrence, même limitée dans le temps et dans l'espace, est nulle lorsqu'elle ne prévoit pas de contrepartie pécuniaire au bénéfice de l'agent⁶⁹ ou qu'en cas de rupture et en présence d'une clause de non-concurrence de deux ans, l'agent doit être indemnisé à hauteur de deux années de commissions⁷⁰. Lorsqu'elle est expressément prévue au contrat, la violation par l'agent commercial de son obligation de loyauté en représentant une marque concurrente ne lui fait pas perdre le bénéfice de la contrepartie pécuniaire⁷¹.

L'agent commercial qui, en dépit de la clause de non-concurrence, accepte la représentation d'entreprises concurrentes de celle de son mandant, commet une faute grave justifiant la rupture sans indemnité de son contrat⁷². La faute est en revanche exclue lorsqu'il crée une société de pose de produits concurrents

⁶² Pour des exemples de violation de clause post-contractuelle, V. Versailles, 28 octobre 1999, LawLex020893, D., 2000, Somm. 319, obs. IZORCHE ; LPA, 26 mars 2001, 12, obs. GARCIA : l'agent commercial qui, violant son obligation contractuelle de non-concurrence, démarche la même clientèle que celle qu'il prospectait pour le compte de son mandant, en laissant supposer qu'il travaille toujours pour lui, engage sa responsabilité ; Rennes, 1er septembre 2009, LawLex10199.

⁶³ Cass. com., 15 mai 2012, LawLex12739, Concurrences, 3/2012, 121 ; RJDA, 2012, n° 847. - Comp. Lyon, 5 février 2015, LawLex15196, qui retient qu'une clause de non-concurrence peut interdire non seulement l'activité de représentation elle-même mais aussi l'exercice de toute activité concurrente à celle du mandant.

⁶⁴ Cass. com., 23 septembre 2014, LawLex14987, D. 2014, 2489, obs. SERRA ; RJDA 2014, n° 894 ; Paris, 14 juin 2018, LawLex18934.

⁶⁵ Paris, 16 octobre 2014, LawLex141103.

⁶⁶ Rennes, 9 décembre 2014, LawLex141508.

⁶⁷ Cass. com., 4 décembre 2007, LawLex071970, BRDA, 3/08, n° 21714 ; 17 janvier 2012, LawLex12139, Gaz. Pal., 27 juin 2012, 17, obs. PIGNARRE ; 10 février 2015, LawLex15185, Concurrences 2/2015, 109, obs. ÉRÉSÉO.

⁶⁸ V. Rennes, 13 mai 2003, LawLex034333 ; Reims, 9 septembre 2005, LawLex061132 ; Caen, 3 novembre 2005, LawLex061248 : l'agent commercial, qui n'a pas la qualité de salarié, ne peut invoquer la nullité de la clause de non-concurrence prévue dans son contrat pour absence de contrepartie pécuniaire, alors que l'article L. 134-14 du Code de commerce ne pose pas cette condition ; Aix-en-Provence, 19 juin 2006, LawLex062464 ; Orléans, 22 novembre 2012, LawLex122391 ; Riom, 16 janvier 2013, LawLex13156. Adde : BAHUREL, Clause de non-concurrence : refus d'une contrepartie financière réclamée au nom de la cause, D., 2013, 2622.

⁶⁹ Poitiers, 27 août 2013, LawLex131272 ; Nancy, 7 janvier 2014, LawLex14328 ; Concurrences, 1/2014, 110, obs. FERRÉ.

⁷⁰ Lyon, 8 octobre 2015, LawLex151324.

⁷¹ Paris, 7 février 2007, LawLex07447.

⁷² Paris, 10 janvier 2001, LawLex021108 ; Rennes, 13 mai 2003, LawLex034344.



de ceux qu'il distribue pour le compte de son mandant, alors que la clause de non-concurrence ne vise que la distribution de produits concurrents⁷³.

Enfin, même nulle pour absence de limitation territoriale, une clause de non-concurrence postcontractuelle ne cause pas de préjudice à l'agent lorsqu'il est établi qu'au cours de sa période d'application, il n'a pas cherché de nouvelle représentation⁷⁴.

II. Obligations du mandant

A. Obligation de loyauté et d'information

37. Démarchage et ventes directes.

L'article L. 134-4 du Code de commerce dispose que "les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information". Le mandant qui fait obstruction aux activités de son agent, commet une faute justifiant le versement de dommages-intérêts à son mandataire⁷⁵. Le mandant doit ainsi s'abstenir de démarcher la clientèle potentielle de son agent⁷⁶, sans avoir au préalable obtenu une autorisation expresse de ce dernier⁷⁷. De même, il manque à son obligation de loyauté en procédant à des ventes directes auprès des clients de son agent commercial, à des tarifs plus intéressants pour ces derniers⁷⁸.

En revanche, le mandant ne commet aucune faute en acceptant de satisfaire des commandes passées par des tiers en dehors de la zone de représentation exclusive concédée à l'agent commercial⁷⁹, ou en prenant contact avec des magasins en vue de leur proposer des ventes directes, dès lors qu'aucune affaire n'a finalement été conclue⁸⁰. De même, le fait que l'agent dispose d'un territoire défini, se voie assigner des objectifs chiffrés et perçoive une commission sur toute vente effectuée sur ce territoire ne signifie pas qu'il dispose d'une exclusivité, qui rendrait fautives les ventes effectuées par le mandant sur cette zone⁸¹. Ce dernier peut aussi intervenir dans les affaires de l'agent lorsque ces interventions n'ont pas d'autre

⁷³ Paris, 21 septembre 2006, LawLex0602458.

⁷⁴ Orléans, 22 mars 2018, LawLex18492, LD avril 2018, 6, obs. LOUVET.

⁷⁵ Cass. com., 13 octobre 1998, LawLex024908.

⁷⁶ Rennes, 1er décembre 1993, LawLex025356 : l'embauche d'un animateur prescripteur pour le secteur géographique attribué à son agent commercial constitue un manquement du mandant à son obligation de loyauté ; Paris, 17 janvier 1995, LawLex025434, D., 1995, Somm. 260, obs. SERRA ; Nîmes, 18 janvier 1996, LawLex025527 : un mandant manque à son obligation de loyauté en procédant à des ventes directes auprès des clients de son agent commercial, à des tarifs plus intéressants pour ces derniers.

⁷⁷ Paris, 17 janvier 1995, LawLex025434, D., 1995, Somm. 260, obs. SERRA : l'obligation de loyauté qui pèse sur le mandant l'empêche, sans l'accord exprès de l'agent, de démarcher la clientèle potentielle de ce dernier ; Paris, 11 octobre 2012, LawLex122185.

⁷⁸ Nîmes, 18 juin 1996, LawLex025527.

⁷⁹ Paris, 5 juillet 1996, LawLex025591, Agen, 9 septembre 2013, LawLex141690, Concurrences, 1/2014, 85, obs. FERRÉ.

⁸⁰ Paris, 7 janvier 2009, LawLex091624.

⁸¹ Pau, 23 août 2018, LawLex181210.



objet que de pallier la carence de ce dernier et d'éviter la perte de la clientèle⁸². Enfin, le mandant qui commercialise ses produits sur Internet ne manque pas à son obligation de loyauté, même si les prix proposés en ligne sont inférieurs à ceux proposés à l'agent, dès lors que le chiffre d'affaires de ce dernier s'est maintenu⁸³.

Dans une décision isolée, la Cour de cassation a déduit de l'obligation de loyauté du mandant l'obligation de prendre les mesures permettant à son cocontractant de pratiquer des prix concurrentiels⁸⁴. Tel n'est pas l'avis de la Cour d'appel de Paris, qui, au contraire, a jugé que le mandant ne manque pas à son obligation de loyauté du seul fait qu'il pratique des prix que l'agent n'estime pas concurrentiels, dès lors que dans ses rapports avec son mandataire, le mandant reste libre de sa politique commerciale⁸⁵.

E. Paiement de la commission

45. Montant de la commission.

Les parties peuvent définir librement l'assiette et le taux de la commission due à l'agent. Toutefois, l'absence de stipulations contractuelles précisant ses modalités de calcul ne prive pas l'agent de son droit à commission⁸⁶. Le taux varie selon les secteurs d'activités et les frais supportés par l'agent. Ceux-ci font le plus souvent l'objet d'une évaluation forfaitaire et sont ensuite remboursés par le mandant. Dans le silence du contrat, la commission est réputée couvrir la rémunération de l'agent et le remboursement des frais qu'il supporte dans l'exercice de sa mission.

Le taux de la commission peut être aménagé pour tenir compte de la nature de l'opération réalisée. Ainsi, en présence d'une clause d'exclusivité, une rémunération plus importante peut être accordée à l'agent lorsqu'il a personnellement traité une affaire. Une majoration de la commission peut également être accordée à l'agent en cas de clauses de du croire et de consignation des marchandises, ou de clause de survente, qui l'autorise à vendre au-dessus des prix fixés par le mandant.

⁸² Paris, 5 septembre 2013, LawLex131267.

⁸³ Agen, 9 septembre 2013, LawLex141690, Concurrences, 1/2014, 85, obs. FERRÉ.

⁸⁴ Cass. com., 24 novembre 1998, LawLex025154 : la portée de cette décision est cependant limitée. Tout d'abord, elle a été rendue dans le cadre d'une relation contractuelle de nature particulière : le mandat. Ensuite, la Cour de cassation semble avoir voulu cantonner sa décision aux circonstances de l'espèce dans la mesure où elle n'a pas procédé à la publication de cet arrêt au Bulletin civil. Enfin, on peut légitimement s'interroger sur le bien-fondé de la solution. Le mandant ne disposait d'aucun moyen de s'opposer aux importations parallèles sur le territoire de son agent. En outre, le niveau des prix est nécessairement différent selon les marchés. Suivre le raisonnement adopté en l'espèce exigerait une uniformité du niveau des prix au niveau mondial, ce qui est rigoureusement impossible. - V. cep., dans le même sens, Toulouse, 28 février 2018, LawLex18370, LD avril 2018, 5, obs. BRÉNA ; Concurrences 2018/2, 89, obs. FERRÉ.

⁸⁵ Paris, 9 février 2005, LawLex055669.

⁸⁶ Nîmes, 20 mars 2003, LawLex034463.



Une révision du taux de la commission peut être organisée par le contrat, notamment lorsque le montant de la commission a été fixé à partir de la nature et de l'étendue des activités de l'agent commercial. La modification des conditions dans lesquelles l'agent exerce ses activités, s'agissant par exemple de la consignation des marchandises ou de leur livraison, entraîne donc une révision du taux de commission.

Dans le silence du contrat, la révision unilatérale est impossible. Le contrat d'agence doit donc être résilié aux torts exclusifs du mandant qui adopte une politique tarifaire provoquant une baisse de 20 % de la commission de l'agent⁸⁷. La modification du taux de commission ne peut résulter que d'un accord exprès des parties : le fait pour un agent commercial d'accepter des commissions réduites ne vaut pas acceptation du principe de minoration de sa rémunération⁸⁸. Le contrat d'agence présentant, à l'égard de l'agent, une nature civile, aucune preuve, autre qu'un écrit, ne peut être retenue contre et outre cet acte⁸⁹. Le mandant ne peut pas non plus appliquer d'office le taux de commissionnement réduit relatif aux marchés complexes, sans apporter la preuve que ses conditions d'application sont réunies⁹⁰. **En revanche, l'agent commercial qui facture au taux réduit que lui a demandé d'appliquer le mandant en raison de ses difficultés économiques est réputé avoir accepté ce taux, même si celui-ci n'a été évoqué que dans un courriel**⁹¹.

Section 4 Fin du contrat

I. Résiliation

C. Faute grave de l'agent

50. Principe.

Les hypothèses de rupture du contrat d'agence commerciale sans indemnité sont limitativement énumérées par la loi. La faute grave de l'agent commercial le prive ainsi de la réparation prévue à l'article L. 134-12 (C. com., art. L. 134-13, al. 1). La rupture ne peut lui être imputée pour une faute mineure⁹². La faute grave se définit comme un manquement caractérisé à une obligation du contrat qui en rend la

⁸⁷ Cass. com., 11 juin 2002, LawLex024198 ; Grenoble, 10 septembre 1998, LawLex024202.

⁸⁸ Toulouse, 19 mai 1998, LawLex024765. - Contra, Paris, 29 septembre 1993, LawLex026020 : le silence conservé par l'agent commercial après la réception d'un avenant modifiant les modalités de sa rémunération suffit à démontrer qu'il a accepté la modification du contrat initial.

⁸⁹ Cass. com., 24 octobre 1995, LawLex025503.

⁹⁰ Paris, 20 mai 2009, LawLex101256.

⁹¹ Paris, 7 juin 2018, LawLex18884.

⁹² Versailles, 23 mars 2000, LawLex025293 : un agent commercial doit être indemnisé lorsque la résiliation de son contrat est fondée sur des manquements contractuels mineurs ne présentant pas le caractère de fautes graves.



continuation impossible⁹³. Elle peut résulter d'un ensemble de fautes de l'agent commercial ayant consisté à méconnaître ses engagements contractuels malgré les rappels de son mandant⁹⁴. La Cour de cassation se montre très exigeante quant à la caractérisation de la faute grave privative d'indemnité. Ainsi, la simple constatation d'un cumul de manquements aux obligations de l'agent tels que le non-respect de la périodicité de certaines visites aux clients, l'absence d'information du mandant sur les modifications concernant les clients, l'absence de réponse à des demandes de renseignements, de reddition de compte de sa mission et le refus de participer aux réunions commerciales ne constituent pas une motivation suffisante pour priver l'agent de son indemnité dès lors que les juges du fond n'ont pas expliqué en quoi ces manquements constituent aussi une faute grave⁹⁵.

Le juge apprécie la gravité du manquement de l'agent compte tenu de son indépendance, puisqu'à la différence du VRP, aucun ordre strict ne peut lui être donné. Toutefois, comme mandataire, l'agent doit respecter les instructions de son mandant relatives à sa politique de prix et à sa politique commerciale⁹⁶, ainsi que les obligations contractuelles⁹⁷ et légales, notamment de loyauté et d'information.

Suivant une formule devenue désormais rituelle, constitue une faute grave au sens de la jurisprudence de la Cour de cassation " celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel "⁹⁸. En conséquence, la tolérance du mandant qui s'accommode de manquements contractuels l'empêche de les invoquer ultérieurement à l'encontre de son agent au titre d'une faute grave privant l'agent de son droit à indemnité⁹⁹.

La difficulté de sortie du contrat a conduit la jurisprudence à admettre progressivement la faculté du fournisseur de prévoir une période d'essai. Les cours d'appel se sont souvent montrées hostiles à la prévision d'une période d'essai sur la base du caractère d'ordre public des articles L. 134-12 et L. 134-13 du Code de commerce qui prévoient le versement d'une indemnité lors de la rupture du contrat

⁹³ Reims, 10 septembre 1997, LawLex025040 ; Cass. com., 15 octobre 2002, LawLex02437, Contrats Conc. Consom., 2003, n° 19, obs. LEVENEUR ; Cah. dr. entr., 2003, n° 3, 24, obs. GRIGNON : seule la faute grave, c'est-à-dire celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel, est privative de l'indemnité compensatrice du préjudice subi en cas de cessation du contrat d'agence commerciale.

⁹⁴ Montpellier, 9 novembre 1995, LawLex025506.

⁹⁵ Cass. com., 21 juin 2011, LawLex111156, JCP E, 2011, 1607 et Contrats Conc. Consom., 2011, n° 187, obs. MATHEY.

⁹⁶ Paris, 24 septembre 1997, LawLex025046, qui décide qu'aucune indemnité n'est due à l'agent commercial qui refuse systématiquement de se plier aux méthodes de vente et se montre ouvertement hostile à l'égard de son cocontractant.

⁹⁷ Colmar, 17 novembre 1992, LawLex025954, retenant que "le refus d'exécuter ses obligations contractuelles constitue une faute de l'agent commercial entraînant la résiliation du contrat sans indemnités de rupture".

⁹⁸ Cass. com., 15 octobre 2002, préc.

⁹⁹ Cass. com., 7 avril 2009, LawLex091611, Contrats Conc. Consom., 2009, n° 193, obs. MATHEY ; 15 septembre 2009, LawLex093092, Contrats Conc. Consom., 2009, 263, obs. MATHEY ; 10 mai 2011, LawLex11943, Concurrences, 3/2011, obs. FERRÉ.



d'agent commercial et définissent les cas dans lesquels celle-ci n'est pas due¹⁰⁰. La Cour de cassation s'y est en revanche montrée favorable¹⁰¹. Elle a ainsi admis des périodes d'essai de 6¹⁰² ou 8¹⁰³ mois en considérant que le statut des agents commerciaux supposait pour son application que la convention soit définitivement conclue et n'interdise pas une période d'essai. Cette jurisprudence apparaissait parfaitement justifiée. Si l'on admet une période d'essai dans le cadre du droit du travail, elle semble a fortiori légitime pour un agent commercial dont il convient de pouvoir vérifier la compétence et la faculté d'intégration à la politique commerciale du mandant avant de s'engager définitivement dans les liens d'un contrat extrêmement rigide. Néanmoins, doutant de la conformité de cette solution avec l'article 17 de la directive 86/653, la Cour de cassation a décidé de saisir la Cour de justice¹⁰⁴. Or, cette dernière a estimé que si la directive n'autorise ni n'exclut la stipulation d'une période d'essai, la rupture prononcée au cours de celle-ci ne saurait priver l'agent commercial de son droit à l'indemnité de rupture¹⁰⁵. En effet, selon le juge européen, le postulat de la Cour de cassation selon lequel, au cours de la période d'essai, le contrat n'est pas encore définitivement conclu, est, selon elle, infondé. La Cour de justice considère qu'une relation entre un agent commercial et son commettant existe à partir du moment où a été conclu un contrat ayant pour objet soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises, soit de négocier et de conclure ces opérations pour le compte du commettant, que le contrat soit ou non assorti d'une période d'essai. En outre, quelle que soit la date de la rupture, l'agent doit être dédommagé pour les prestations passées dont le commettant continue de bénéficier au-delà de la cessation des relations contractuelles ou pour les frais et dépenses qu'il a exposés aux fins de ces prestations. La perte du droit à indemnité consacrée par la jurisprudence française ajouterait une cause de déchéance qui n'est pas visée par l'article 18 de la directive, alors que ce texte, qui prévoit des exceptions au droit à l'indemnité, doit s'interpréter de manière restrictive. Enfin, toute interprétation de la directive contraire à l'objectif de protection de l'agent commercial, comme en l'occurrence, doit être exclue. La seule stipulation d'une période d'essai ne suffira donc plus à écarter le droit à indemnité de l'agent. La jurisprudence et la pratique françaises

¹⁰⁰ Paris, 6 septembre 2012, LawLex122152, Contrats Conc. Consom., 2012, n° 253, obs. MATHEY ; Paris, 30 avril 2003, Juris-Data n° 2003-213161.

¹⁰¹ V. déjà antérieurement au décret de 1958, Cass. soc., 26 novembre 1959, Bull. civ., 1959, IV, n° 1190, RTD com., 1961, 126, obs. HÉMARD.

¹⁰² Cass. com., 17 juillet 2001, LawLex024364, RJDA, 2002, n° 36.

¹⁰³ Cass. com., 23 juin 2015, LawLex15843, Contrats Conc. Consom., 2015, n° 199, obs. MATHEY ; D. 2015, 2212, obs. GAUTHIER ; AJCA 2015, 484, obs. ANCELIN et de BAKKER.

¹⁰⁴ Cass. com., 6 décembre 2016, LawLex162033, LD janvier 2017, 5, obs. BRENA ; LEDICO, février 2017, 6, obs. JOUBERT ; Contrats Conc. Consom. 2017, n° 51, obs. MATHEY ; Concurrences 2/2017, 104, obs. FERRE ; JCP E, 2017, n° 1358, 1, obs. GRIGNON ; RJ com. 2017, 336, obs. LELOUP.

¹⁰⁵ CJUE, 19 avril 2018, LawLex18603.



devront rapidement s'aligner sur la position de la Cour de justice. Une telle solution, par sa rigidité, contribue à rendre le contrat d'agent commercial plus risqué et moins attractif pour les fournisseurs.

52. Obligation d'information.

L'agent commercial, tenu d'une véritable obligation de reddition de compte, doit, aux termes de l'article L. 134-4, alinéa 2, du Code de commerce, informer son mandant sur son activité, l'état du marché et la concurrence. Le non-respect de cette obligation peut constituer une faute grave privative d'indemnité¹⁰⁶. Il en est ainsi, lorsque l'agent a laissé son mandant dans l'ignorance quant aux conditions d'emploi exactes de sous-agents¹⁰⁷, lorsqu'il ne lui a pas fourni de justificatifs de son activité¹⁰⁸, a cessé de l'informer sur l'état du marché¹⁰⁹ ou refusé de lui transmettre le justificatif du paiement de ses cotisations à l'URSSAF¹¹⁰. De même, l'agent commercial dont l'attention a été attirée sur des problèmes de qualité des produits livrés par ses fournisseurs et qui refuse d'en rendre compte à son mandant, commet une faute grave, même si ces demandes sont nouvelles eu égard aux modalités d'exécution passées du contrat¹¹¹. L'obligation de rendre compte s'impose a fortiori lorsqu'elle est contractuellement prévue, dans un contexte de forte chute des ventes, le mandant lui ayant adressé plusieurs relances¹¹².

La faute de l'agent commercial doit présenter un caractère de gravité suffisant pour être privative du droit à indemnité¹¹³. Il ne doit pas s'agir d'une faute simple¹¹⁴. Il ne peut ainsi être reproché à l'agent d'avoir engagé des pourparlers de cession de son contrat sans en informer son mandant¹¹⁵, de ne pas avoir informé le mandant de la composition des équipes des sociétés commerciales concurrentes¹¹⁶, de

¹⁰⁶ Bordeaux, 4 mai 1999, LawLex024195 : la rupture du contrat est imputable à l'agent qui, au mépris de son obligation d'information, n'a pas fourni de justificatifs de son activité à son mandant ; T. com. Pau, 23 juin 1999, LawLex025227 : l'agent commercial, qui ne réalise pas les objectifs assignés, manque à son obligation de renseignement et représente une autre marque sans autorisation du mandant commet une faute grave justifiant la résiliation sans indemnité du contrat.

¹⁰⁷ Cass. com., 3 février 1998, LawLex025099 : l'agent commercial commet une faute privative de l'indemnité compensatrice, lorsqu'il a négligé de visiter la clientèle et laissé son mandant dans l'ignorance quant aux conditions d'emploi exactes de sous-agents.

¹⁰⁸ Bordeaux, 4 mai 1999, LawLex024195 ; Paris, 5 septembre 2013, LawLex131267.

¹⁰⁹ Paris, 20 novembre 1997, LawLex024678 : l'agent commercial, qui méconnaît l'objet essentiel de son contrat en cessant de visiter la clientèle et d'informer son mandant sur l'état du marché et de la concurrence, commet une faute grave justifiant sa privation d'indemnité de rupture.

¹¹⁰ Cass. com., 9 mars 2010, LawLex10300.

¹¹¹ Paris, 9 juin 2011, LawLex111207.

¹¹² Paris, 5 septembre 2013, LawLex131267 ; Reims, 31 mars 2015, LawLex15485.

¹¹³ Versailles, 23 mars 2000, LawLex025293 : un agent commercial doit être indemnisé lorsque la résiliation de son contrat est fondée sur des manquements contractuels mineurs ne présentant pas le caractère de fautes graves.

¹¹⁴ Cass. com., 29 septembre 2009, LawLex093170 : la violation, par l'agent commercial, de son obligation de moyens consistant à informer régulièrement le mandant de son activité et de ses résultats, qui justifie la résiliation du contrat, ne constitue pas pour autant une faute grave privative de l'indemnité de rupture.

¹¹⁵ Cass. com., 26 octobre 2010, LawLex101313.

¹¹⁶ Cass. com., 3 octobre 2000, LawLex024900, approuvant Besançon, 10 septembre 1997, LawLex024989 : le fait pour un agent commercial de ne pas tenir son mandant informé de la participation de sa fille qui avait été sa salariée, à un réseau concurrent, ne peut constituer une faute grave dès lors que le contrat d'agence prévoit que la composition des équipes des concurrents ne constitue pas une action de la concurrence dont l'agent doit faire part.



ne pas avoir envoyé des rapports semestriels au mandant dès lors qu'il a entretenu des liens étroits avec lui¹¹⁷, de ne pas rendre compte régulièrement de sa mission, alors que cette obligation a été expressément supprimée du contrat d'agence lors de sa signature¹¹⁸ ou, après mise en demeure, alors qu'il n'est pas d'usage dans l'entreprise en cause de rédiger des rapports d'activité¹¹⁹. **Enfin, le caractère "lapidaire et brouillon" des rapports d'activité remis au mandant ne suffit pas à caractériser une faute grave dès lors que par ailleurs, l'agent remplit ses objectifs¹²⁰.**

58. Obligation légale de non-concurrence.

L'article L. 134-4 du Code de commerce dispose que l'agent est soumis à une obligation de loyauté vis-à-vis de son mandant et doit exécuter son mandat en bon professionnel. Il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de son mandant sans que celui-ci ait donné son accord¹²¹. Dès lors, le fait pour un agent commercial de représenter une entreprise concurrente de son mandant, sans l'accord de ce dernier, constitue une faute grave justifiant la révocation de son mandat sans indemnité¹²², même si son contrat n'est pas encore formalisé¹²³, mais non un acte de concurrence déloyale¹²⁴. De même, l'existence de relations contractuelles entre l'agent et un concurrent de son mandant constitue une faute grave, exclusive de l'indemnité de rupture¹²⁵.

Il n'est pas non plus possible à l'agent commercial de refuser la distribution de nouveaux produits du mandant au motif que les mêmes produits sont commercialisés par le biais d'une société concurrente dont l'agent est un associé actif¹²⁶. La rupture du contrat d'agence par le mandant peut également être

¹¹⁷ Bordeaux, 20 mars 1992, LawLex021745 ; Cass. com., 14 mars 1995, LawLex025454.

¹¹⁸ Rouen, 23 mars 2001, LawLex071095.

¹¹⁹ Angers, 21 juin 2005, LawLex06343.

¹²⁰ Rennes, 27 mars 2018, LawLex18536.

¹²¹ Versailles, 9 mai 2001, LawLex04248 : l'agent commercial, dont les rapports avec son mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information, ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de son mandant à son insu, sans commettre une faute grave privative d'indemnité ; Nîmes, 1er juin 2011, LawLex111334.

¹²² Cass. com., 11 décembre 2001, LawLex024864, approuvant Colmar, 1er septembre 1998, LawLex024701 ; 15 février 2000, LawLex025278 ; Limoges, 28 octobre 1996, LawLex025610 ; Paris, 9 octobre 2001, LawLex024888 : la résiliation par le mandant d'un contrat d'agent commercial pour faute grave est justifiée lorsque le mandataire conclut un contrat comportant des obligations similaires avec un concurrent ; Aix-en-Provence, 3 décembre 2004, LawLex055668 : un agent commercial commet une faute grave privative de l'indemnité compensatrice en prenant, sans autorisation du mandant, la représentation des produits d'un concurrent, sur le même secteur ; Douai, 14 septembre 2011, LawLex111528, faute grave de l'agent qui représente, sans en informer son mandant, des produits qui, même s'ils diffèrent de ceux du mandant, leur sont substituables.

¹²³ Cass. com., 7 janvier 2004, LawLex0469 : l'agent commercial exclusif, dont le contrat n'est pas encore formalisé, commet une faute grave privative d'indemnités en acceptant la représentation d'une entreprise concurrente de celle de son mandant sans l'accord de ce dernier.

¹²⁴ Cass. com., 7 janvier 2014, LawLex14490, Concurrences, 2/2014, 111, obs. FERRÉ ; RJDA, 2014, n° 324.

¹²⁵ Cass. com., 7 octobre 2008, LawLex081825 ; Colmar, 20 septembre 2011, LawLex111582, Contrats Conc. Consom., 2012, n° 16, obs. MATHEY.

¹²⁶ Nancy, 26 novembre 1997, LawLex025070 et Grenoble, 8 janvier 1997, LawLex025623.



justifiée par les mauvais résultats de l'agent si ces derniers trouvent leur cause dans le manquement de l'agent à son obligation de non-concurrence¹²⁷.

En revanche, le mandant informé de la double activité de son intermédiaire en qualité de commerçant et d'agent commercial ne peut invoquer l'existence d'une vente indépendante de son activité d'agent pour justifier une rupture de son contrat pour faute grave¹²⁸. Il en va de même lorsqu'il n'a pu ignorer l'activité concurrente déployée avant la signature du contrat et ne s'y est pas opposé¹²⁹. Il ne peut pas non plus être reproché à l'agent de violer son obligation de non-concurrence lorsque ses autres mandants offrent des produits qui présentent des caractéristiques différentes, se prêtent à des utilisations distinctes ou sont complémentaires du produit en cause¹³⁰. **Enfin, dans une affaire où la vente des produits prétendument concurrents ne représentait que 8 % du chiffre d'affaires de l'agent, les juges ont exclu l'existence d'une faute suffisamment grave¹³¹.**

60. Charge de la preuve.

Selon une jurisprudence constante, la charge de la preuve de la faute grave de l'agent commercial privative d'indemnité pèse sur le mandant¹³². La résiliation immédiate du contrat d'agent doit être fondée sur une faute d'une exceptionnelle gravité et non sur un manquement qui ne justifierait qu'un simple rappel à l'ordre en raison de son caractère facilement réparable et régularisable¹³³. S'il n'établit pas l'existence d'une faute grave, le mandant devra verser à l'agent commercial une indemnité de rupture et de préavis¹³⁴, dont le montant pourra être minoré en cas de manquement d'une importance mineure¹³⁵. Dans tous les

¹²⁷ Cass. com., 4 juillet 2000, LawLex025316 : les mauvais résultats d'un agent commercial, qui trouvent leur explication dans l'exercice d'une activité concurrente, constituent une faute grave excluant le bénéfice de l'indemnité de rupture ; T. com. Pau, 23 juin 1999, LawLex025227 : l'agent commercial qui ne réalise pas les objectifs assignés, manque à son obligation de renseignement et représente une autre marque sans autorisation du mandant commet une faute grave justifiant la résiliation sans indemnité du contrat.

¹²⁸ Pau, 15 mai 2003, LawLex034474.

¹²⁹ Aix-en-Provence, 16 mars 2011, LawLex11721.

¹³⁰ Paris, 12 décembre 2013, LawLex131832 ; Agen, 9 septembre 2013, LawLex131690, pour des produits non substituables.

¹³¹ Lyon, 8 mars 2018, LawLex18419.

¹³² Cass. com., 15 octobre 2002, LawLex02437 ; 17 octobre 2000, LawLex024898 ; 11 décembre 2001, LawLex024865 ; Versailles, 27 février 1998, LawLex024730 ; Angers, 28 juillet 1998, LawLex02464 ; Paris, 16 mai 1997, LawLex025668 ; Cass. com., 9 juillet 2013, LawLex131182 ; Concurrences, 4/2013, 05, obs. FERRÉ ; RJDA, 2013, n° 1000 : il revient au mandant de prouver que l'agent a, par sa faute, manqué à son obligation et non à l'agent d'indiquer les diligences qu'il aurait accomplies ou les difficultés auxquelles il aurait été confronté.

¹³³ Toulouse, 23 mars 2016, LawLex16676.

¹³⁴ Montpellier, 21 janvier 1999, LawLex025171 : la résiliation du contrat d'agent commercial est imputable au mandant lorsqu'il est incapable d'établir la faute grave du mandataire ; Cass. com., 8 février 2011, LawLex11536, Contrats Conc. Consom., 2011, n° 90, obs. MATHEY : l'indemnité compensatrice en réparation du préjudice est due en l'absence de constatation des circonstances permettant de l'exclure.

¹³⁵ Aix-en-Provence, 20 décembre 2002, LawLex033624 ; Pau, 11 mars 2008, LawLex093215 : la non-réalisation des objectifs fixés par le mandant ainsi que le comportement désagréable et agressif de l'agent constituent, certes, des fautes justifiant la rupture, mais pas d'une gravité suffisante pour exclure le versement de l'indemnité de rupture.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

cas, l'agent a droit à une indemnité de rupture, dès lors que la faute grave n'est pas établie, même si le mandant lui a accordé un préavis¹³⁶.

Les simples allégations du mandant sur les fautes supposées de l'agent commercial ne suffisent pas pour établir la réalité de la faute de l'agent¹³⁷. Le mandant ne peut invoquer une faute grave de l'agent commercial auquel il n'a jamais, au cours de l'exécution du contrat, adressé de reproche ou de mise en garde à propos de comportements dont il avait connaissance¹³⁸. Les courriers adressés à l'agent doivent avoir dénoncé la faute, lui avoir conféré un caractère essentiel et évoqué la possibilité d'une résiliation du contrat¹³⁹. Un mandant ne peut mettre en avant des manquements de l'agent commercial dont il connaissait l'existence depuis deux ans et qu'il a tolérés¹⁴⁰, se référer à un fait isolé dont il a eu connaissance plus de neuf mois avant l'envoi de sa lettre de résiliation, qui ne le mentionne pas¹⁴¹, se fonder sur des fautes graves dénoncées par lettre et maintenir la relation pendant plusieurs mois¹⁴², voire plusieurs années¹⁴³, ou tirer prétexte de la création d'une société concurrente par son agent alors que la rupture sanctionne en réalité le refus de ce dernier de signer un nouveau contrat qui supprime certains commissionnements¹⁴⁴. Il ne peut pas non plus fonder la rupture sur une faute grave de l'agent commercial dont il a dénoncé des dérives intolérables et exigé leur cessation, pour ensuite lui remettre une récompense et renouveler son contrat, alors que les comportements se sont poursuivis¹⁴⁵. De même, la jurisprudence considère que la résiliation du contrat d'agent commercial pour faute grave ne peut reposer sur des motifs non invoqués dans la lettre de rupture¹⁴⁶. Le mandant qui accorde un préavis de

¹³⁶ Cass. com., 28 septembre 2004, LawLex042203.

¹³⁷ T. com. Paris, 8 décembre 2003, LawLex042170 : la faute de l'agent, privative de l'indemnité de rupture, n'est pas établie lorsqu'elle ne repose que sur des allégations du mandant, démenties par un courrier félicitant l'agent pour ses performances ; Cass. com., 15 octobre 2002, LawLex02437, Contrats Conc. Consom., 2003, n° 19, obs. LEVENEUR ; Cah. dr. entr., 2003, n° 3, 24, obs. GRIGNON : le mandant n'apporte pas la preuve d'une faute grave de son mandataire, lorsque le chiffre d'affaires de son agent est supérieur d'une année sur l'autre et que les rapports d'activité ne dénotent aucun désintérêt pour la clientèle.

¹³⁸ Cass. com., 7 avril 2009, LawLex091611 ; 15 septembre 2009, LawLex093092 : le mandant qui ne fait que tardivement grief à l'agent de ne pas réaliser ses objectifs de vente, tout en reconnaissant la difficulté du marché en cause, n'établit pas la faute grave de ce dernier privative de l'indemnité de rupture ; Pau, 31 janvier 2011, LawLex11430, JCP E, 2012, 1027, obs. GRIGNON ; Toulouse, 8 janvier 2013, LawLex1334.

¹³⁹ Toulouse, 13 septembre 2011, LawLex111498 ; 15 janvier 2014, LawLex1487.

¹⁴⁰ Cass. com., 8 décembre 2009, LawLex093609 ; Lyon, 17 mars 2011, LawLex11720.

¹⁴¹ Cass. com., 18 mai 2010, LawLex10639. - V. égal., Cass. com., 12 février 2013, LawLex13178, Contrats Conc. Consom., 2013, n° 79, obs. MATHEY ; Concurrences, 2/2013, 82, obs. FERRÉ, pour des faits qui n'ont pas été invoqués dans la lettre de rupture et qui ont été commis un an auparavant.

¹⁴² Douai, 20 juin 2013, LawLex131047, pour un mandant qui a laissé s'écouler huit mois entre une première lettre de reproches et la notification de rupture pour faute grave.

¹⁴³ Cass. com., 3 mai 2012, LawLex12732, D., 2013, 736, obs. FERRIER, plus de 2 ans.

¹⁴⁴ Cass. com., 9 octobre 2012, LawLex122157, Contrats Conc. Consom., 2013, n° 5, obs. MATHEY ; RJ com., nov.-déc. 2012, 12, obs. LELOUP.

¹⁴⁵ Cass. com., 10 mai 2011, LawLex11943, D., 2012, 581, obs. FERRIER ; RJDA, 2011, n° 694.

¹⁴⁶ Cass. com., 21 septembre 2004, LawLex042199, approuvant Aix-en-Provence, 11 juin 2002, LawLex042751 ; Reims, 3 juillet 2018, LawLex181058. - Contra, Paris, 5 juillet 2012, LawLex121656, Concurrences, 4/2012, 84, obs. FERRÉ : le mandant peut ne pas avoir mentionné de faute grave dans la lettre de rupture et l'invoquer ultérieurement dès lors qu'il apporte la preuve de sa commission



rupture à l'agent¹⁴⁷, ou lui verse spontanément une indemnité dont le montant est contesté¹⁴⁸, ne peut ultérieurement invoquer l'existence d'une faute grave¹⁴⁹. **Il en va de même du mandant qui dispense l'agent de l'obligation d'exécuter son préavis, tout en rémunérant celui-ci¹⁵⁰.**

Le mandant doit d'abord caractériser le fait matériel et la faute de l'agent¹⁵¹ et établir ensuite le lien de causalité entre la faute et le préjudice qu'il a subi¹⁵². La preuve de la faute d'un agent commercial peut être apportée par la production d'un courriel constituant un aveu de dénigrement ainsi que par des lettres du mandant adressées auparavant à l'agent et lui reprochant divers manquements à ses obligations¹⁵³. Par ailleurs, le juge admet que le mandant se prévale de faits parvenus à sa connaissance après la rupture du contrat¹⁵⁴. Ainsi, le mandant qui a rompu unilatéralement le contrat, peut, même si elle s'est révélée postérieurement à la rupture, invoquer l'existence d'une faute pénale commise antérieurement par son agent commercial¹⁵⁵. De même, la Cour de cassation réaffirme régulièrement que des faits délictueux commis par l'agent en cours de contrat, mais découverts par le mandant postérieurement à sa résiliation, peuvent être exclusifs de l'indemnité de rupture¹⁵⁶. Cette situation doit être distinguée de celle où les manquements invoqués par le mandant sont commis après la notification de la rupture. Dans une telle hypothèse, il a été jugé que des lettres envoyées postérieurement à la cessation du contrat d'agence à certains clients de son mandant par un agent qui s'estime victime d'une rupture abusive, ne peuvent être retenues pour caractériser sa faute grave¹⁵⁷. En effet, les fautes graves imputées à l'agent doivent, pour être exclusives de l'indemnité de rupture, avoir été commises avant celle-ci et non après qu'elle soit consommée¹⁵⁸. Consacrant cette solution, la Cour de justice a dit pour droit que l'article 18, a), de la directive du 18 décembre 1986 sur les agents commerciaux "s'oppose à ce qu'un agent commercial indépendant soit privé de son indemnité de clientèle lorsque le commettant établit l'existence d'un

¹⁴⁷ Aix-en-Provence, 2 mars 2011, LawLex11414 ; Colmar, 26 janvier 2012, LawLex12261. ; Limoges, 14 février 2012, LawLex12379 ; Douai, 9 mai 2012, LawLex12919 ; Versailles, 6 décembre 2012, LawLex122467 ; Paris, 14 février 2013, LawLex13207, Concurrences, 2/2013, 82, obs. FERRÉ : le mandant, qui indique dans la lettre de rupture qu'il respectera le délai de préavis légal, ne peut ultérieurement prétendre que l'agent a commis une faute grave ; Reims, 22 octobre 2013, LawLex131496.

¹⁴⁸ Paris, 13 janvier 2011, LawLex11132 ; Grenoble, 6 octobre 2011, LawLex111769 : le mandant qui n'a discuté que le montant de l'indemnisation à accorder au sous-agent, et non le principe même d'une indemnité, ne peut invoquer ensuite l'existence d'une faute grave.

¹⁴⁹ Colmar, 21 janvier 2015, LawLex15121, Contrats Conc. Consom. 2015, n° 91, obs. MATHEY.

¹⁵⁰ Paris, 24 mai 2018, LawLex18784.

¹⁵¹ Paris, 31 octobre 1997, LawLex024994.

¹⁵² Cass. com., 29 octobre 2002, LawLex02453 : il incombe au mandant d'établir le lien de causalité entre la baisse de son chiffre d'affaires et les manquements de son agent.

¹⁵³ Cass. com., 8 février 2011, LawLex11536, Contrats Conc. Consom., 2011, n° 89, obs. MATHEY.

¹⁵⁴ Cass. com., 11 juin 2002, LawLex024198, RJDA, 2002, n° 1132 ; LPA, 3 juillet 2003, 36, obs. ETNER.

¹⁵⁵ Paris, 16 juin 2003, LawLex033604.

¹⁵⁶ Cass. com., 1er juin 2010, LawLex10678 ; 24 novembre 2015, LawLex151634. - V. égal. Toulouse, 16 mars 2016, LawLex16683 ; Orléans, 22 mars 2018, LawLex18492, LD avril 2018, 6, obs. LOUVET ; Poitiers, 24 avril 2018, LawLex18637.

¹⁵⁷ Nîmes, 20 décembre 2001, LawLex044630.

¹⁵⁸ Cass. com., 23 septembre 2008, LawLex081821, approuvant Montpellier, 16 janvier 2007, LawLex081903.



manquement de l'agent commercial, ayant eu lieu après la notification de la résiliation du contrat moyennant préavis précis et avant l'échéance de celui-ci, qui était de nature à justifier une résiliation sans délai de contrat en cause". Tout au plus, le comportement de l'agent peut-il être pris en considération dans le cadre de l'appréciation du caractère équitable de son indemnité¹⁵⁹.

D. Faute du mandant

66. Commissions impayées ou réduites.

Selon une jurisprudence constante, l'initiative de la rupture est imputable au mandant lorsqu'il modifie unilatéralement les conditions de rémunération de l'agent commercial¹⁶⁰, ou réduit son activité alors que l'agent a manifesté son désaccord par courrier et que le système de commissionnement repose sur le volume des achats effectués¹⁶¹. À défaut d'accord exprès, le fait pour un agent commercial d'accepter des commissions réduites ne vaut agrément tacite du principe de minoration de sa rémunération¹⁶². De même, dès lors qu'il s'est engagé aux termes d'un protocole d'accord, à réserver à son agent une rémunération sur une mission, au prorata des sommes qu'il serait amené à recouvrer, et à assumer toutes les diligences nécessaires pour le recouvrement de cette créance, le mandant ne peut, sans l'accord de son agent, conclure une transaction afin de mettre fin à la contestation de la facture¹⁶³. La rupture est imputable au mandant qui s'est rendu coupable de non-paiement de commissions pour les affaires conclues par des tiers sur le secteur de l'agent¹⁶⁴, qui a mené envers un client une politique de prix bas ayant pour résultat une diminution de plus de 20 % des commissions totales perçues par son agent¹⁶⁵, qui ne verse pas de commissions à l'agent sur les affaires apportées par ce dernier, sous le prétexte

¹⁵⁹ CJUE, 28 octobre 2010, Volvo Car Germany GmbH, LawLex101196, RJ com., nov.-déc. 2010, 528, obs. LÉLOUP.

¹⁶⁰ Versailles, 24 octobre 1996, LawLex025609 ; Bordeaux, 22 avril 1997, LawLex025659 ; 4 juin 1997, LawLex03813 ; Cass. com., 23 novembre 1999, LawLex025253 ; 21 janvier 2003, LawLex03735 ; Montpellier, 21 septembre 2004, LawLex055665 : le mandant prend l'initiative de la rupture du contrat d'agence en tentant de modifier unilatéralement le taux des commissions avant de cesser de les régler ; Cass. com., 5 avril 2005, LawLex055356 ; 18 décembre 2007, LawLex0816 : la prise d'acte de la rupture par l'agent n'exclut pas que la cessation du contrat soit déclarée imputable au mandant lorsque ce dernier a réduit les commissions perçues par ses distributeurs, même si certains d'entre eux ont accepté cette modification ; Angers, 7 juillet 2009, LawLex10207 : la rupture du contrat fondée sur la baisse du chiffre d'affaires généré par l'agent commercial est imputable au mandant lorsque ces résultats trouvent leur origine dans une réduction drastique et non négociée des commissionnements ; Orléans, 20 février 2014, LawLex141626, pour une rupture imputable au mandant qui a unilatéralement réduit le taux des commissions de son agent sans invoquer d'évolution des conditions économiques susceptibles de faire obstacle au maintien du niveau de sa rémunération ; Paris, 16 octobre 2014, LawLex141103.

¹⁶¹ Cass. com., 14 janvier 2003, LawLex03611 ; Lyon, 16 février 2003, LawLex03833 : la rupture du contrat d'agent commercial est imputable au mandant qui a tenté de modifier profondément l'économie de la relation commerciale ancienne en réduisant substantiellement le taux de commissionnement de son agent, en lui imposant des "objectifs" en très nette hausse et en insérant une clause de ducroire ; Angers, 7 juillet 2009, LawLex10207 : la rupture du contrat fondée sur la baisse du chiffre d'affaires généré par l'agent commercial est imputable au mandant lorsque ces résultats trouvent leur origine dans une réduction drastique et non négociée des commissionnements.

¹⁶² Toulouse, 19 mai 1998, LawLex024765.

¹⁶³ Cass. com., 18 février 2004, LawLex04680 approuvant Paris, 22 janvier 2002, LawLex041162.

¹⁶⁴ Cass. com., 5 octobre 2004, LawLex042406.

¹⁶⁵ Grenoble, 10 septembre 1998, LawLex024202.



fallacieux qu'elles excéderaient son champ de compétence¹⁶⁶, qui à la suite de l'annulation d'une commande pour un retard de livraison, dont il est l'unique responsable, propose à l'acheteur des produits de substitution n'ouvrant pas droit à commission pour l'agent¹⁶⁷, qui refuse de verser le complément de rémunération devenu usuel dans leurs relations¹⁶⁸, qui ne commissionne pas les ventes d'un nouveau produit venant de se substituer à un produit contractuel abandonné en raison de son obsolescence¹⁶⁹, qui ne paie pas, malgré plusieurs mises en demeure, les factures de l'agent et tente de lui imposer unilatéralement une diminution des taux de commissions¹⁷⁰ ou qui s'est interposé entre l'agent et ses clients pour leur proposer des produits de substitution ne donnant pas droit à commission¹⁷¹.

Toutefois, seule une faute grave du mandant peut justifier la résiliation à ses torts¹⁷². L'absence de fourniture d'éléments permettant le calcul de certaines commissions représente une faute mineure¹⁷³. En revanche, le non-paiement des commissions dans les dix jours de la réalisation de l'opération, conformément aux prescriptions contractuelles, caractérise une faute grave du mandant¹⁷⁴. De même, les retards répétés du mandant dans ses paiements¹⁷⁵ ou le refus de régler les commissions dues sur certaines opérations constituent des fautes qui justifient que l'agent prenne l'initiative de la rupture tout en conservant son droit à l'indemnité de fin de contrat¹⁷⁶. Il en va également ainsi lorsque le mandant cumule le non-paiement de certaines commissions avec la réduction de leur taux et le refus de communiquer des relevés de chiffres d'affaires¹⁷⁷ ou retient le paiement des commissions en compensation du prix de la clientèle cédée, dès lors que l'agent commercial, qui n'est pas propriétaire de la clientèle qu'il prospecte, ne peut l'acquérir de son mandant¹⁷⁸. Enfin, le mandant qui refuse un nouveau client apporté par l'agent au motif qu'il lui préfère un concurrent, sans établir que les ventes qui auraient pu en être attendues ne seraient pas conformes aux modalités prévues par le contrat ou ne

¹⁶⁶ Versailles, 11 septembre 2008, LawLex09196.

¹⁶⁷ Cass. com., 1er mars 2011, LawLex11445.

¹⁶⁸ Chambéry, 23 mars 2010, LawLex10711.

¹⁶⁹ Paris, 15 septembre 2011, LawLex111495.

¹⁷⁰ Versailles, 13 juin 2013, LawLex131013.

¹⁷¹ Cass. com., 24 septembre 2013, LawLex131427, RJDA, 2014, n° 104.

¹⁷² Cass. com., 26 avril 2000, LawLex025299, refusant la qualification de faute grave en cas de décalage d'un mois entre le relevé de commissions et leur paiement dès lors qu'il s'explique par la tenue de formalités comptables et bancaires.

¹⁷³ Riom, 17 janvier 2001, LawLex043463.

¹⁷⁴ Dijon, 6 mai 2008, LawLex092846.

¹⁷⁵ Bordeaux, 31 mars 2016, LawLex16764.

¹⁷⁶ Versailles, 22 novembre 2012, LawLex122393 ; Rouen, 29 mai 2013, LawLex13968.

¹⁷⁷ Cass. com., 4 décembre 2012, LawLex122423.

¹⁷⁸ Grenoble, 24 avril 2014, LawLex141977.



génèreraient pas un chiffre d'affaires significatif doit se voir imputer la rupture même si elle a été notifiée par le représentant¹⁷⁹.

La rupture sera au contraire imputable à l'agent commercial qui a refusé une réduction justifiée de son taux de commissions¹⁸⁰. La réduction est fondée si le mandant, en situation financière délicate, ne peut plus assurer le même niveau de rémunération à son agent¹⁸¹ ou si la pérennité de son entreprise est en péril¹⁸². L'agent commercial ne peut pas davantage refuser une diminution du taux de ses commissions proposée par le mandant à la suite d'un nouvel accord conclu avec son principal client¹⁸³. Enfin, le non-versement du solde de commissions portant sur une affaire, en raison d'un désaccord entre l'agent et son mandant, ne justifie pas la résiliation du contrat aux torts de ce dernier¹⁸⁴.

Section 1 Conséquences de la rupture

I. Indemnisation de l'agent

B. Montant de l'indemnité

76. Indemnité biennale.

L'article L. 134-12 du Code de commerce prévoit le versement d'une indemnité à l'agent commercial en compensation du préjudice subi du fait de la rupture du contrat par le mandant, mais n'en fixe pas le montant. L'indemnité allouée à l'agent commercial, à laquelle le contrat peut se référer par renvoi aux usages¹⁸⁵, ou en l'absence de volonté expresse des parties¹⁸⁶, s'élève à deux années de commissions brutes¹⁸⁷ calculées sur la base de la moyenne des trois dernières années de chiffre d'affaires¹⁸⁸. L'indemnité compensatrice de rupture ne constitue toutefois pas un forfait équivalent à deux ans de commissions, mais doit correspondre à la réparation d'un dommage que l'agent justifie avoir subi¹⁸⁹. Aucune disposition législative ou réglementaire n'impose en effet le versement de deux années de

¹⁷⁹ Chambéry, 20 mars 2018, LawLex18550.

¹⁸⁰ Cass. com., 14 mars 2000, LawLex025288.

¹⁸¹ Paris, 14 février 2002, LawLex024707.

¹⁸² Aix-en-Provence, 3 septembre 2004, LawLex055667.

¹⁸³ Paris, 9 octobre 1997, LawLex025055.

¹⁸⁴ Paris, 17 novembre 2004, LawLex055670.

¹⁸⁵ Nancy, 17 septembre 1997, LawLex025045 : les usages de la profession, auxquels renvoie le contrat, fixent généralement le montant de l'indemnité de résiliation à deux années de commissions.

¹⁸⁶ Bordeaux, 3 décembre 1997, LawLex024983.

¹⁸⁷ Cass. com., 28 mai 2002, LawLex024168. - V. aussi par ex., Pau, 14 décembre 2009, LawLex10213 ; Reims, 6 septembre 2004, LawLex055664 ; Bordeaux, 22 avril 1997, LawLex025659.

¹⁸⁸ T. com. Paris, 7 janvier 2003, LawLex042184.

¹⁸⁹ Nîmes, 3 avril 2003, LawLex034438.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

commissions à titre d'indemnité de rupture d'un contrat d'agent commercial¹⁹⁰. Certains juges du fond considèrent que l'indemnité biennale n'est pas due de plein droit à l'agent, qui doit pouvoir justifier d'un préjudice correspondant¹⁹¹, notamment lorsque la durée du contrat a été inférieure à deux ans¹⁹² ; d'autres, au contraire, estiment qu'en l'absence de preuve d'un préjudice moindre, l'indemnité versée à l'agent, conformément aux usages, doit être fixée à deux années de rémunération¹⁹³, voire que l'indemnité doit être égale à deux années de commissions quel que soit le montant du préjudice invoqué par l'agent¹⁹⁴. Le montant de la réparation ne peut toutefois être supérieur à l'indemnité biennale au motif que la résiliation du mandat est intervenue au moment où l'agent négociait la cession de sa clientèle à un tiers et qu'elle lui aurait fait perdre cette opportunité¹⁹⁵.

Selon la Haute juridiction¹⁹⁶, la détermination du montant de l'indemnité de rupture relève de l'appréciation souveraine des juges du fond. L'indemnité ne saurait donc être systématiquement et automatiquement fixée à deux années de commissions¹⁹⁷. Les juges prennent généralement en considération la durée du mandat ou la baisse du chiffre d'affaires subie par l'agent du fait de la rupture¹⁹⁸. En pratique, le montant de l'indemnité de rupture versée par le mandant à son agent s'élève fréquemment à deux années de commissions brutes¹⁹⁹, à plus forte raison lorsque leur collaboration a été fructueuse et

¹⁹⁰ Paris, 20 janvier 1995, LawLex025437 ; 25 février 2004, LawLex041603.

¹⁹¹ Colmar, 26 janvier 2012, LawLex12261 : le juge ne peut se contenter de se référer aux usages pour déterminer le montant de l'indemnité de rupture due à l'agent commercial, sans apprécier, eu égard aux circonstances de la cause, l'étendue du préjudice effectivement subi ; Bordeaux, 30 avril 2018, LawLex18675.

¹⁹² Toulouse, 11 janvier 2005, LawLex054615 ; Nîmes, 3 avril 2003, LawLex034438 : l'indemnité compensatrice de rupture ne constitue pas un forfait équivalent à deux ans de commissions, mais doit correspondre à la réparation d'un dommage que l'agent justifie avoir subi ; Paris, 3 avril 2014, LawLex141832, qui refuse le versement de l'indemnité au motif que les relations n'ont duré que 29 mois ; Caen, 19 novembre 2015, LawLex20151697 : une année de relations et un apport de clientèle modeste ne justifient pas l'allocation de 2 ans de commission ; Rennes, 3 mai 2016, LawLex16911.

¹⁹³ Caen, 25 octobre 2007, LawLex081939 ; Nancy, 23 mars 2016, LawLex16702, en l'occurrence, l'agent n'avait exercé que treize mois pour le compte du mandant, mais commercialisait la marque objet du mandat depuis plusieurs années lorsque celle-ci a été reprise par le mandant et ce dernier ne démontrait pas que le préjudice résultant de la rupture était inférieur à deux années de commissions.

¹⁹⁴ T. com. Paris, 9 décembre 2003, LawLex042170.

¹⁹⁵ Rouen, 6 décembre 2012, LawLex122468.

¹⁹⁶ Cass. com., 14 juin 2005, LawLex056644.

¹⁹⁷ Versailles, 27 octobre 2005, LawLex06758 ; Grenoble, 25 juin 2008, LawLex092836 : l'agent commercial, dont le contrat à durée déterminée n'est pas reconduit, n'a pas automatiquement droit à l'indemnité biennale, mais seulement à une indemnité destinée à réparer son préjudice effectif.

¹⁹⁸ Cass. com., 22 septembre 1999, LawLex02436, approuvant Lyon, 26 mars 1999, LawLex03664 ; Paris, 20 octobre 2004, 3 arrêts, LawLex043390, LawLex043391, LawLex043393, Cah. dr. entr., 2005, n° 6, 31, obs GRIGNON ; D., 2004, AJ, 3067 : compte tenu de l'ancienneté des relations poursuivies par les parties, du caractère quasi exclusif de l'activité de l'agent et de l'existence d'une clause de non-concurrence, l'indemnité de rupture doit être fixée à deux années de commissions.

¹⁹⁹ V. par ex., Pau, 22 mai 2006, LawLex061837 ; Besançon, 30 septembre 2009, LawLex10203 ; Versailles, 7 janvier 2010, LawLex10393 ; Paris, 14 février 2013, LawLex13207, Concurrences, 2/2013, 82, obs. FERRÉ.



Mise à jour Droit des agents commerciaux - Juristrateg

loyale durant de longues périodes, telles que trois années et demie²⁰⁰, sept²⁰¹, onze²⁰², seize²⁰³ ou trente²⁰⁴ années. La brutalité de la rupture peut également justifier le paiement de deux ans de commission. Il en est ainsi lorsque le contrat d'agent est rompu par anticipation pour des fautes graves non établies²⁰⁵. En revanche, la faible durée des relations contractuelles peut priver l'agent commercial de l'indemnité d'usage²⁰⁶ ou donner lieu à une réparation inférieure à l'indemnité biennale²⁰⁷. La faible progression du chiffre d'affaires de l'agent et la courte durée de son activité²⁰⁸, ou le faible montant des investissements engagés²⁰⁹, peuvent notamment justifier le versement d'un an de commissions au lieu de l'indemnité biennale d'usage. **La même solution s'applique a fortiori lorsque l'agent commercial n'a pas permis de créer une véritable clientèle, mais a seulement bénéficié du réseau appartenant à son mandant²¹⁰.** Lorsque l'indemnité biennale est accordée pour de courtes périodes de collaboration, il semble que les circonstances de la rupture, soudaine et sans préavis, fondent la solution²¹¹.

²⁰⁰ Angers, 21 juin 2005, LawLex06343. La Cour d'appel de Paris a toutefois précisé que le montant ne peut, dans ce cas, être supérieur à l'indemnité biennale lorsque l'agent n'apporte pas la preuve d'un apport exceptionnel de clientèle ou de la réalisation d'investissements particuliers : Paris, 4 novembre 2010, LawLex101239.

²⁰¹ Paris, 25 février 2004, LawLex041603, RJDA, 2004, n° 1210 ; Reims, 25 juin 2013, LawLex131071.

²⁰² Besançon, 10 septembre 1997, LawLex024989.

²⁰³ Paris, 29 mars 2018, LawLex18545.

²⁰⁴ Versailles, 22 novembre 2012, LawLex122393.

²⁰⁵ Agen, 12 juin 2013, LawLex131015, qui condamne le mandant à payer à l'agent, outre l'indemnité biennale, une indemnité couvrant la perte de commissions jusqu'à la fin du contrat et des dommages-intérêts pour rupture brutale et vexatoire.

²⁰⁶ Paris, 13 février 1991, LawLex025825 ; Aix-en-Provence, 4 février 1997, LawLex025637 : quelques mois ; 27 février 1997, LawLex025646 : sept mois ; Lyon, 29 avril 1999, LawLex025205 : exécution de courte durée ; Douai, 12 décembre 2012, LawLex1314 : 17 mois. - V. aussi, Grenoble, 6 octobre 2011, LawLex111769, Contrats Conc. Consom., 2012, n° 47, obs. MATHEY, refusant l'indemnité biennale à un sous-agent n'ayant exercé que deux ans et demie ; Versailles, 20 mars 2014, LawLex141820, Concurrences, 3/2014, 104, obs. FERRÉ. - Contra, Pau, 14 décembre 2009, LawLex10213 : conformément aux usages, l'agent commercial a droit à une indemnité de rupture déterminée sur la base de deux années de commissions, quelle qu'ait pu être la durée de la relation contractuelle.

²⁰⁷ Versailles, 6 décembre 2012, LawLex122467, qui souligne que le préjudice réellement subi par l'agent peut être moindre en raison de la brièveté de la durée de la relation contractuelle, du fait qu'il s'agit d'un représentant multi-marques et qu'il ne justifie pas avoir engagé d'investissements spécifiques pour l'exécution du contrat ; Rennes, 6 mars 2018, LawLex18417 ; Reims, 3 juillet 2018, LawLex181058.

²⁰⁸ Rouen, 18 octobre 1990, LawLex024986.

²⁰⁹ Besançon, 18 mai 2011, LawLex111056.

²¹⁰ Paris, 24 mai 2018, LawLex18784.

²¹¹ Cass. com., 14 mai 2002, LawLex024162, approuvant Paris, 24 septembre 1999, LawLex024167 : un agent commercial n'ayant exercé que sept mois et dont le contrat a été rompu soudainement et sans préavis a droit à l'indemnité biennale d'usage, peu important le fait que, temporairement salarié, il ait pu se rétablir, sans se voir opposer la clause de non-concurrence prévue au contrat ; Nancy, 22 septembre 1999, LawLex025237, D., 1999, AJ, 62 : la rupture soudaine du contrat à durée indéterminée de l'agent commercial lui donne droit au versement d'une indemnité qui peut être égale à deux années de commissions brutes.