

JURIDIQUE

Le statut d'agent commercial

L'agent commercial occupe une place singulière dans le monde des affaires. Indépendant, mais lié à l'entreprise qu'il représente, il joue un rôle clef dans la négociation et la conclusion de contrats.

Le statut de l'agent commercial est encadré par les articles L 134-1 et suivants du Code de commerce. Et par la directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986. Pour bénéficier de ce statut, il faut respecter les trois conditions cumulatives suivantes :

- Être un intermédiaire indépendant, c'est-à-dire que l'agent commercial organise son activité de manière libre et choisit ses méthodes de prospection. Par ailleurs, il n'est pas soumis à un lien de subordination ;
- Être lié de manière contractuelle et de façon permanente à un commettant ;
- Exercer une activité consistant à négocier (voire à conclure) des contrats pour le compte du commettant, au nom et pour le compte de celui-ci.

L'agent commercial est donc un mandataire. Cette qualification est d'ordre public et ne dépend pas de la volonté exprimée par les parties dans le contrat. Mais uniquement des conditions dans lesquelles l'activité est exercée dans les faits. Un contrat écrit n'est pas obligatoire, mais il est recommandé pour sécuriser les relations entre l'agent et son mandant. Il est difficile d'imaginer que le secteur géographique, les conditions de rémunération ou les produits et services à commercialiser ne soient pas définis de manière claire dans un écrit.

Un statut qui implique des obligations...

Être agent commercial ne signifie pas agir sans contrainte. L'agent est tenu à un devoir de loyauté. En toute logique, il doit s'abstenir de concurrencer son mandant.

L'agent supporte seul les charges liées à son activité : assurance, cotisations sociales, impôts, frais professionnels... Et, sauf stipulation contraire, il n'est rémunéré que s'il apporte des affaires au mandant.

Bien entendu, en cas de rupture de mandat, l'agent commercial bénéficie d'une protection particulière. Ainsi, il peut prétendre à une indemnité de fin de contrat, destinée à compenser la



Le statut d'agent commercial est souvent choisi par des professionnels expérimentés.

perte de revenus et de clientèle qu'il a contribué à développer.

Ce droit à indemnité existe même en cas de rupture pendant la période d'essai et même si la rupture n'est pas fautive. Bien que le montant de l'indemnité ne soit pas prévu par le code du commerce, il est souvent évalué à deux ans de commissions brutes.

Seule, la résiliation du contrat par l'agent commercial lui-même ou l'existence d'une faute grave permet au mandant de s'affranchir du paiement de cette indemnité...

... Et est choisi par des professionnels expérimentés

Le statut d'agent commercial présente de réels atouts pour les professionnels qui souhaitent exercer une activité indépendante d'intermédiation commerciale. Ceci, avec une protection accrue en cas de rupture du contrat. Toutefois, cette indépendance s'accompagne d'une précarité inhérente et

d'une prise de risque économique. C'est pourquoi ce statut est souvent choisi par des professionnels expérimentés.

Enfin, le statut présente plusieurs avantages pour le mandant. Tout d'abord, il ne supporte pas les coûts de développement et bénéficie de l'expertise locale de l'agent. En outre, et bien que l'agent commercial soit chargé de négocier les contrats, il est tenu de respecter les prix et conditions fixés par le mandant. Ce qui permet à ce dernier de garder la maîtrise de sa politique commerciale.

Mais attention, le recours abusif au statut d'agent commercial, surtout en cas d'absence d'indépendance peut conduire les juridictions à requalifier la relation en contrat de travail. Ceci expose le mandant à des rappels de salaires et de cotisations sociales. L'agent commercial bénéficie d'une présomption de non-salariat, mais il ne s'agit que d'une présomption simple qui peut être renversée.

Olivier Javel
Avocat à la Cour,
Cabinet 1792 Avocats