

Image not found or type unknown



# La rupture du contrat de l'agent commercial

Fiche pratique publié le 10/05/2024, vu 238 fois, Auteur : [CEDRIC DENIZE](#)

**La rupture du contrat de l'agent commercial induit la versement d'une indemnité de fin de contrat.**



La question de l'indemnité de fin de contrat pour l'agent commercial est primordiale

L'article L 134-12 du Code de commerce prévoit le versement d'une indemnité de fin de contrat qui est souvent fixée souverainement par les juges sur la base de deux ans de commissions.

A noter qu'il n'existe aucune disposition légale venant fixer le montant de cette indemnité, mais la base de deux ans de commissions ressort des pratiques et usages retenus par les juges du fond.

Cependant, cela ne constitue pas un montant s'imposant au juge qui peut, si la relation commerciale a été de courte durée, fixer une indemnité moindre que celle calculée sur les deux ans de commissions.

En effet, l'indemnité a pour finalité de compenser la perte de clientèle subie par l'agent du fait de la rupture de l'agent commercial, ce qui implique que si le contrat d'agence est rompu rapidement, l'indemnité de rupture sera moindre.

Néanmoins, même si les sociétés mandantes sont tenues de payer cette indemnité, cette dernière ne sera pas due dans trois Hypothèses.

Ces exceptions sont prévues à l'article L 134-13 du Code de commerce :

- si l'agent a commis une faute grave qui a provoqué la rupture du contrat
- si la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent, sauf quelques exceptions
- s'il y a eu un accord avec le mandant : l'agent cède alors à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

Deux situations peuvent alors être analysées.

1- La rupture du contrat intervient à l'initiative du mandant

2- La rupture du contrat intervient à l'initiative de l'agent commercial

#### 1. La rupture du contrat à l'initiative du mandant

Les sociétés mandantes ne peuvent échapper au versement de l'indemnité de fin de contrat de l'agent commercial qu'en démontrant la faute grave de ce dernier.

La Cour de cassation rappelle de manière habituelle, que seuls les juges du fond pouvaient apprécier souverainement la gravité de la faute (Cass Com 11 décembre 2001, n°98-17.921).

La faute grave a été définie par la chambre commerciale de la Cour de cassation le 15 octobre 2002 (n°00-18.122) comme une faute « *portant atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rendant impossible le maintien du lien contractuel* ».

Récemment, dans un arrêt du 15 mars 2017 (n°15-20.577), la chambre commerciale de la Cour de cassation a par exemple jugé que des négligences répétées d'un agent ayant contribué à dégrader l'image du mandant caractérisent une faute grave. La cour d'appel n'avait pas à rechercher « *si la rupture présentait un caractère disproportionné au regard de la perte de chiffre d'affaires qui serait résulté des faits retenus* » pour caractériser la faute grave de l'agent. En effet, les négligences à répétition et le comportement de l'agent portaient atteinte « *à la finalité commune du mandat d'intérêt commun* » et justifiaient que le contrat soit rompu pour faute grave et qu'aucune indemnisation ne lui soit allouée.

Elle a pu également considéré que constitue une faute grave : la vente de produits concurrents du mandant (Cass Com, 29 mars 2017, n°15-26.476). Dans cet arrêt, la Cour de cassation devait considérer que l'agent commercial avait commis une faute grave car il représentait deux sociétés concurrentes sans avoir demandé l'autorisation de la première société mandante.

En effet, l'article L 134-3 du Code de commerce dispose « *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* ». De ce fait, le comportement de l'agent était constitutif d'une faute grave qui justifié la cessation de son contrat, ce qui ne lui ouvrait nullement droit à une indemnité.

## 2. La rupture du contrat à l'initiative de l'agent commercial

En principe, lorsque l'agent commercial est à l'origine de la rupture du contrat il ne peut demander d'indemnité de fin de contrat (L 134-13 du Code de commerce) sauf si la rupture intervient du fait de « *circonstances imputables au mandant* » ou si la rupture est due « *à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial* ».

L'agent commercial ne pourra donc prétendre à une indemnité de fin de contrat s'il décide unilatéralement de mettre fin à son contrat sans y avoir été contraint par le comportement de son mandant.

La fin du contrat peut être imputable au mandant lorsque les fautes du mandant justifient la résiliation du contrat, notamment figure classique lorsque les commissions dues à l'agent ne sont pas réglées.