

Comment réparer les préjudices résultant de la cessation du contrat d'agent commercial ?

La création du statut d'agent commercial avait pour principal objectif d'assurer à ce type d'intermédiaire une forme de stabilité contractuelle. C'est pour cette raison que la loi aménage non seulement les modalités, mais également les effets de la cessation du contrat qui lie l'agent à son mandant.

Les parties sont libres de conclure un contrat à durée déterminée ou indéterminée, étant noté que l'exécution, par les deux parties, après le terme convenu dans le cadre d'un contrat à durée déterminée, transforme ce dernier en contrat à durée indéterminée.

Le contrat d'agence commerciale et sa rupture étant encadrés par la loi, seule l'indemnisation de l'agent est envisagée ci-après.

1. Objet de l'indemnisation

En cas de rupture du contrat d'agence commerciale, l'article L.134-12 du code de commerce prévoit une indemnisation de plein droit de l'agent commercial. Cette disposition étant **d'ordre public** les parties ne peuvent pas y déroger conventionnellement et prévoir une indemnisation inférieure à l'indemnité légale, ou forfaitaire.

Notion de mandat d'intérêt commun : Le concept d'intérêt commun, créé de manière prétorienne au 19^{ème} siècle, a été défini par la jurisprudence : "*lorsque le mandat a été donné dans l'intérêt du mandant et du mandataire, il ne peut pas être révoqué par la volonté de l'une ou l'autre des parties, mais seulement de leur consentement mutuel, ou pour une cause légitime reconnue en justice ou enfin, suivant les clauses et conditions spécifiques dans le contrat*" (Civ., 11 février 1891, DP 1891.1.197).

La fin du contrat signifie donc la perte d'une part de marché pour l'agent, la part de marché étant la valeur commune au mandant et à l'agent.

La cessation du contrat d'agence ouvre ainsi droit à réparation du préjudice résultant de la perte des commissions qui auraient été acquises à l'agent si son activité s'était développée avec la clientèle qu'il a démarchée.

2. Conditions de l'indemnisation

Depuis la loi n°91-593 du 25 juin 1991, l'indemnisation de l'agent commercial est provoquée par la cessation du contrat, qu'il s'agisse d'un contrat à durée déterminée venu à échéance ou de la rupture d'un contrat à durée indéterminée, dès lors que la rupture n'a pas été prise à son initiative.

La perte du droit à indemnisation : l'article L. 134-13, alinéa 1er, du code de commerce prévoit que l'indemnisation n'est pas due à l'agent lorsque "*la cessation du contrat est provoquée par la faute grave*" de ce dernier.

La preuve de la faute grave pèse sur le mandant : le mandant qui voudrait échapper à son obligation d'indemnisation doit démontrer une faute grave de l'agent et l'existence d'un lien de causalité direct entre le manquement imputable à l'agent commercial et la décision du commettant de mettre fin au contrat.

La caractérisation de la faute grave : la faute grave est celle qui rend impossible le maintien du lien contractuel et qui porte atteinte à la finalité commune du mandat (Com., 15 octobre 2002, n°00-18.122). La faute est difficile à caractériser et reste appréciée de manière restrictive par la jurisprudence puisqu'elle a pour objet de priver l'agent de la protection légalement prévue en fin de contrat. Les juges du fond disposent d'un pouvoir souverain d'appréciation pour évaluer le degré de gravité de la faute.

- *Existence d'une faute grave : une faute grave se définit généralement par tout manquement caractérisé de l'agent aux obligations mises à sa charge par la loi ou le contrat d'agence, tel que le manquement à l'obligation de diligence ou au devoir de loyauté (Com., 15 mai 2007, n°06-12.282).*
- *Absence de faute grave : la faute grave de l'agent n'est pas caractérisée par une baisse de rendement ou par une diminution du volume d'affaires conclues par l'agent. En somme, les clauses d'objectifs qui sont stipulées dans un contrat d'agence ne font naître qu'une obligation de moyens, de sorte que le défaut d'obtention de ces résultats ne suffit pas à caractériser un manquement de l'agent (Com., 15 sept. 2009, n°08-15.613).*

3. Evaluation du montant de l'indemnisation

Le principe du droit à indemnisation : aux termes de l'article L.134-12 du code de commerce, en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

L'absence de règle légale d'évaluation : le code de commerce ne contient aucune indication sur le mode de calcul de l'indemnité de rupture et laisse le soin aux tribunaux d'évaluer le montant de cette indemnité, avec pour seule exigence que cette dernière compense la perte subie par l'agent en raison de la privation des commissions qu'il aurait dû percevoir sur les affaires traitées avec sa clientèle.

La règle d'usage : l'indemnité recouvre aujourd'hui généralement la valeur de deux années de commissions brutes perçues par l'agent. Il s'agit d'un simple usage professionnel ne liant pas le juge, mais qui a néanmoins été consacré par la Cour

de cassation (Com., 15 juin 1969, Bull. civ. IV, n°270, D. 1970 ; Com., 14 oct. 1974, Bull. civ. IV, n°244). Ce délai de deux ans, choisi dans la pratique prétorienne comme assiette d'évaluation, correspondrait au délai nécessaire à l'agent pour reconstituer une clientèle identique à celle qui lui a été retirée à la suite de la cessation des rapports contractuels.

Les éléments pris en compte dans l'évaluation : la doctrine, à la lumière de la jurisprudence, a dégagé différents éléments qui doivent être appréciés dans l'évaluation de l'indemnité notamment :

- *La durée des rapports contractuels ;*
- *Le chiffre d'affaires et son évolution ;*
- *Les pertes financières subies par l'agent du fait de la cessation du contrat (notamment les investissements non amortis ou encore les frais de licenciement du personnel de l'agent).*

Version Octobre 2017

