

FICHE n°14

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 mandat.

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.

S'agissant de la qualification, la Cour de cassation a énoncé, conformément à l'interprétation de la Cour de justice ([CJUE, 4 juin 2020, Trendsetteuse, C-828/18](#)), que « *l'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux* » et qu' « *il n'est pas nécessaire de disposer de la faculté de modifier les conditions des contrats conclus par le commettant pour être agent commercial* » ([Com., 7 septembre 2022, pourvoi n° 20-20.625](#) ; [Com. 12 mai 2021, pourvoi n°19-17.042](#)). Elle a encore précisé que : « *il résulte de l'article L. 134-1 du code de commerce que l'application du statut d'agent commercial ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties dans le contrat ni de la dénomination qu'elles ont donné à leur convention, mais des conditions dans lesquelles l'activité est effectivement exercée* » ([Com. 17 mai 2023, pourvoi n°21-23.533](#)).

S'agissant de la rupture du contrat d'agent commercial, l'article L. 134-11 du code de commerce impose, par dérogation au régime de révocation *ad nutum* du mandat, un préavis, sauf en cas de faute grave ou de survenance d'un cas de force majeure. Cette disposition spéciale exclut l'application de la règle sur la rupture brutale des relations commerciales établies prévue à l'article L. 442-1-II du code de commerce (Com. 3 avril 2012, n° 11-13527 ; Com. 7 septembre 2022, n° 20-20625). Seule l'indemnisation de l'agent conformément à l'article L. 134-12 du code de commerce 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.

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, en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi, ceci, 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 (article L. 134-12 C. com.). L'indemnisation est due même lorsque la cessation du contrat intervient pendant la période d'essai ([Com. 23 janvier 2019, pourvoi n°15-14.212](#)). L'agent commercial doit notifier au mandant par lettre recommandée, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits. A défaut, il perd son droit à réparation. Toutefois, les autres droits que l'agent peut faire valoir à la fin du contrat (commissions impayées ou compensation de préavis non effectué) ne sont pas concernés par la déchéance encourue.

Aux termes de l'article L. 134-13 du code de commerce, la réparation prévue à **l'article L. 134-12** n'est pas due dans trois cas.

Tout d'abord, l'article L. 134-13 1° du code de commerce prévoit que l'indemnisation n'est pas due **lorsque « la cessation du contrat est provoquée par la faute grave » de l'agent.**

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.

Depuis un arrêt de la Cour de cassation du 16 novembre 2022, l'agent commercial qui a commis un manquement grave, antérieurement à la rupture du contrat, dont il n'a pas été fait état dans la lettre de résiliation et a été découvert postérieurement à celle-ci par le mandant, de sorte qu'il n'a pas provoqué la rupture, ne peut être privé de son droit à indemnité ([Com. 16 novembre 2022, pourvoi n°21-17.423](#) ; v. aussi [Com. 13 avril 2023, n°21-23076](#)).

La caractérisation de la faute grave : la faute grave se distingue du manquement aux obligations contractuelles justifiant la rupture du contrat. Selon la définition qu'en donne la jurisprudence, constitue une faute grave « *celle qui porte atteinte à la finalité commune du mandat d'intérêt commun et rend impossible le maintien du lien contractuel* » ([Com. 15 octobre 2002, n°00-18.122](#) ; [Com. 29 juin 2022, n°20-13228](#) ; [Com. 17 mai 2023, n°22-11422](#)).

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](#) ; [Com., 24 novembre 2015, pourvoi n° 14-17.747](#), à propos d'un manquement à l'obligation d'informer le mandant « *des événements susceptibles d'affecter sa situation financière et la direction de son entreprise* », la violation de l'interdiction contractuelle de représenter un concurrent du mandant (CA Paris, 22 novembre 2018, n°17/11787), le détournement d'honoraires par l'agent (CA Paris, 7 juin 2018,

n°15/22985), la commission d'une infraction à la législation qui aurait pu entraîner la perte de garanties financières accordées au mandant et des poursuites pour fraudes (CA Orléans, 17 mai 2018, n°17/00913). Il a également été retenu que le manquement à l'obligation d'information et de transparence à l'égard du mandant (clause *d'intuitu personae* du contrat d'agence commerciale soumettant à l'agrément du mandant le changement de gérant de l'agent commercial) justifie la rupture des relations commerciales et dispense le mandant de lui verser l'indemnité réparatrice de l'article L. 134-12 du code de commerce ainsi que l'indemnité de préavis ([Com. 29 juin 2022, pourvoi n°20-11.952](#)).

- **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](#)).

En cas de cessation d'un contrat d'agence commerciale, la perte par le mandataire du fait de sa faute grave de son droit à réparation prévu par l'article L 134-12 du code de commerce, ne prive pas le mandant de la possibilité d'obtenir réparation du préjudice que lui a causé cette faute ([Com. 19 octobre 2022, pourvoi n°21-20.681](#)).

Ensuite, l'agent perd également son droit à indemnisation **lorsque « la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée »** (article L. 134-13 2° du code de commerce). L'agent qui prend l'initiative de la cessation mais souhaite percevoir l'indemnité devra démontrer que cette cessation « est justifiée par des circonstances imputables au mandant », la réparation prévue à l'article L. 134-12 de ce code demeurant due à l'agent, quand bien même celui-ci aurait commis une faute grave dans l'exécution du contrat ([Com. 16 novembre 2022, pourvoi n°21-17.423](#)).

Ont été considérées comme des circonstances imputables au mandant : la violation par ce dernier de son obligation de fournir à l'agent tous les éléments lui permettant d'établir ses factures, et donc d'obtenir le paiement de ses commissions (CA Toulouse, 12 Avril 2011, n° 09/03840) ou encore la violation de l'exclusivité territoriale consentie à l'agent commercial ([Com. 1er mars 2011, n°10-11.079](#)).

Enfin, l'agent ne peut réclamer d'indemnité de rupture **lorsque « selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence »** (article L. 134-13 3° du code de commerce).

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.

- L'indemnité correspond usuellement à deux années de commissions brutes perçues par l'agent. 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 (Pour une illustration CA de Paris pôle 5 chambre 5 29 juin 2023, RG **19/20254**) Cependant, il s'agit d'une pratique qui ne s'impose pas au juge, celui-ci disposant d'un pouvoir souverain d'appréciation pour fixer le montant de l'indemnité « *compte tenu des diverses circonstances de la cause et des éléments dont il dispose* » (Com., 14 oct. 1974, Bull. civ. IV, n°244 ; v. aussi CA Colmar, 11 mars 2016, n°14/01484 « *S'il est généralement d'usage d'évaluer cette indemnité à deux années de commissions sur la base de la moyenne des trois dernières années, cette méthode de calcul ne peut être retenue en l'espèce compte tenu de la brève durée du mandat* »).

Cette indemnité a pour objet la réparation du préjudice qui résulte pour l'agent commercial de la perte pour l'avenir des revenus tirés de l'exploitation de la clientèle commune. Il n'y a pas lieu d'en déduire les commissions perçues par l'agent, postérieurement à la cessation du contrat, au titre de la prospection de tout ou partie de cette même clientèle pour un autre mandat ([Com. 16 novembre 2022, pourvoi n°21-17.423](#)).

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 1^{er} janvier 2024