

POINTS CLÉS

1. DÉFINITION

L'agent commercial est **un mandataire qui, à titre de profession indépendante, qui de façon permanente, est chargé de négocier et éventuellement de conclure des contrats** (vente, achat, location...) au nom et pour le compte de producteurs, industriels, commerçants, etc (mandant).

2. DIFFÉRENCES

Il **se distingue de l'apporteur d'affaires** qui agit en tant que un simple intermédiaire.

Il se distingue aussi **du commissionnaire** qui agit pour son propre compte.

Enfin, l'agent commercial se différencie du VRP qui lui, est sous la subordination du mandant.

3. NON CONCURRENCE

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.

POINTS CLÉS

4. REMUNERATION

L'agent commercial perçoit en contrepartie des prestations, une **commission** variant avec le nombre ou la valeur des affaires. La rémunération est librement fixée par le contrat.

Dans le silence du contrat, l'agent a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués dans le secteur.

6. REMUNERATION

Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

5. REMUNERATION

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.

POINTS CLÉS

7. CLAUSES PARTICULIÈRES

L'agent commercial et le mandant doivent collaborer ensemble de manière **loyale** et sont tenus à un devoir **réiproque d'information**.

Le contrat peut comporter une **clause de non-concurrence** après la cessation du contrat. Cette clause doit être limitée géographiquement et pour une durée maximale de 2 ans.

8. FIN - RUPTURE

Le contrat peut être à durée déterminée ou indéterminée.

Lorsqu'il est à durée indéterminée, chaque partie peut y mettre fin moyennant le respect d'un **préavis minimum** (d'une durée d'un mois la 1^{ère} année, 2 mois la 2^{ème} année, 3 mois pour les années suivantes).

En cas de cessation du contrat, l'agent commercial a droit à une **indemnité légale compensatrice, en réparation du préjudice subi** (sauf exception, comme une faute grave de sa part).

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter :



NUMETIK AVOCATS – société d'avocats

Mail : contact@numetik-avocats.fr

*Ce document est la propriété de NUMETIK AVOCATS.
Toute utilisation à des fins autres que personnelles et toute distribution sans l'autorisation
expresse de la société NUMETIK AVOCATS est strictement interdite.*