

DOSSIER TECHNIQUE

Service Juridique

E – 3

LE V.R.P. et L'AGENT COMMERCIAL

Juillet 2009

Pour toute précision concernant le contenu de ce document
Contacter M. Eric CROIZET
Tél : 03.88.19.79.66-courriel : ecroizet@cm-alsace.fr



Chambre de Métiers d'Alsace

SOMMAIRE

LE REPRESENTANT STATUTAIRE	3
I - Définition et conditions d'application du statut.....	3
II - Effets attachés au statut.....	3
III - La rupture du contrat.....	6
IV - Le représentant salarié de droit commun.....	10
LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL.....	11
I - Définition	11
II - Le statut d'agent commercial	11
III - La rémunération.....	12
IV - La cessation du contrat.....	13
V - Le régime fiscal et social de l'agent commercial	14
CONTRAT DE V.R.P. EXCLUSIF.....	15
CONTRAT DE V.R.P. MULTICARTE	19
CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL.....	23
Articles L 7311-1 à L 7311-3, L 7312-1, L 7313-1 à L 7313-18 du code du Travail	27
Articles L 134-1 à L 134-17 du code de Commerce	30

LE REPRESENTANT STATUTAIRE

Cette profession est régie par les articles L 7311-1 à L 7311-3, L 7312-1, L 7313-1 à L 7313-18 du code du travail et par l'Accord National Interprofessionnel du 3 octobre 1975.

I - Définition et conditions d'application du statut

Est représentant statutaire toute personne physique qui :

- prospecte une clientèle en vue de la prise d'ordres pour le compte d'un ou plusieurs employeurs, et dont c'est l'activité professionnelle exclusive et constante,
- ne fait pas d'opérations commerciales à titre personnel,
- est liée à son, ou ses employeurs, par des engagements déterminant l'objet de la représentation, le secteur concédé, les modalités de la rémunération.

Le représentant statutaire est un salarié, personne physique, une société de représentation ne peut pas bénéficier du statut.

En l'absence de contrat écrit, tout représentant est présumé satisfaire aux conditions du statut.

En principe le contrat prévoit pour le représentant l'obligation de rendre compte.

Le V.R.P. peut être "monocarte" ou "multicarte". Dans ce dernier cas, une clause du contrat peut subordonner la prise de nouvelles cartes à une autorisation de l'employeur.

L'ordonnance n°2006-428 du 6 mai 2005 a créé une incapacité d'exercer la profession de V.R.P pour toute personne ayant été condamnée pénalement pour un certain nombre de crimes et délits (Article L7312-1 du code du travail).

II - Effets attachés au statut^(*)

1) La rémunération

C'est le contrat qui détermine les modalités de la rémunération (Art. L 7311-3 du code du travail). Celle-ci est généralement constituée par une commission en pourcentage. Mais le salaire peut également être fixe ou combiné avec une commission. Les frais professionnels peuvent être inclus dans le taux des

^(*) Ce document peut être commandé auprès de la Direction des Journaux Officiels 26 rue Desaix – 75732 PARIS CEDEX 15 – Tél. 01.40.58.75.00 (brochure du statut n°3075 12^{ème} édition ou sur le site www.ladocumentationfrancaise.fr rubrique « acheter en ligne » conventions collectives

commissions ou versés en sus, forfaitairement ou sur justification.

Le contrat peut prévoir le calcul des commissions **uniquement** sur les commandes directes, c'est à dire sur les commandes prises grâce à l'intervention du V.R.P.

Constituent notamment des commandes directes :

- Les commandes prises par le V.R.P auprès d'un client et transmises à son employeur
- Les commandes prises directement par le client auprès de l'employeur lorsque le VRP a déjà, par le passé, reçu des commandes de ce client.

Le contrat peut prévoir le calcul des commissions sur les commandes directes et les commandes indirectes. Les commandes indirectes sont des affaires réalisées dans le secteur du V.R.P sans intervention de sa part.

Le contrat peut subordonner le droit aux commissions à la réalisation de certaines conditions :

- acceptation de l'ordre par l'employeur
- livraison
- encaissement du prix.

La non-réalisation de ces conditions ne doit pas être imputable à l'employeur.

La garantie du SMIC ne s'applique pas aux V.R.P statutaires. En effet, le taux du SMIC fixé sur la base horaire ne peut pas s'appliquer aux V.R.P qui exercent en principe leur activité en dehors de tout horaire de travail

Par contre, la convention collective nationale interprofessionnelle des V.R.P (art.5). institue pour les représentants exclusifs à temps plein une garantie trimestrielle de rémunération minimum égale à 520 fois le SMIC horaire en vigueur à la fin du dernier mois du trimestre. Cette rémunération s'entend frais professionnels exclus. Ces derniers étant évalués à 30 % de la rémunération, la rémunération minimale est égale à : $SMIC \text{ horaire} \times 520 \times 100/70$, si les frais professionnels ne font pas l'objet d'un remboursement à part. La récupération de ce complément de salaire peut se faire sur la rémunération des trois trimestres suivants sur la partie qui dépasse la rémunération garantie minimale.

Le règlement des commissions doit se faire au moins tous les trois mois, les représentants qui en font la demande pouvant obtenir un acompte mensuel.

2) Convention collective

La convention collective nationale interprofessionnelle des V.R.P. du 3 octobre 1975 s'applique sauf "dispositions conventionnelles plus favorables expressément applicables aux V.R.P.". (Dispositions intégrées dans la convention collective applicable à l'entreprise).

En sont cependant totalement exclus les V.R.P. des agents immobiliers et ceux du commerce en gros de la confiserie, biscuiterie, chocolaterie et alimentation fine.

3) Congés payés

Le V.R.P à droit à 5 semaines de congés payés par an, calculées à raison de 2 jours et demi ouvrables par mois de travail effectif accompli au cours de la période de référence (du 1^{er} juin de l'année écoulée au 31 mai de l'année en cours).

Le représentant a droit au 1/10e de sa rémunération de l'année de référence (1er juin - 31 mai). Cette rémunération comprend l'indemnité de congés payés de l'année précédente et les commissions acquises pendant ce même congé, en raison de son activité antérieure.

La rémunération à prendre en considération exclut les frais professionnels. Si ceux-ci font l'objet d'un remboursement à part, il n'y a pas de problème. Par contre, si la rémunération est globale, et si on ne peut pas, d'après le contrat, faire une évaluation précise des frais, on pratiquera un abattement forfaitaire de 30 % sur cette rémunération.

Le V.R.P. a également droit, pendant les congés, au montant des commissions dues en raison de l'activité antérieure au départ en congé.

4) Obligation de non-concurrence

Même si aucune clause d'exclusivité n'est insérée dans le contrat, le représentant ne peut pas prendre la représentation d'une maison concurrente de son employeur, pendant la durée de son contrat, sans l'autorisation de ce dernier.

5) Collection

L'employeur ne peut imposer au représentant l'achat de la collection.
L'assurance contre le vol, la détérioration et la destruction de cette dernière est à la charge de l'employeur.

6) Maladie

La convention collective interprofessionnelle prévoit une garantie de ressources en cas de maladie, d'accident et de maternité à partir de 2 ans d'ancienneté et lorsque l'arrêt maladie se prolonge au-delà de 30 jours.

7) Régime social

Les V.R.P. relèvent du régime général de la Sécurité Sociale. Le salaire à retenir pour le calcul des charges sociales est constitué par le total des sommes versées au V.R.P., diminué d'un abattement de 30 % pour frais professionnels (sauf paiement à part des frais professionnels sur justificatifs).

1. Les caisses de retraites des V.R.P sont :

- Sur la tranche A des salaires : CIPS-section catégorielle VRP-OMNIREP-ARRCO (anciennement IRREP)
- Sur la tranche B des salaires : CIPC-R-section catégorielle VRP-OMNIREP-AGIRC (anciennement IRVRP)

Adresse des deux caisses : 30-32 rue Henri Barbusse 92581 CLICHY cedex
Tél : 01 41.06.24.00

Site internet : www.omnirep.asso.fr

2. Pour l'assurance chômage, les VRP multicartes cotisent au CCVRP – 7-9 rue Frédérick Lemaître – 75020 PARIS – Tél. 01.40.33.77.77.

Site internet : www.ccvrp.com

III - La rupture du contrat

La rupture du contrat de travail à durée indéterminée d'un V.R.P. obéit aux mêmes règles que pour un autre salarié (cause réelle et sérieuse, convocation à un entretien préalable, licenciement économique, rupture conventionnelle...)

Quelques points doivent cependant être précisés.

1) Imputation de la rupture

La rupture incombe à l'employeur s'il modifie d'une façon importante le contrat du V.R.P., par exemple : réduction ou changement de secteur, réduction des commissions, relèvement des quotas...

En revanche, la rupture est imputable au V.R.P. si ses résultats sont insuffisants (sauf responsabilité de l'employeur) ou s'il refuse de rendre compte de son activité. D'autres causes de rupture existent, bien sûr.

2) Préavis

Un préavis doit être respecté en cas de démission ou de licenciement à l'exception du licenciement pour faute grave (Article L 7313-9 du code du travail)
Celui-ci est d'un mois durant la première année d'exécution du contrat, de deux mois durant la seconde année et de trois mois à partir de la troisième année.

3) Indemnité de clientèle

L'indemnité de clientèle a pour objet de réparer le préjudice subi par le V.R.P. en perdant la clientèle qu'il a apportée à l'entreprise, créée ou développée.

a) *conditions d'attribution*

- La rupture doit incomber à l'employeur ou intervenir à la suite d'un accident ou d'une maladie entraînant une incapacité totale de travail,
- Elle ne doit pas avoir été provoquée par une faute grave du V.R.P.,
- Ce dernier doit justifier avoir apporté, créé ou développé la clientèle en question,
- Il doit aussi justifier qu'il est privé à l'avenir du bénéfice de cette clientèle.

L'indemnité de clientèle a la nature de dommages-intérêts et ne supporte donc pas de cotisations sociales. Elle est en principe exonérée d'impôt.

b) *Montant*

Son montant n'est pas fixé par la loi mais par les parties, à l'amiable ou, à défaut, par le Conseil de Prud'hommes, sur la base d'une expertise comptable qu'il ordonne.

c) *Indemnité spéciale de rupture (V.R.P. rémunérés à la commission)*

L'indemnité de clientèle peut être remplacée, si les parties en sont d'accord, par l'indemnité spéciale de rupture fixée par l'article 14 de la convention collective interprofessionnelle des VRP. Le représentant doit être âgé de moins de 65 ans et ne pas avoir été mis à la retraite. Il doit avoir renoncé au plus tard dans les 30 jours suivant l'expiration du contrat à l'indemnité de clientèle à laquelle il pourrait avoir droit. L'employeur, de son côté, ne doit pas s'opposer à cette renonciation par écrit dans les 15 jours de la notification de la rupture.

Cette indemnité remplace, si elle est plus favorable, l'indemnité légale de licenciement, l'indemnité de clientèle et l'indemnité conventionnelle de licenciement.

Cette indemnité spéciale de rupture se calcule comme suit :

- pour les années comprises entre 0 et 3 ans d'ancienneté :
0,70 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 3 et 6 ans d'ancienneté :
1 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 6 et 9 ans d'ancienneté :
0,70 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 9 et 12 ans d'ancienneté :
0,30 mois par année entière,

- pour les années comprises entre 12 et 15 ans d'ancienneté :
0,20 mois par année entière,
- pour les années d'ancienneté au-delà de 15 ans :
0,10 mois par année entière.

Le maximum est fixé à 10 mois.

L'indemnité correspond à une évaluation transactionnelle de l'indemnité de clientèle. Elle est calculée sur la partie variable de la rémunération mensuelle des douze derniers mois, déduction faite des frais professionnels. Elle n'est cumulable qu'avec l'indemnité pour rupture sans cause réelle et sérieuse ou partiellement avec l'indemnité conventionnelle de rupture pour la partie fixe de la rémunération.

- d) *L'indemnité conventionnelle de rupture (V.R.P. rémunérés au fixe ou à la fois au fixe et à la commission).*

Instituée par l'article 13 de la convention collective interprofessionnelle des V.R.P., elle remplace, si elle est plus favorable, l'indemnité légale de licenciement et l'indemnité de clientèle.

Pour pouvoir en bénéficier, le V.R.P. doit avoir deux ans d'ancienneté dans l'entreprise et avoir été licencié pour un motif autre qu'une faute grave ou bien avoir cessé son travail suite à un accident ou une maladie entraînant une incapacité de travail totale et permanente.

Elle est un substitut de l'indemnité de clientèle pour les V.R.P. rémunérés exclusivement au fixe.

Elle constitue l'évaluation forfaitaire de l'indemnité de clientèle sur la partie fixe pour les représentants rémunérés à la fois par un fixe et des commissions, et se cumule dans ce cas avec l'indemnité spéciale de rupture ci-dessus.

Elle se calcule comme suit, après deux ans d'ancienneté :

- pour les années comprises entre 0 et 3 ans d'ancienneté :
0,15 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 3 et 10 ans d'ancienneté :
0,20 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 10 et 15 ans d'ancienneté :
0,25 mois par année entière,
- pour les années au-delà de 15 ans d'ancienneté :
0,30 mois par année entière.

Le maximum est fixé à 6,5 mois.

La mensualité à retenir est la mensualité moyenne des 12 derniers mois, déduction faite des frais professionnels.

e) *Indemnité prévue par la convention collective applicable à l'entreprise.*

Le V.R.P. peut aussi demander l'application de la convention collective applicable à l'entreprise si celle-ci contient des dispositions plus favorables concernant expressément les V.R.P..

f) *Indemnité légale de licenciement.*

Le V.R.P, comme tout salarié lié par un contrat à durée indéterminée, peut s'il est licencié après un an d'ancienneté au moins, bénéficier (sauf faute grave) d'une indemnité légale de licenciement.

Au terme du décret n° 2008-715 du 18 juillet 2008, l'indemnité légale de licenciement est égale à 1/5^{ème} de mois de salaire par année d'ancienneté (de un à 10 ans d'ancienneté). Au-delà de dix ans d'ancienneté, l'indemnité légale de licenciement est égale à 1/5^{ème} de mois de salaire par année d'ancienneté auquel s'ajoutent 2/15^{ème} de mois de salaire par année d'ancienneté.

Pour calculer cette indemnité, il convient de retenir comme base, la rémunération brute moyenne des 12 derniers mois si elle est supérieure à la rémunération brute moyenne des 3 mois précédant la notification de licenciement.

4) Clause de non-concurrence

Le contrat de travail du V.R.P. peut contenir une clause de non-concurrence d'une durée maximum de 2 ans à compter de la rupture.

Elle ne peut concerner que les secteurs et les catégories de clients que le représentant était chargé de visiter au moment de la rupture du contrat ou de la date d'expiration du C.D.D non renouvelable.

Conformément à la convention collective interprofessionnelle des V.R.P., une contrepartie pécuniaire mensuelle dont le montant sera égal à 2/3 de mois si la durée de l'interdiction est supérieure à un an et à 1/3 de mois si la durée est inférieure ou égale à 1 an, doit être versée au V.R.P. Le montant sera réduit de moitié en cas de démission.

Cette contrepartie est calculée sur la rémunération moyenne mensuelle des 12 derniers mois ou de la durée de l'emploi si celle-ci a été inférieure à douze mois, après déduction des frais professionnels. Cette moyenne ne peut pas être inférieure à 173,33 fois le SMIC horaire au cas où le représentant engagé à titre exclusif aurait été licencié au cours de la première année d'activité.

Elle cesse d'être due en cas de violation par le représentant de la clause de non-concurrence.

L'interdiction de non-concurrence ne pourra recevoir application si le V.R.P. est licencié durant les 3 premiers mois d'activité ou s'il démissionne pendant les 45 premiers jours.

L'employeur pourra dispenser le V.R.P. de l'exécution de la clause de non-concurrence ou en réduire la durée sous condition de le prévenir dans les 15 jours suivant la notification de la rupture.

En cas de rupture consécutive à un redressement ou une liquidation judiciaire, la clause de non-concurrence sera non avenue faute par l'employeur d'en avoir maintenu expressément l'application, par lettre recommandée avec accusé de réception, signifiée au représentant dans les 15 jours de la demande écrite de ce dernier adressée par lettre recommandée avec accusé de réception.

Ces dispositions sont applicables telles quelles en Alsace-Moselle. Le droit local spécifique, en matière de clauses de non concurrence, n'est pas applicable aux V.R.P.

IV – Le représentant salarié de droit commun

Le représentant salarié ordinaire ne remplit pas les conditions du statut, notamment s'il n'existe pas d'engagements déterminant le secteur ou les catégories de clients à visiter ou s'il a par ailleurs une autre activité professionnelle.

(Par contre le fait d'exercer, en même temps, des fonctions d'administration générale ou commerciale dans l'entreprise n'empêche pas de bénéficier du statut : cumul possible ...).

Le représentant salarié ordinaire ne bénéficie pas des dispositions spéciales du statut des V.R.P. Il ne peut détenir la carte d'identité professionnelle. Il ne peut pas non plus prétendre à l'indemnité de clientèle et sera régi par la convention collective applicable au personnel sédentaire de l'entreprise, s'il y a lieu.

LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL

Le statut de l'agent commercial est régi par la loi n°91-593 du 25 juin 1991 insérée aux articles L.134-1 à L.134-17 du code de commerce.

I - Définition

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 d'un ou plusieurs mandants (producteurs, industriels, commerçants, artisans ou autres agents commerciaux). C'est un intermédiaire de commerce

L'activité d'agent commercial peut être exercée par une société.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant (c.a.d. celui pour le compte de qui il négocie) sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information (Art. L134-4 al.2 C.com). L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat (Art. L134-4 al.3 C.com)

Le mandant est obligé d'exécuter les engagements contractés par le mandataire conformément aux pouvoirs qui lui ont été donnés.

II – Le statut d'agent commercial

- L'agent commercial doit être inscrit sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce (Dans les départements du Haut-Rhin et du Bas-Rhin, le registre spécial d'immatriculation des agents commerciaux est tenu au greffe des Tribunaux d'Instance de Colmar, Mulhouse, Saverne et Strasbourg : Art. R134-6 al.2 C.com)
- L'agent commercial est un travailleur indépendant et non pas un salarié. Par conséquent il a toute liberté pour organiser son travail comme il l'entend.
- Il assume seul l'intégralité des frais liés à l'exercice de son activité et s'acquitte personnellement des charges sociales et fiscales y afférentes.
- Il est autorisé à recruter des sous-agents rémunérés par lui et placés sous sa seule responsabilité.
- Il est autorisé à exercer une activité à titre personnel ou à représenter d'autres mandants (sauf clause d'exclusivité). Il lui est cependant interdit de représenter une

entreprise concurrente ou d'exercer personnellement une activité concurrente sans l'accord du mandant.

- Il est soumis à une obligation de loyauté, d'information et de confidentialité envers le mandant.
- Le contrat écrit n'est plus obligatoire mais chaque partie a le droit, sur sa demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence.

III – La rémunération

L'agent commercial est rémunéré par une commission fixée par les parties. Cette commission doit être raisonnable et tenir compte de toutes les charges de l'agent, sachant qu'il doit payer lui-même ses charges sociales. Une fois fixé par les parties, le taux de la commission ne peut être modifié unilatéralement par le mandant.

Un secteur géographique lui est généralement attribué.

Pendant la durée du contrat, l'agent commercial a droit à sa commission lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsqu'elle a été conclue avec une personne dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre (Art. L134-6 al.1^{er} C. com).

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 (ordres directs ou indirects) (Art. L134-6 al. 2 C.com).

Après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à sa commission, soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence (Art. L134-7 C. com).

La commission est acquise dès que le mandant a exécuté la commande ou la prestation ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le client.

La commission est acquise au plus tard lorsque le client a payé le prix ou l'aurait payé si le mandant avait exécuté son obligation (art. L134-9 C. com).

Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise. Un relevé de compte doit être fourni à l'agent commercial (art. 134-9 al. 2 C. com).

Par contre, l'agent commercial n'a pas droit à sa commission s'il est établi que le contrat entre le client et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant (art. L134-10 al. 1^{er} C. com).

IV – La cessation du contrat

1) Préavis

Lorsque le contrat d'agence est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis. La durée de celui-ci est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil (art. L134-11 al. 3 C. com)

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si elles conviennent de délais plus longs, le délai de préavis prévu pour le mandant ne doit pas être plus court que celui qui est prévu pour l'agent (art. L134-11 al. 4 C. com)

Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties ou la survenance d'un cas de force majeure.

Le contrat d'agence peut également être conclu à durée déterminée. Dans ce cas, s'il continue à être exécuté par les deux parties après son terme, il est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

2) Indemnité de rupture

En cas de rupture du contrat d'agence par le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi (art. L134-12 al. 1^{er} C. com).

L'agent commercial a également droit à une indemnisation s'il met fin lui-même au contrat par suite de fautes commises par le mandant ou pour des raisons dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie qui ne lui permettent plus de poursuivre son activité.

L'indemnité de rupture doit réparer le préjudice subi, c'est-à-dire principalement la perte des commissions auxquelles l'agent commercial pouvait raisonnablement prétendre. Les tribunaux évaluent généralement ce préjudice à deux ou trois ans de commissions.

Par contre, il n'y a pas lieu à indemnisation dans les cas suivants :

- la cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial
- la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent, sauf dans les cas cités au 2^{ème} alinéa ci-dessus
- l'agent commercial cède ses droits à un tiers (présentation de successeur)

Par ailleurs, l'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits (art. L134-12 al. 2 C. com).

Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à l'indemnité lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent, à condition de notifier au mandant dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'ils entendent faire valoir leur droit.

3) Présentation d'un successeur

L'agent commercial est autorisé à vendre sa « carte » à un successeur.

Le mandant n'est pas obligé d'accepter ce successeur, mais s'il refuse, sans motif valable, de poursuivre le contrat d'agence avec le successeur qui lui est présenté, il doit verser une indemnité de rupture à l'agent commercial.

4) Clause de non-concurrence

Une clause de non-concurrence peut être insérée dans le contrat d'agence. Elle n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation du contrat (Art. L134-14 C. com).

5) Clause de quota

Les contrats d'agence commerciale fixent souvent les objectifs que l'agent commercial doit atteindre.

S'il n'atteint pas les quotas fixés, le mandant peut-il résilier le contrat sans indemniser ce dernier ? Cela ne suffit pas. Les tribunaux considèrent, en effet, que le mandant doit prouver la faute de l'agent, la non-réalisation de l'objectif étant à elle seule inopérante pour caractériser cette faute.

L'agent commercial n'a pas à justifier de circonstances le déchargeant de résultats faibles (Cass. com 13 novembre 1990 BC IV n°269)

V – Le régime fiscal et social de l'agent commercial

L'agent commercial est un travailleur indépendant.

Il est soumis à la taxe professionnelle et les commissions qu'il acquiert dans l'exercice de sa profession sont considérées comme des bénéfices non commerciaux. Ses opérations de représentation sont soumises à la TVA.

Les sommes perçues à l'occasion de la vente de sa « carte » ou comme indemnités de rupture sont soumises au régime des plus-values professionnelles (mais les indemnités de rupture ne sont pas soumises à la TVA)

S'il n'est pas en société, il cotise aux caisses sociales des commerçants, la caisse de retraite compétente étant le RSI (Régime Social des Indépendants).

CONTRAT DE V.R.P. EXCLUSIF

Entre les soussignés

- M.....(ou la société)
.....
.....

Et

- M.....

demeurant àné le
de nationalité
Il a été arrêté ce qui suit :

Article 1er - Engagement

M.....(ou la société)
engage M..... en qualité de représentant aux conditions
générales du statut professionnel de V.R.P. fixées [aux articles L 7313-1 et suivants du Code du Travail](#).

Article 2 - Période d'essai

Le présent contrat ne deviendra définitif qu'au terme d'une période d'essai de trois mois pendant laquelle chacune des parties pourra reprendre sa liberté sans préavis ni indemnité.

Article 3 - Objet de la représentation

M....., représentera la société dans le
secteur ci-après délimité :
.....

Il jouira de l'exclusivité dans le secteur ainsi concédé.

Article 4 - Rémunération

En rémunération de ses services, M..... recevra, à titre de salaire
:

- une commission de % sur toutes les affaires définies à l'article 6 ci-après,

- (ou un fixe mensuel defrancs et une commission de % pour tout nouveau client).

Pour toutes les affaires traitées à d'autres conditions que celles du tarif, un accord interviendra pour fixer le taux de commission.

Article 5 - Affaires ouvrant droit à commission

M..... aura droit à une commission sur les commandes qu'il transmettra directement (ou directement et indirectement) à l'entreprise et livrées sur son secteur.

Seront toutefois assimilées à des commandes directement transmises à l'entreprise :

- les commandes transmises par des clients visités depuis moins de par M....., la preuve de la visite résultant du rapport d'activité.
- les commandes transmises par des clients ayant traité à plusieurs reprises par l'intermédiaire de M....., étant, à ce titre, considérés comme ses propres clients.

Article 6 - Assiette des commissions

Les commissions seront calculées sur le montant net des factures, c'est-à-dire, après déduction des différentes taxes présentes et à venir. Les frais de transport et d'emballage, dans le cas où ils sont incorporés dans les factures, seront également déduits avant calcul de la commission.

Article 7 - Acquisition et règlement des commissions.

Les commissions ne seront acquises à M..... qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata des paiements des clients.

Le paiement des commissions aura lieu le de chaque mois (ou le du premier mois de chaque trimestre) après que M..... aura donné son accord sur le relevé qui lui aura été remis ou envoyé.

Article 8 - Frais professionnels

La rémunération ci-dessus définie est exclusive de toute indemnité pour frais de quelque nature que ce soit et M..... aura à sa charge ses frais de transports professionnels et autres, évalués conformément à la réglementation fiscale et sociale à 30 % de ces commissions.

Article 9 - Obligations en cours de contrat

M..... s'engage à visiter très régulièrement la clientèle de son secteur et à appliquer strictement les directives qui lui seront données à tout moment par le service des ventes de la société (ou de l'entreprise).

Il devra adresser à la Direction un rapport tous les, indiquant les clients visités et contenant tous les renseignements pouvant être utilisés par le service commercial à propos des réactions de la clientèle, des efforts de la concurrence, etc...

M..... s'engage à suivre, pour le compte de la société (ou de l'entreprise), l'exécution des ordres passés par la clientèle et à prêter son concours au service compétent de la société pour l'aplanissement de toutes les difficultés commerciales ou le règlement de tous les litiges pouvant naître avec la clientèle de son secteur.

M..... s'engage à réaliser un chiffre d'affaires minimal mensuel d'un montant hors taxe defrancs, qui sera calculé par trimestre civil pour l'appréciation de sa réalisation, d'un commun accord entre les parties. Il est expressément stipulé que le chiffre d'affaires hors taxe sera négocié chaque année en fonction du marché, de la conjoncture économique de la branche d'activité de la société (ou de l'entreprise).

Article 10 - Autres représentations

M..... devra consacrer tout son temps et son activité à la représentation de la société (ou de l'entreprise) et s'engage à ne prendre aucune représentation, même non concurrente.

Article 11 - Assurances

M..... s'engage à souscrire une police d'assurance le protégeant contre les accidents causés aux tiers par sa propre voiture ou tout autre véhicule qu'il pourrait utiliser ; la garantie devra être illimitée.

Article 12 - Echantillons

En cas de rupture du présent contrat pour un motif quelconque, M..... devra restituer les collections, titres, pièces, documents ou marchandises qui lui auraient été confiés, à première demande de la Direction, même si les comptes existant entre la société (ou l'entreprise) et lui n'ont pas encore été définitivement réglés.

Article 13 - Durée du contrat et rupture

Le présent contrat, qui prendra effet le, est conclu sans limitation de durée. Chacune des parties peut y mettre fin.

Toutefois, à l'expiration de la période d'essai et sauf cas de faute grave ou de force majeure, un préavis devra être observé. Ce préavis sera de :

- un mois pendant la première année,
- deux mois pendant la deuxième année,
- trois mois au-delà.

Article 14 - Clause de non-concurrence (1)

A la cessation du présent contrat, quelle qu'en soit la cause et quelle que soit la partie à qui elle serait imputée, M..... s'interdit, pendant deux années, toute activité portant, sous une forme quelconque, sur la commercialisation d'articles (ou de produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou les produits) ayant fait l'objet de la représentation à lui confiée par l'entreprise (ou la société). Cette interdiction sera limitée au secteur défini à l'article 3 ci-dessus.

La présente clause de non-concurrence est régie par les dispositions de l'article 17 de la CCN interprofessionnelle qui s'intègrent en tant que de besoin en leur totalité au présent contrat.

Fait à

en double exemplaire

Le.....

Signature des deux parties, précédée de la mention manuscrite "Lu et approuvé"

- (1) *Il faut bien réfléchir avant d'insérer cette clause, une contrepartie pécuniaire devant être versée au V.R.P. (voir explications p. 8)*

CONTRAT DE V.R.P. MULTICARTE

Entre les soussignés

- M.....(ou la société)
.....
.....

Et

- M.....
demeurant à
né lede nationalité

Il a été arrêté ce qui suit :

Article 1er - Engagement

M.....(ou la société)
engage M..... en qualité de représentant de commerce
à cartes multiples aux conditions générales du statut professionnel de V.R.P. fixées aux
articles [L 7313-1 et suivants du Code du Travail](#).

Article 2 - Autres représentations

M..... déclare représenter à ce jour les entreprises suivantes :
.....
.....

M..... ne pourra, pendant toute la durée du présent
contrat, prendre d'autres représentations, sous quelque forme que ce soit, sans avoir
obtenu l'autorisation préalable et écrite de l'entreprise.

En aucun cas M..... ne pourra proposer à une clientèle des
articles (ou produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou produits) qui font l'objet
de la présente représentation.

Article 3 - Période d'essai

Le présent contrat ne deviendra définitif qu'au terme d'une période d'essai de trois mois
pendant laquelle chacune des parties pourra reprendre sa liberté sans préavis ni
indemnité.

Article 4 - Objet de la représentation

M....., représentera la société dans le secteur ci-après délimité :
.....

Il jouira de l'exclusivité dans le secteur ainsi concédé.

Article 5 - Rémunération

En rémunération de ses services, M..... recevra, à titre de salaires :

- une commission de % sur toutes les affaires définies à l'article 6 ci-après,
- (ou un fixe mensuel defrancs et une commission de % pour tout nouveau client).

Pour toutes les affaires traitées à d'autres conditions que celles du tarif, un accord interviendra pour fixer le taux de commission.

Article 6 - Affaires ouvrant droit à commission

M..... aura droit à une commission sur les commandes qu'il transmettra directement (ou directement et indirectement) à l'entreprise et livrées sur son secteur.

Seront toutefois assimilées à des commandes directement transmises à l'entreprise :

- les commandes transmises par des clients visités depuis moins de..... par M....., la preuve de la visite résultant du rapport d'activité.
- les commandes transmises par des clients ayant traités à plusieurs reprises par l'intermédiaire de M....., étant, à ce titre, considérés comme ses propres clients.

Article 7 - Assiette des commissions

Les commissions seront calculées sur le montant net des factures, c'est-à-dire, après déduction des différentes taxes présentes et à venir. Les frais de transport et d'emballage, dans le cas où ils sont incorporés dans les factures, seront également déduits avant calcul de la commission.

Article 8 - Acquisition et règlement des commissions.

Les commissions ne seront acquises à M..... qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata des paiements des clients.

Le paiement des commissions aura lieu le de chaque mois (ou le du premier mois de chaque trimestre) après que M..... aura donné son accord sur le relevé qui lui aura été remis ou envoyé.

Article 9 - Frais professionnels

La rémunération ci-dessus définie est exclusive de toute indemnité pour frais de quelque nature que ce soit et M..... aura à sa charge ses frais de transports professionnels et autres, évalués conformément à la réglementation fiscale et sociale à 30 % de ces commissions.

Article 10 - Obligations en cours de contrat

M..... s'engage à visiter très régulièrement la clientèle de son secteur et à appliquer strictement les directives qui lui seront données à tout moment par le service des ventes de la société (ou de l'entreprise).

Il devra adresser à la Direction un rapport tous les, indiquant les clients visités et contenant tous les renseignements pouvant être utilisés par le service commercial à propos des réactions de la clientèle, des efforts de la concurrence, etc...

M..... s'engage à suivre, pour le compte de la société (ou de l'entreprise), l'exécution des ordres passés par la clientèle et à prêter son concours au service compétent de la société pour l'aplanissement de toutes les difficultés commerciales ou le règlement de tous les litiges pouvant naître avec la clientèle de son secteur.

M..... s'engage à réaliser un chiffre d'affaires minimal mensuel d'un montant hors taxe defrancs, qui sera calculé par trimestre civil pour l'appréciation de sa réalisation, d'un commun accord entre les parties. Il est expressément stipulé que le chiffre d'affaires hors taxe sera négocié chaque année en fonction du marché, de la conjoncture économique de la branche d'activité de la société (ou de l'entreprise).

Article 11 - Assurances

M..... s'engage à souscrire une police d'assurance le protégeant contre les accidents causés aux tiers par sa propre voiture ou tout autre véhicule qu'il pourrait utiliser ; la garantie devra être illimitée.

Article 12 - Echantillons

En cas de rupture du présent contrat pour un motif quelconque, M..... devra restituer les collections, titres, pièces, documents ou marchandises qui lui auraient été confiés, à première demande de la Direction, même si les comptes existant entre la société (ou l'entreprise) et lui n'ont pas encore été définitivement réglés.

Article 13 - Durée du contrat et rupture

Le présent contrat, qui prendra effet le, est conclu sans limitation de durée. Chacune des parties peut y mettre fin.

Toutefois, à l'expiration de la période d'essai et sauf cas de faute grave ou de force majeure, un préavis devra être observé. Ce préavis sera de :

- un mois pendant la première année,
- deux mois pendant la deuxième année,
- trois mois au-delà.

Article 14 - Clause de non-concurrence (1)

A la cessation du présent contrat, quelle qu'en soit la cause et quelle que soit la partie à qui elle serait imputée, M..... s'interdit, pendant deux années, toute activité portant, sous une forme quelconque, sur la commercialisation d'articles (ou de produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou les produits) ayant fait l'objet de la représentation à lui confiée par l'entreprise (ou la société). Cette interdiction sera limitée au secteur défini à l'article 3 ci-dessus.

La présente clause de non-concurrence est régie par les dispositions de l'article 17 de la CCN interprofessionnelle qui s'intègrent en tant que de besoin en leur totalité au présent contrat.

Fait à
en double exemplaire
Le.....

Signature des deux parties, précédée de la mention manuscrite "Lu et approuvé"

(1) *Il faut bien réfléchir avant d'insérer cette clause, une contrepartie pécuniaire devant être versée au V.R.P. (voir explications p. 8)*

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

Entre les soussignés :

La Société , n° URSSAF , dont le siège social est situé à
Représentée par agissant en qualité de

d'une part,

et

M. , agent commercial domicilié à
Immatriculé au registre des agents commerciaux du greffe de
sous le numéro

d'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Article 1. - Engagement et objet du contrat

A compter du , la société confie à M..... qui l'accepte le mandat de la représenter auprès de la clientèle qu'il visitera dans les conditions ci-après définies.

M..... aura pour mission de négocier la vente de (*préciser les articles, produits ou services dont il s'agit*) pour le compte et au nom de la société dans le secteur géographique suivant..... à titre exclusif (ou non exclusif) .

Ce mandat d'intérêt commun est régi par les [articles L134-1 et suivants du Code de Commerce relatifs](#) aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants.

Il est conclu pour une durée indéterminée (déterminée).

Article 2. - Exécution du mandat

M..... doit assurer la promotion des intérêts de son mandant, la société , qu'il tiendra en permanence informée de l'état du marché.

M..... exercera son activité en toute indépendance et jouira d'une entière liberté dans l'organisation de sa prospection.

M..... assumera seul l'intégralité des frais liés à l'exercice de son activité et s'acquittera personnellement des charges sociales et fiscales y afférentes.

La société..... se réserve le droit de confier ou non la représentation de nouveaux produits à qui aura la liberté d'accepter ou non.

Les prix et conditions des opérations sont fixés par la société qui se réserve le droit de les modifier à son gré.

La société..... remettra à M..... le matériel et la documentation publicitaires nécessaires à son activité. Les collections et documentations ainsi confiées à M..... restent la propriété de la société et devront sur sa demande, à tout moment et en cas de rupture du présent contrat, lui être restituées en bon état.

M..... s'oblige à respecter un chiffre d'affaires minimum de..... € pour la première année, de..... € pour la deuxième année, puis de..... € les années suivantes.

M..... a la possibilité d'exercer une activité à titre personnel ou de représenter d'autres mandants. Cependant, il devra obtenir l'autorisation préalable et écrite de la société..... dans le cas où cette autre activité viendrait concurrencer celle de la société..... .

Article 4. - Rémunération

En contrepartie de ses services, M..... percevra une commission dont le taux est fixé à % du montant des factures (préciser : *hors taxes ou T.T.C. ou déduction faite des frais de port, emballage et ristournes...*).

Les commissions seront dues non seulement sur toutes les affaires directement traitées par M..... et expressément acceptées par la société, mais également sur toutes les opérations émanant directement ou indirectement de son secteur.

Le droit à commissions ne sera pas acquis en cas d'inexécution de l'opération pour des motifs non imputables à la société..... ou en cas de non paiement du client.

Les commissions seront réglées à M..... , suivant une périodicité trimestrielle, au vu des relevés comptables et autres informations qui lui seront données.

Ces commissions lui seront versées au plus tard le dernier jour du mois qui suivra l'expiration de chaque trimestre.

Article 5. - Rupture du contrat

a) Indemnité compensatrice

Le présent contrat pourra être résilié par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec accusé de réception sous réserve de respecter un préavis d'un mois

pendant la première année d'exécution du contrat, deux mois pendant la seconde, et trois mois à partir de la troisième. Aucun préavis n'est dû en cas de faute grave ou de force majeure.

En cas de résiliation du présent contrat, à l'exclusion d'une rupture de son fait ou provoquée par sa faute grave, M..... aura droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi conformément à l'article [L.134-12 du Code de Commerce](#). Cette indemnité sera également due dans le cas où M..... serait empêché de poursuivre raisonnablement son activité, en raison de son âge, d'une maladie ou d'une infirmité.

Cette même indemnité sera acquise aux ayants droits de M..... , s'il venait à décéder en cours de contrat.

M..... devra faire valoir son droit dans un délai d'un an à compter de la cessation de son contrat, sous peine de forclusion.

Enfin, cette indemnité ne sera pas due, dans le cas où M..... céderait sa clientèle à un successeur que la société..... aura accepté d'agréer.

b) Droit à commissions

En cas de cessation du présent contrat pour quelque motif que ce soit, M..... pourra prétendre aux commissions

- sur toutes les affaires résultant d'un ordre transmis antérieurement à la rupture du contrat;
- sur les affaires conclues dans un délai de à compter de la rupture du contrat, si elles résultent principalement de son action sur le secteur avant la cessation du contrat.

Article 6. - Clause de non-concurrence post-contractuelle

En cas de résiliation du présent contrat pour quelque motif que ce soit, M..... s'engage à ne pas s'intéresser, pour son propre compte ou pour le compte d'une autre entreprise, directement ou indirectement, à toute activité de nature à concurrencer de quelque manière que ce soit, celle de la société..... dans le secteur qui lui est concédé .

Fait à....., le.....
en double exemplaire

< Signatures >

**ARTICLES L 7311-1 A L 7311-3,
L 7312-1,
L 7313-1 A L 7313-18 DU CODE DU TRAVAIL**

Article L7311-1

Les dispositions du présent code sont applicables au voyageur, représentant ou placier, sous réserve des dispositions particulières du présent titre.

Article L7311-2

Les dispositions du présent titre s'appliquent au voyageur, représentant ou placier exclusif, ainsi qu'au salarié qui, conjointement à l'exercice effectif et habituel de la représentation, accepte de se livrer à d'autres activités, quelle qu'en soit la nature, pour le compte d'un ou plusieurs de ses employeurs

Article L7311-3

Est voyageur, représentant ou placier, toute personne qui :

1°Travaille pour le compte d'un ou plusieurs employeurs ;

2°Exerce en fait d'une façon exclusive et constante une profession de représentant ;

3°Ne fait aucune opération commerciale pour son compte personnel ;

4°Est liée à l'employeur par des engagements déterminants :

a) La nature des prestations de services ou des marchandises offertes à la vente ou à l'achat ;

b) La région dans laquelle il exerce son activité ou les catégories de clients qu'il est chargé de visiter ;

c) Le taux des rémunérations.

Article L7312-1

Les dispositions du chapitre VII du titre II du livre Ier du code de commerce relatives aux incapacités d'exercer une profession commerciale et industrielle sont applicables au voyageur, représentant ou placier qui exerce la représentation commerciale dans les conditions du présent titre.

Article L7313-1

Toute convention dont l'objet est la représentation, conclue entre un voyageur, représentant ou placier et un employeur est, nonobstant toute stipulation expresse du contrat ou en son silence, un contrat de travail.

Article L7313-2

L'absence de clauses interdisant soit l'exercice d'une autre profession, soit l'accomplissement d'opérations commerciales personnelles ne peut faire obstacle à l'application des dispositions de l'article L. 7313-1.

Article L7313-3

En l'absence de contrat de travail écrit, toute personne exerçant la représentation est présumée être un voyageur, représentant ou placier soumis aux règles particulières du présent titre.

Article L7313-4

Est nulle toute convention qui aurait pour objet de faire obstacle l'application des dispositions du présent titre.

Article L7313-5

Le contrat de travail peut comporter une période d'essai dont la durée ne peut être supérieure à trois mois.

Article L7313-6

Le contrat de travail peut, pour sa durée, prévoir l'interdiction pour le voyageur, représentant ou placier, de représenter des entreprises ou des produits déterminés.

Lorsque le contrat de travail ne prévoit pas cette interdiction, il comporte, à moins que les parties n'y renoncent par une stipulation expresse, la déclaration des entreprises ou des produits que le voyageur, représentant ou placier représente déjà et l'engagement de ne pas prendre en cours de contrat de nouvelles représentations sans autorisation préalable de l'employeur.

Article L7313-7

Les commissions dues au voyageur, représentant ou placier du commerce sont payées au moins tous les trois mois.

Article L7313-8

Les dispositions des articles L. 3253-2 et L. 3253-3, relatives aux garanties des rémunérations dans le cadre d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, s'appliquent aux voyageurs, représentants ou placiers pour les rémunérations de toute nature dues au titre des quatre-vingt-dix derniers jours de travail.

Article L7313-9

En cas de rupture du contrat de travail, la durée du préavis ne peut être inférieure à :

1° Un mois durant la première année de présence dans l'entreprise ;

2° Deux mois durant la deuxième année ;

3° Trois mois au-delà.

Article L7313-10

La durée du préavis du voyageur, représentant ou placier employé hors de France est augmentée de la durée normale du voyage de retour lorsque la rupture du contrat entraîne son retour en France.

Article L7313-11

Quelles que soient la cause et la date de rupture du contrat de travail, le voyageur, représentant ou placier a droit, à titre de salaire, aux commissions et remises sur les ordres non encore transmis à la date de son départ, mais qui sont la suite directe des remises d'échantillon et des prix faits antérieurs à l'expiration du contrat.

Article L7313-12

Sauf clause contractuelle plus favorable au voyageur, représentant ou placier, le droit à commissions est apprécié en fonction de la durée normale consacrée par les usages.

Une durée plus longue est retenue pour tenir compte des sujétions administratives, techniques, commerciales ou financières propres à la clientèle. Cette durée ne peut excéder trois ans à compter de la date à laquelle le contrat de travail a pris fin.

Article L7313-13

En cas de rupture du contrat de travail à durée indéterminée par l'employeur, en l'absence de faute grave, le voyageur, représentant ou placier a droit à une indemnité pour la part qui lui revient personnellement dans l'importance en nombre et en valeur de la clientèle apportée, créée ou développée par lui.

Le montant de cette indemnité de clientèle tient compte des rémunérations spéciales accordées en cours de contrat pour le même objet ainsi que des diminutions constatées dans la clientèle préexistante et imputables au salarié.

Ces dispositions s'appliquent également en cas de rupture du contrat de travail par suite d'accident ou de maladie entraînant une incapacité permanente totale de travail du salarié.

Article L7313-14

L'indemnité de clientèle est due en cas de rupture du contrat de travail à durée déterminée par l'employeur avant l'échéance du terme ou lorsque le contrat venu à échéance n'est pas renouvelé, et en l'absence de faute grave.

Article L7313-15

L'indemnité de clientèle ne se confond ni avec l'indemnité pour rupture abusive du contrat de travail à durée indéterminée, ni avec celle due en cas de rupture anticipée du contrat de travail à durée déterminée.

Article L7313-16

L'indemnité de clientèle ne peut être déterminée forfaitairement à l'avance.

Article L7313-17

Lorsque l'employeur est assujéti à une convention ou accord collectif de travail ou à une décision unilatérale de sa part ou d'un groupement d'employeurs, le voyageur, représentant ou placier peut, dans les cas de rupture du contrat de travail mentionnés aux articles L. 7313-13 et L. 7313-14, bénéficier d'une indemnité.

L'indemnité est égale à celle à laquelle le voyageur, représentant ou placier aurait pu prétendre si, bénéficiant de la convention ou du règlement il avait, selon son âge, été licencié ou mis à la retraite. Cette indemnité n'est pas cumulable avec l'indemnité de clientèle. Seule la plus élevée est due.

Article L7313-18

Le conseil de prud'hommes est seul compétent pour connaître des litiges relatifs à l'application du contrat de représentation régi par les dispositions du présent titre.

Chapitre IV : Des agents commerciaux.

Article L134-1

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. Il peut être une personne physique ou une personne morale.

Ne relèvent pas des dispositions du présent chapitre les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières.

Article L134-2

Chaque partie a le droit, sur sa demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence, y compris celui de ses avenants.

Article L134-3

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.

Article L134-4

Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat.

Article L134-5

Tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires constitue une commission au sens du présent chapitre.

Les articles L. 134-6 à L. 134-9 s'appliquent lorsque l'agent est rémunéré en tout ou partie à la commission ainsi définie.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués, dans le secteur d'activité couvert par son mandat, là où il exerce son activité. En l'absence d'usages, l'agent commercial a droit à une rémunération raisonnable qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

Article L134-6

Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission définie à l'article L. 134-5 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.

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.

Article L134-7

Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission, soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque, dans les

conditions prévues à l'article L. 134-6, l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

Article L134-8

L'agent commercial n'a pas droit à la commission prévue à l'article L. 134-6 si celle-ci est due, en vertu de l'article L. 134-7, à l'agent commercial précédent, à moins que les circonstances rendent équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.

Article L134-9

La commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le tiers ou bien encore dès que le tiers a exécuté l'opération.

La commission est acquise au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir exécutée si le mandant avait exécuté sa propre part. Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

Article L134-10

Le droit à la commission ne peut s'éteindre que s'il est établi que le contrat entre le tiers et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant.

Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues sont remboursées si le droit y afférent est éteint.

Article L134-11

Un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

Lorsque le contrat d'agence est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis. Les dispositions du présent article sont applicables au contrat à durée déterminée transformé en contrat à durée indéterminée. Dans ce cas, le calcul de la durée du préavis tient compte de la période à durée déterminée qui précède.

La durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil.

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si elles conviennent de délais plus longs, le délai de préavis prévu pour le mandant ne doit pas être plus court que celui qui est prévu pour l'agent.

Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties ou de la survenance d'un cas de force majeure.

Article L134-12

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'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits.

Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

Article L134-13

La réparation prévue à l'article L. 134-12 n'est pas due dans les cas suivants :

1° La cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial ;

2° 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 ;

3° 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 L134-14

Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat.

Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat.

La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat.

Article L134-15

Lorsque l'activité d'agent commercial est exercée en exécution d'un contrat écrit passé entre les parties à titre principal pour un autre objet, celles-ci peuvent décider par écrit que les dispositions du présent chapitre ne sont pas applicables à la partie correspondant à l'activité d'agence commerciale. Cette renonciation est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal ou déterminant.

Article L134-16

Est réputée non écrite toute clause ou convention contraire aux dispositions des articles L. 134-2 et L. 134-4, des troisième et quatrième alinéas de l'article L. 134-11, et de l'article L. 134-15 ou dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions du deuxième alinéa de l'article L. 134-9, du premier alinéa de l'article L. 134-10, des articles L. 134-12 et L. 134-13 et du troisième alinéa de l'article L. 134-14.

Article L134-17

Un décret en Conseil d'Etat fixe les conditions d'application du présent chapitre.

SIÈGE ET SERVICES RÉGIONAUX

Espace Européen de l'Entreprise
30, avenue de l'Europe
67300 Schiltigheim
Tél. : 03 88 19 79 79 Fax : 03 88 19 60 65
cma@cm-alsace.fr

SECTION DU BAS-RHIN

Espace Européen de l'Entreprise
30, avenue de l'Europe
BP 10011 Schiltigheim
67013 Strasbourg Cedex
Tél. : 03 88 19 79 79 Fax : 03 88 19 79 01
cma.67@cm-alsace.fr

SECTION DE COLMAR

13, avenue de la République - BP 609
68009 Colmar Cedex
Tél. : 03 89 20 84 50 Fax : 03 89 24 40 42
cma.colmar@cm-alsace.fr

SECTION DE MULHOUSE

12, boulevard de l'Europe - BP 3007
68061 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 46 89 00 Fax : 03 89 45 44 40
cma.mulhouse@cm-alsace.fr

www.cm-alsace.fr



Chambre de Métiers d'Alsace