ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

agents commerciaux

Question écrite n° 16090

Texte de la question

M. Gérard Cherpion appelle l'attention de M. le ministre des affaires sociales, du travail et de la solidarité sur la question des agents commerciaux auxquels les petites et moyennes entreprises ont recours pour développer la diffusion et la promotion de leur production. Le statut des agents commerciaux est en effet défini par une loi (n° 91-593 du 25 juin 1991) et une jurisprudence très défavorables à l'employeur, qui conduisent dans de nombreux cas les petites et moyennes entreprises à préférer se passer de leurs services plutôt que de risquer un procès qui mettrait en danger leur survie, situation évidemment préjudiciable et aux uns et aux autres. La non-limitation du nombre de mandants notamment, conduit certains agents commerciaux à multiplier les contrats sans pouvoir les honorer comme il convient, la charge de la preuve restant à l'employeur s'il s'avère que l'agent commercial n'exécute pas son mandat « en bon professionnel », Il semble que le statut de cette profession, compte tenu de ses spécificités et de certaines dérives observées, devrait laisser dans la définition de ses termes une plus grande place au contrat. Il souhaite connaître sa position à ce sujet. - Question transmise à M. le secrétaire d'Etat aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation.

Texte de la réponse

L'une des caractéristiques du statut d'agent commercial est l'indépendance de son activité. Il en résulte qu'il a le droit de détenir plusieurs mandats sans avoir à en référer. Comme dans toute autre relation contractuelle, s'il n'est pas satisfait des prestations du mandataire, le mandant peut mettre fin au contrat d'agence. Toutefois, cette rupture donne lieu à réparation du préjudice. C'est l'une des caractéristiques fondamentales du régime juridique de l'agent commercial qui a été notamment entérinée par la loi du 25 juin 1991. Cette indemnisation systématique, quelle que soit la cause de la cessation du contrat, trouve sa justification dans l'investissement en temps et en moyens que doit consentir l'agent commercial pour convaincre les clients potentiels de son mandant. Le seul cas de cessation du contrat qui n'entraîne pas le versement d'une indemnité est la faute grave de l'agent. Les obligations de l'agent commercial sont des obligations de moyen et non de résultat, aussi, appartient-il au mandant de démontrer que l'agent a eu un comportement fautif et non simplement que son activité n'a pas produit les résultats escomptés pour le mandant. L'indemnisation tend à protéger l'agent commercial contre toute rupture unilatérale du contrat de la part du mandant, alors que ce dernier pourrait continuer à traiter avec une clientèle que l'agent a contribué à créer ou fidéliser. Ce dispositif, qui est le fruit d'une jurisprudence constante en la matière et qui a été consacrée par la loi du 25 juin 1991, permet de préserver au mieux les intérêts des deux parties.

Données clés

Auteur : M. Gérard Cherpion
Circonscription : Vosges (2e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire
Type de question : Question écrite
Numéro de la question : 16090

Version web : https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/12/questions/QANR5L12QE16090

Rubrique : Ventes et échanges
Ministère interrogé : affaires sociales, travail et solidarité
Ministère attributaire : PME, commerce, artisanat, professions libérales et consommation

Date(s) clée(s)

Question publiée le : 7 avril 2003, page 2594
Réponse publiée le : 9 juin 2003, page 4591