



L'agent commercial : panorama des dernières actualités

Le régime juridique de l'agent commercial a été précisé par plusieurs décisions de 2026 traitant de sa qualification (I), de son droit à commission (II) ou encore de la fin du contrat d'agent commercial et de ses conséquences (III).

LA QUALIFICATION DE L'AGENT COMMERCIAL

Le statut de l'agent commercial étant d'ordre public, il ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties dans les contrats, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention.

Dès lors qu'un intermédiaire répond aux conditions posées par l'article L.134-1 du Code de commerce, il peut être qualifié d'agent commercial. Pour rappel, cet article dispose 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. Il peut être une personne physique ou une personne morale et s'immatricule, sur sa déclaration, au registre spécial des agents commerciaux. 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 ».

Les juges sont alors régulièrement saisis de la question de savoir si un intermédiaire répond à ces conditions, afin de déterminer

s'il peut bénéficier du régime juridique protecteur des agents commerciaux.

Deux arrêts récents témoignent de la tendance des juridictions à retenir largement la qualification de contrat d'agent commercial.

D'une part, la Cour d'appel de Paris, dans son arrêt du 22 janvier 2026, a requalifié un contrat dénommé « contrat de courtage » en contrat d'agent commercial au motif que l'intermédiaire avait exercé une mission de représentation et de négociation propre à l'agent commercial. En effet, l'intermédiaire en question : « prospectait, par des rendez-vous, des échanges téléphoniques ou électroniques, une clientèle de magasins de détail spécialisés dans les articles de mode haut de gamme en vue de leur vendre chaque saison les articles des nouvelles collections à l'occasion de showrooms, en les conseillant et en orientant leurs achats selon leur clientèle locale, puis suivait la livraison et le paiement des commandes passées, assurait le service après-vente (échanges, réassorts, retours), effectuait des rapports sur la situation des marchés, les retours des ventes réalisées par collections, participait à des réunions de présentation des collections ou à des actions de formation pour promouvoir les produits de la marque » (CA Paris, 22/01/2026, RG n° 21/21550). Cet arrêt rappelle qu'il est essentiel de bien qualifier juridiquement l'opération d'intermédiation envisagée entre des parties, afin de déterminer si le statut de l'agent commercial est, ou non, applicable.

D'autre part, la chambre commerciale de la Cour de cassation a considéré, dans un arrêt du 7 janvier 2026, que le régime de

l'agent commercial était susceptible de s'appliquer, quand bien même l'intermédiaire ne s'était vu confier aucun pouvoir de conclure les contrats avec les clients ou de modifier le prix ou les conditions de ceux conclus par le mandant. En effet, elle considère que les tâches principales d'un agent commercial consistent à apporter de nouveaux clients au commettant et à développer les opérations avec les clients existants (Cass. com. 07/01/2026, n° 24-17.142, Inédit).

Par ailleurs, dans un récent arrêt du 24 juin 2026, la chambre commerciale de la Cour de cassation a rappelé que seules les personnes indépendantes étaient susceptibles d'être soumises au régime de l'agent commercial. Or, le fait qu'un intermédiaire ait été précédemment salarié du mandant (employé pour des fonctions similaires) et qu'il ne disposait d'aucune autonomie étaient de nature à exclure la qualification d'agent commercial (Cass. com., 24/06/2026, n°24-17.980, Inédit). La question qui se pose cependant est celle de savoir si, l'absence d'indépendance de l'agent commercial serait de nature à caractériser l'existence d'un contrat de travail. À notre sens, pour que tel soit le cas, il faudrait-il établir l'existence d'un lien de subordination.

LE DROIT À COMMISSION

Le droit à commission dont bénéficie l'agent commercial est protégé. En effet, l'article L.134-10 du Code de commerce prévoit que ce droit ne peut s'éteindre que dans des cas limités, à savoir 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. Selon l'article L.134-16 du

Code de commerce, cette disposition est d'ordre public, de sorte qu'il n'est pas possible d'y déroger. C'est ainsi que, dans un arrêt rendu le 28 janvier 2026, la chambre commerciale de la Cour de cassation a considéré que la violation par l'agent commercial d'une clause de non-concurrence, laquelle est constitutive d'une inexécution contractuelle, ne pouvait pas priver l'agent de son droit à commission (Cass. com., 28/01/2026, n°24-11.095, inédit). Il s'agit, pour le mandant, d'agir ou bien en exécution de la clause de non-concurrence ou bien en indemnisation en raison de la violation de cette clause. Il faut préciser que la compensation entre l'obligation du mandant au titre du paiement de la commission de l'agent commercial et celle de l'agent commercial au titre de l'indemnisation ci-avant visée ne pourra pas s'opérer. En effet, la première, à savoir le paiement de la commission à l'agent commercial, est certaine, liquide et exigible, alors que la seconde, s'agissant de l'indemnisation au titre de la violation de l'obligation de non-concurrence, est hypothétique.

LA FIN DU CONTRAT DE L'AGENT COMMERCIAL ET SES CONSÉQUENCES

Il n'est pas rare que des contentieux se nouent à la fin des contrats d'agence commerciale, le sujet le plus épineux étant bien souvent celui de l'indemnité de fin de contrat.

En effet, conformément à 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. Généralement, les juges considèrent que l'indemnité doit correspondre ou bien à deux années de commissions calculées sur la moyenne des trois dernières années d'exécution du mandat, ou bien au montant des commissions perçues pendant les deux dernières années du mandat (cet usage ne lie pas le juge qui pourra en décider autrement en fonction du préjudice réellement subi).

Cette indemnité ne peut être exclue que dans des cas très restrictifs. C'est par exemple le cas lorsque la cessation du contrat est provoquée par la faute de l'agent commercial (article L.134-13 du Code de commerce – le texte envisage d'autres cas, notamment lorsque la rupture est à l'initiative de l'agent ou en cas de cession de la carte d'agent commercial).

Dans cette hypothèse, et pour que l'indemnité soit exclue, il appartient au mandant de démontrer que l'agent commercial a commis une faute grave.

La Cour de cassation s'est récemment prononcée sur la caractérisation d'une faute grave imputable au mandant et susceptible de faire échec à l'application de l'indemnité de fin de contrat. En effet, dans un arrêt rendu le 3 juin 2026, la chambre commerciale de la Cour de cassation a considéré que l'écoulement d'un délai de trois mois entre la commission de la faute et la réception de la lettre de rupture ne pouvait s'interpréter comme une tolérance de la part du mandant le privant du droit de se prévaloir de la gravité de la faute faisant échec à l'exigibilité de l'indemnité du contrat (Cass. com. 3/06/2026, 24-14.748, B).