

Les intermédiaires de commerce

Les intermédiaires de commerce ont pour rôle d'aider clients et fournisseurs à conclure leurs opérations. Qu'ils interviennent au nom d'un client ou en leur propre nom, ils agissent toujours de manière indépendante.

L'agent commercial

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 de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux" (articles [L134-1 et suivants](#) du Code de commerce).

Il peut exercer en entreprise individuelle ou en société.

L'agent commercial doit être distingué de l'apporteur d'affaires. Lorsque celui-ci n'exerce pas une simple activité de courtage, mais intervient comme véritable mandataire chargé de négocier et de conclure des contrats au nom et pour le compte de son donneur d'ordre, il n'est pas pour autant soumis au statut des agents commerciaux défini par la Code de commerce. En conséquence, l'apporteur d'affaire ne peut se prévaloir du droit à indemnité de rupture prévu au bénéfice des agents commerciaux.

Contrat d'agent commercial

L'agent commercial est lié par un contrat de mandat au client qu'il représente (le mandant). Si l'établissement d'un écrit n'est pas obligatoire, mieux vaut tout de même y recourir afin de prévenir d'éventuels litiges.

Les parties au contrat définissent librement les conditions de rémunération de l'agent. Il s'agit le plus souvent d'une commission. A défaut de contrat écrit, ou 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 cette activité.

En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi (article [L134-12](#) du Code de commerce). Il perd toutefois cette indemnité dans certains cas (faute grave de l'agent, rupture du contrat à l'initiative de l'agent etc.)

Le courtier

Définition

Le courtier est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat. Contrairement à l'agent commercial, le courtier ne représente pas le client qui fait appel à ses services (le donneur d'ordre), il se contente de le mettre en relation avec un acheteur ou un vendeur potentiel. Autrement dit, il ne prend pas d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Il se confond le plus souvent avec l'apporteur d'affaires.

Il exerce à son activité de manière indépendante, en entreprise individuelle ou en société.

Les intermédiaires de commerce (suite)

Contrat de courtage

Le contrat de courtage est librement formé par les parties. L'écrit n'est donc pas obligatoire mais il reste fortement recommandé afin de prévenir d'éventuels litiges.

Il définit librement les conditions de rémunération du courtier (forfaitaire ou proportionnelle à la valeur de l'opération réalisée). Cependant, il en va autrement dans les secteurs où le courtage fait l'objet d'une réglementation spécifique (courtier d'assurance, en bourse, en vins et spiritueux etc.).

Dans tous les cas, le courtier chargé d'une opération où il a un intérêt personnel, et qui n'en informe pas les parties prenantes, commet une infraction pénale punie d'une amende de 3 750 euros, sans préjudice de l'action des parties en dommages-intérêts (article [L131-11](#) du Code de commerce).

Le commissionnaire

Définition

Le commissionnaire est un intermédiaire qui achète ou vend des services pour le compte d'un commettant, mais en son propre nom (article [L132-1](#) du Code de commerce).

A la différence de l'agent commercial, le commissionnaire conclut des contrats pour le compte d'une entreprise dont l'identité n'a pas à être connue puisqu'il agit sous son nom personnel. A la différence du courtier, il ne se contente de rapprocher des partenaires potentiels, mais conclut lui-même les contrats pour lesquels il a été missionné.

Il exerce à titre indépendant, en entreprise individuelle ou en société.

Contrat de commission

En dehors de certains secteurs réglementés (douanes, transports), le contrat de commission est librement formé par les parties (le commettant et le commissionnaire). L'écrit n'est pas obligatoire mais mieux vaut y recourir afin de prévenir d'éventuels litiges.

Les parties définissent librement leurs obligations réciproques, en particulier les conditions de rémunération du commissionnaire (forfaitaire ou proportionnelle à la valeur de l'opération conclue).

De par la volonté du législateur, le commissionnaire bénéficie d'un privilège spécial contre l'insolvabilité du commettant (article [L132-2](#)) qui porte sur la valeur des marchandises faisant l'objet de son obligation.

L'apporteur d'affaires

Définition

L'apporteur d'affaires est un intermédiaire dans des opérations de vente ou d'achat de biens ou de prestation de services. Il exerce généralement son activité en tant que courtier, sans représenter le donneur d'ordre qui le rémunère auprès de la clientèle. Il est cependant des cas dans lesquels il agit au nom et pour le compte du donneur d'ordre, en tant que mandataire auprès des clients. Il peut, du reste, dans certains cas, être le mandataire des clients finaux auprès des entreprises prestataires, même s'il est rémunéré par ces prestataires (à

Les intermédiaires de commerce (suite)

l'instar du courtier d'assurances). Dans tous les cas, son statut se distingue de celui de l'agent commercial, régi par la loi du 25 juin 1991, codifiée dans le Code de commerce.

Contrat d'apporteur d'affaires

Ce contrat permet de fixer les droits et obligations de l'apporteur d'affaires et du donneur d'ordre, dans le cadre de la recherche de clientèle et, plus généralement, de la commercialisation de divers produits ou services.

S'il permet au donneur d'ordre d'éviter les contraintes du statut de l'agent commercial (comme le paiement d'une indemnité de rupture), il permet, en revanche, à l'apporteur d'affaires d'effectuer, pour son propre compte **ou** pour le compte d'autrui, une autre activité commerciale avec plus de liberté, l'apport d'affaires ne supposant pas nécessairement l'exclusivité.

Pour résumer

L'agent commercial	Le courtier	Le commissionnaire	L'apporteur d'affaires
<ul style="list-style-type: none"> • Négocie et/ou contracte au nom de celui qui donne mandat • A une mission permanente • Révèle l'identité de celui pour qui il contracte 	<ul style="list-style-type: none"> • Met en relation vendeur et acheteur • Ne contracte pas au nom d'autrui • A une mission ponctuelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Contracte sous son propre nom pour le compte de son commettant • Ne révèle pas l'identité de celui pour qui il contracte • S'engage personnellement • A une mission permanente 	<ul style="list-style-type: none"> • Met en relation vendeur et acheteur • A une mission permanente • Peut contracter au nom d'autrui