

---

**LETTRE D'INFORMATION**  
**Juillet 2018**

---

**Qualification du contrat d'agent commercial et mission de négociation**

Certaines décisions de justice retiennent une définition trop restrictive du contrat d'agent commercial en décidant que la mission de négociation caractérisant un agent nécessiterait que celui-ci ait le pouvoir de modifier les conditions commerciales, notamment tarifaires, de son mandat.

Nous avons déjà eu l'occasion de dire que ces décisions de justice sont critiquables (*voir notre article sur le sujet*).

L.E.A – Avocats vient d'obtenir une décision du tribunal de commerce de Reims qui, sur base de l'argumentation que nous développons sur le sujet, reconnaît que l'agent peut tout à fait accomplir une mission de négociation tout en appliquant les tarifs décidés par le mandant.

Le bénéfice du statut est reconnu à l'agent et celui-ci obtient une indemnité de rupture égale à deux années de commissions.

(Cette décision n'est pas encore définitive.)

**Antoine SIMON, Avocat associé**  
**L.E.A - Avocats**

Nous suivre sur twitter :



Télécharger notre Application :



Poitiers

1, allée des Anciennes Serres  
86280 Saint Benoît  
Tel : 05.49.88.03.03  
leapoitiers@lea-avocats.com

Paris

128, boulevard Saint Germain  
75006 Paris  
Tel : 01.44.27.01.45  
leaparis@lea-avocats.com

Séville

Avenida Diego Martinez Barrio, N°4  
Edificio Viapol Center, 7ª Planta 5B  
41013 Sevilla - España  
Tel : 00 34 95 40 922 55  
leaseville@lea-avocats.com