

## LES INTERMEDIAIRES COMMERCIAUX : L'AGENT COMMERCIAL, LE COMMISSIONNAIRE ET LE REPRESENTANT

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 nom propre, ils agissent toujours de manière indépendante, à la différence du voyageur représentant placier (VRP) qui est lié par un contrat de travail à un employeur.

Seront présentés ici trois catégories d'intermédiaires : l'agent commercial, le commissionnaire et le représentant.

### L'AGENT COMMERCIAL

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 exercer en entreprise individuelle ou en société.

L'agent commercial 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.

L'agent commercial est lié par un [Contrat d'Agent Commercial](#) 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. Il perd toutefois cette indemnité dans certains cas (faute grave de l'agent, rupture du contrat à l'initiative de l'agent etc.).

### LE COMMISSIONNAIRE

Le commissionnaire est un intermédiaire qui achète ou vend des services pour le compte d'un commettant, mais en son propre nom. 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. 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.

En dehors de certains secteurs réglementés (douanes, transports), le [Contrat de Commission sur Vente](#) 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 part 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.

## **LE REPRÉSENTANT**

Le représentant est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat. Le Représentant a la possibilité de négocier et de conclure des opérations au nom du client. Cependant, dans les négociations avec les clients, le Représentant offrira les produits conformément aux clauses et aux conditions de vente que la Société aura préalablement fixées.

Le [Contrat de Représentation Commerciale](#) est librement formé par les parties. L'écrit n'est donc pas obligatoire mais il reste fortement recommandé afin de prévenir d'éventuels litiges. Le représentant exerce son activité de façon continue et il est rémunéré par des commissions sur les ventes obtenues, bien que, parfois, il est possible de s'entendre sur d'honoraires en concept de frais de gestion et de représentation.

.....

Pour obtenir les Modèles de Contrats Commerciaux les plus importants, utilisés dans le commerce et des professionnels cliquez ici :

[CONTRATS COMMERCIAUX](#)

# MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

[www.globalnegotiator.com/fr](http://www.globalnegotiator.com/fr)

[info@globalnegotiator.com](mailto:info@globalnegotiator.com)



**GLOBALNEGOTIATOR**  
International Documents

[www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux](http://www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux)