

L'agent commercial peut représenter plusieurs mandants sans qu'aucun de ceux-ci n'ait à y consentir. Il ne peut toutefois représenter des entreprises concurrentes.

Le mandant ne peut s'engager à garantir à l'agent commercial une protection absolue de la clientèle qu'il lui confie, contre la concurrence passive de ses autres agents commerciaux.

Article 394

Lorsque l'activité d'agent commercial est exercée accessoirement à un contrat dont l'objet principal est autre, les contractants peuvent décider que les dispositions du présent titre ne s'appliquent pas à la partie du contrat relatif à l'agence commerciale.

Une telle clause est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que son objet principal est en réalité l'agence commerciale.

Article 395

L'agence commerciale est conclue dans l'intérêt commun des parties.

Elles sont liées par une obligation réciproque de loyauté et d'information.

Le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'accomplir sa mission, que celui-ci doit remplir en bon professionnel.

Article 396

Le contrat d'agence commerciale peut être conclu pour une durée déterminée ou pour une durée indéterminée. Le contrat à durée déterminée que les parties continuent à exécuter après l'expiration de cette durée devient un contrat à durée indéterminée.

Chacune des parties peut mettre fin au contrat à durée indéterminée en donnant à l'autre un préavis.

Le délai de préavis est d'un mois pendant la première année du contrat, deux mois pendant la deuxième année, trois mois pendant les années suivantes à compter de la troisième.

Au cas où un contrat à durée déterminée est devenu à durée indéterminée en application des dispositions du premier alinéa, le calcul du délai de préavis tient compte de la période à durée déterminée qui s'est écoulée. La fin du délai de préavis coïncide avec celle d'un mois civil.

Les parties peuvent déroger aux dispositions de l'alinéa précédent, mais seulement pour fixer des délais de préavis plus longs, à condition que le délai imposé au mandant ne soit pas plus bref que le délai imposé à l'agent commercial.

Le mandant peut résilier le contrat sans préavis au cas de faute grave de l'agent commercial.

Le contrat prend fin de plein droit par la survenance d'un cas de force majeure.

Article 397

Le contrat d'agence commerciale et, le cas échéant, ses avenants sont établis par écrit.

Article 398

L'agent commercial a droit à une rémunération fixée par la convention des parties et, à défaut, par les usages de la profession.

Cette rémunération peut consister en tout ou partie en une commission dont l'assiette est constituée par le nombre ou la valeur des affaires traitées par l'agent. En l'absence de clause du contrat ou d'usage de la profession, le montant de cette commission est fixé, raisonnablement, par le tribunal compte tenu de l'ensemble des éléments de l'opération.

Article 399

Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat, l'agent commercial a droit à une commission lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsqu'elle a été conclue avec un tiers dont il avait obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à une commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.

Article 400

Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent a droit à une commission soit lorsque l'opération est principalement due à l'activité qu'il a déployée au cours de l'exécution du contrat et qu'elle a été conclue dans un délai d'un an à compter de la

cessation du contrat, soit lorsque l'ordre du client a été reçu par le mandant ou par l'agent avant cette cessation.

L'agent commercial n'a pas droit à la commission si celle-ci est due en vertu de l'alinéa premier ci-dessus à l'agent commercial précédent, à moins que les circonstances ne rendent équitable de partager la commission entre les deux agents commerciaux.

Article 401

La commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécuté en application de l'accord conclu avec le client, ou bien encore dès que ce client a pour sa part exécuté l'opération.

Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle a été acquise.

Le droit à la commission ne peut se perdre que s'il est établi que le contrat entre le client et le mandant ne sera pas exécuté et que cette inexécution n'est pas imputable au mandant.

Dans le cas d'une telle perte, l'agent commercial restitue les avances qu'il a pu percevoir sur la commission.

Article 402

En cas de rupture du contrat, l'agent commercial a, nonobstant toute clause contraire, droit à une indemnité compensatrice du préjudice qu'il subit par l'effet de cette rupture. Il doit notifier au mandant qu'il entend faire valoir ses droits à cette indemnité dans le délai d'un an à compter de la rupture du contrat.

Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient du même droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de leur auteur.

L'indemnité compensatrice n'est pas due:

1) lorsque la rupture du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial

2) lorsque cette cessation est le fait de l'agent commercial à moins qu'elle ne soit justifiée par des circonstances imputables aux mandants ou qu'elle ne soit due à l'impossibilité dans laquelle l'agent commercial se trouve raisonnablement de poursuivre son activité du fait de son âge, d'une infirmité ou d'une maladie.