



## **LOI N° 2006-017 DU 20 JUILLET 2006**

### **SUR LES INTERMEDIAIRES DE COMMERCE**

Téléchargé sur <http://www.jurismada.com>

*Le premier portail consacré au droit des affaires à Madagascar*

## EXPOSE DES MOTIFS

Les activités de services sont très souvent organisées en application des règles de la représentation et, plus précisément, du contrat de mandat et de ses variétés, comme le contrat de commission ou celui de courtage.

Le mandat, contrat aux mille visages, est essentiel dans la vie des affaires. Contrat symptomatique des économies modernes fondées sur les services et sur le commerce plus que sur l'industrialisation, il est utilisé par de nombreuses professions qui participent aux activités économiques : commissionnaires, agents de change, banquiers, avocats, huissiers, agents de voyages, transitaires, consignataires, gestionnaires, etc...

On regroupe traditionnellement l'ensemble de ces professions organisées sur la base du contrat de mandat sous l'appellation d'intermédiaires du commerce.

Une réglementation claire et moderne de ces professions favorisera le développement des activités les plus diverses et les plus modernes, comme les multiples agences qui accompagnent l'extension du secteur tertiaire.

Or, les dispositions du droit malgache sont obsolètes et insuffisantes. Certes, le mécanisme de la représentation est réglementé dans la LTGO et le mandat dans le Code Civil français, mais ces dispositions, si elles peuvent apparaître suffisantes pour les rapports familiaux ne conviennent pas aux contrats commerciaux et ne prennent pas en considération les apports récents de la jurisprudence comme celui de mandat d'intérêt commun...

De plus, les variétés commerciales du mandat sont presque ignorées alors que la vie des affaires a suscité de nombreux sous modèles de ce contrat dont le développement est considérable. La présente Loi a pour objectif de définir les principales formes commerciales du mandat et de préciser les obligations des parties dans le but de sécuriser les rapports juridiques des parties à l'opération.

La méthode suivie a été de s'inspirer des travaux de l'OHADA et des autres textes internationaux régissant la matière, notamment, la Convention de la Haye de 1978 sur la loi applicable aux contrats d'intermédiaires et à la représentation.

Ainsi, la Loi comporte cinq titres :

Le **Titre premier** sur les dispositions communes définit la notion d'intermédiaire de commerce et le champ d'application de la loi. Il adapte les dispositions générales du mandat à la matière commerciale en ce qui concerne la forme du contrat et l'étendue du pouvoir de l'intermédiaire. Enfin, il fixe les effets juridiques des actes accomplis par l'intermédiaire et les conditions de la cessation du contrat.

Le **Titre II** réglemente le contrat de commission dans ses principales applications : commissionnaire de vente, d'achat, de transport et commissionnaire en douane.

Le **Titre III** relatif au contrat de courtage définit les règles générales de ce contrat en ce qui concerne les obligations du courtier et sa rémunération.

Le **Titre IV** réglemente la profession d'agent commercial. Il précise les obligations des parties au contrat, le régime de la rémunération de l'agent commercial et celui de la cessation du contrat.

Le **Titre V** contient les dispositions diverses.

Tel est l'objet de la présente Loi.

L'Assemblée nationale et le Sénat ont adopté en leur séance respective en date du 20 juillet 2006, la Loi dont la teneur suit :

## **TITRE PREMIER**

### **DISPOSITIONS COMMUNES**

#### **CHAPITRE PREMIER**

##### **DEFINITION ET CHAMP D'APPLICATION**

**Article premier** - L'intermédiaire de commerce est celui qui a le pouvoir d'agir, ou entend agir, habituellement et professionnellement pour le compte d'une autre personne, le représenté, pour conclure avec un tiers un contrat de vente ou de prestation de services à caractère commercial.

**Article 2** - L'intermédiaire de commerce est un commerçant ; il doit remplir les conditions prévues par le texte relatif au statut du commerçant.

Les conditions d'accès aux professions d'intermédiaires de commerce peuvent en outre être complétées par des conditions particulières à chacune des catégories d'intermédiaires.

Il peut être une personne physique ou une personne morale.

**Article 3** - Les dispositions de la présente Loi régissent non seulement la conclusion des contrats par l'intermédiaire de commerce, mais aussi tout acte accompli par celui-ci en vue de cette conclusion ou relatif à l'exécution dudit contrat.

Elles s'appliquent à toutes les relations entre le représenté, l'intermédiaire, et le tiers.

Elles s'appliquent que l'intermédiaire agisse en son nom propre, tel le commissionnaire ou le courtier, ou qu'il agisse au nom du représenté, tel l'agent commercial.

**Article 4** - Les dispositions de la présente loi ne s'appliquent pas :

- a) à la représentation résultant d'une habilitation légale ou judiciaire à agir pour des personnes qui n'en ont pas la capacité juridique ;
- b) à la représentation par toute personne effectuant une vente aux enchères, ou par autorité administrative ou de justice ;
- c) à la représentation légale dans le droit de la famille, des régimes matrimoniaux et des successions.
- d) aux intermédiaires régis par des textes spéciaux.

**Article 5** - Le gérant, l'administrateur ou l'associé d'une société, d'une association ou de toute autre entité juridique, dotée ou non de la personnalité morale, n'est pas considéré comme l'intermédiaire de celle-ci, dans la mesure où, dans l'exercice de ses fonctions, il agit en vertu de pouvoirs conférés par la loi ou par les actes sociaux de cette entité.

#### **CHAPITRE II**

### **CONSTITUTION ET ETENDUE DU POUVOIR**

#### **DE L'INTERMEDIAIRE**

**Article 6** - Les règles du mandat s'appliquent aux relations entre l'intermédiaire, le représenté et le tiers, sous réserve des dispositions particulières de la présente Loi.

**Article 7** - Le mandat de l'intermédiaire peut être écrit ou verbal.

Il n'est soumis à aucune condition de forme.

En l'absence d'un écrit, il peut être prouvé par tous moyens, y compris par témoin.

**Article 8** - Le représenté et l'intermédiaire d'une part, l'intermédiaire et le tiers d'autre part, sont liés par les usages dont ils avaient ou devaient avoir connaissance, et qui, dans le commerce, sont connus et observés par les parties à des rapports de représentation de même type, dans la branche commerciale considérée.

Ils sont également liés par les pratiques qu'ils ont établies entre eux.

**Article 9** - L'étendue du mandat de l'intermédiaire est déterminée par la nature de l'affaire à laquelle il se rapporte, si un contrat ne l'a pas expressément fixée.

En particulier, le mandat comprend le pouvoir de faire les actes juridiques rendus nécessaires par son exécution.

Toutefois, l'intermédiaire ne peut, sans un pouvoir spécial, engager une procédure judiciaire, transiger, compromettre, souscrire des engagements de change, aliéner ou grever des immeubles, ni faire de donation.

**Article 10** - L'intermédiaire qui a reçu des instructions précises ne peut s'en écarter, sauf à établir que les circonstances ne lui ont pas permis de rechercher l'autorisation du représenté et lorsqu'il y a lieu d'admettre que celui-ci l'aurait autorisé s'il avait été informé de la situation.

### **CHAPITRE III**

#### **EFFETS JURIDIQUES DES ACTES**

#### **ACCOMPLIS PAR L'INTERMEDIAIRE**

**Article 11** – L'intermédiaire agissant pour le compte d'un représenté dans les limites de son pouvoir n'engage par ses actes que le représenté vis-à-vis des tiers à moins que :

- Le tiers ait ignoré ou n'ait pas été censé connaître sa qualité d'intermédiaire, ou que
- Les circonstances de l'espèce, notamment la référence à un contrat de commission démontrent que l'intermédiaire a entendu n'engager que lui-même.

Dans ces deux derniers cas, l'intermédiaire n'engage que lui-même à l'égard des tiers.

**Article 12** - L'intermédiaire est responsable envers le représenté de la bonne et fidèle exécution du mandat.

Il est tenu de l'exécuter personnellement, à moins :

- qu'il ne soit autorisé à le transférer à un tiers ;
- qu'il y soit contraint par les circonstances ou ;
- que l'usage permette une substitution de pouvoirs.

**Article 13** - Lorsque l'intermédiaire agit sans pouvoir, ou au-delà de son pouvoir, ses actes ne lient ni le représenté ni le tiers.

Toutefois, lorsque le comportement du représenté conduit le tiers à croire, raisonnablement et de bonne foi, que l'intermédiaire a le pouvoir d'agir pour le compte du représenté, ce dernier ne peut se prévaloir à l'égard du tiers du défaut de pouvoir de l'intermédiaire.

**Article 14** - Un acte accompli par un intermédiaire qui agit sans pouvoir, ou au-delà de son pouvoir, peut être ratifié par le représenté.

Cet acte, s'il est ratifié, produit les mêmes effets que s'il avait été accompli en vertu d'un pouvoir.

**Article 15** - Un intermédiaire qui agit sans pouvoir ou au-delà de son pouvoir est tenu, en l'absence de ratification, d'indemniser le tiers afin de rétablir celui-ci dans la situation qui aurait été la sienne si l'intermédiaire avait agi en vertu d'un pouvoir et dans les limites de ce pouvoir.

L'intermédiaire n'encourt cependant pas de responsabilité si le tiers savait ou devait savoir que l'intermédiaire n'avait pas de pouvoir ou agissait au-delà de son pouvoir.

**Article 16** - Le représenté doit rembourser à l'intermédiaire, en principal et intérêts, les avances et frais que celui-ci a engagés pour l'exécution régulière du mandat, et le libérer des obligations contractées, auxquelles l'intermédiaire s'est personnellement soumis.

**Article 17** - L'intermédiaire est tenu, à tout moment, à la demande du représenté, de lui rendre compte de sa gestion.

Il doit l'intérêt des sommes pour le versement desquelles il est en retard, et l'indemnisation du dommage causé par l'inexécution ou la mauvaise exécution du mandat, sauf s'il prouve que ce dommage est survenu sans sa faute.

## **CHAPITRE IV**

### **CESSATION DU MANDAT DE L'INTERMEDIAIRE**

**Article 18** - Le mandat de l'intermédiaire cesse :

- par l'accord entre le représenté et l'intermédiaire ;
- par l'exécution complète de l'opération ou des opérations pour lesquelles le pouvoir a été conféré ;
- par la révocation à l'initiative du représenté, ou par la renonciation de l'intermédiaire.

Toutefois, le représenté qui révoque de manière abusive le mandat confié à l'intermédiaire doit l'indemniser des dommages causés.

L'intermédiaire qui renonce de manière abusive à l'exécution de son mandat doit indemniser le représenté des dommages causés.

**Article 19** - Le mandat de l'intermédiaire cesse également, en cas de décès, d'incapacité, ou d'absence, que ces événements concernent le représenté ou l'intermédiaire.

Conformément aux dispositions de l'Article 110 de la Loi n° 2003-042 du 03 septembre 2004 sur les procédures collectives d'apurement du passif, la déclaration judiciaire de l'une ou l'autre des parties en état de cessation des paiements produit les effets suivants sur le mandat :

- lorsque la procédure concerne l'intermédiaire, son ouverture entraîne la cessation du mandat, à moins qu'il résulte du contrat ou des circonstances que le mandat n'a pas été consenti en considération de la personne de l'intermédiaire ;

- lorsque la procédure concerne le représenté, son ouverture est sans effet sur le mandat, à moins qu'il résulte du contrat ou des circonstances que le mandat a été accepté en considération de la personne du représenté.

**Article 20** - La cessation du mandat donné à l'intermédiaire est sans effet à l'égard du tiers, sauf s'il connaissait ou devait connaître cette cessation.

**Article 21** - Nonobstant la cessation du mandat, l'intermédiaire demeure habilité à accomplir pour le compte du représenté ou de ses ayants droits les actes nécessaires et urgents de nature à éviter tous dommages.

## **TITRE II**

### **LE COMMISSIONNAIRE**

**Article 22** - Le commissionnaire est celui qui agit en son propre nom, mais pour le compte du commettant, moyennant une commission.

**Article 23** - Le commissionnaire est tenu d'exécuter conformément aux directives du commettant les opérations faisant l'objet du contrat de commission. Si le contrat de commission contient des instructions précises, le commissionnaire doit s'y conformer strictement, sauf le cas échéant, à prendre l'initiative de la résiliation si la nature du mandat ou les usages s'opposent à ces instructions. S'il s'agit d'instructions indicatives, le commissionnaire doit agir comme si ses propres intérêts étaient en jeu, et en se rapprochant le plus possible des instructions reçues.

Si les instructions sont facultatives, ou s'il n'y a pas d'instructions particulières, le commissionnaire doit agir de la façon qui sert le mieux les intérêts du commettant, et le respect des usages.

**Article 24** - Le commissionnaire doit agir loyalement pour le compte du commettant.

Il ne peut en particulier acheter pour son propre compte les marchandises qu'il est chargé de vendre, ou vendre ses propres marchandises à son commettant.

**Article 25** - Le commissionnaire doit donner au commettant tout renseignement utile relatif à l'opération, objet de la commission, le tenir informé de ses actes, et lui rendre compte loyalement une fois l'opération effectuée.

**Article 26** - Le commettant est tenu de verser au commissionnaire une rémunération ou commission, qui est due dès lors que le mandat est exécuté, et ce, que l'opération soit bénéficiaire ou non.

**Article 27** - Le commettant doit rembourser au commissionnaire les frais et débours normaux exposés par ce dernier, à condition qu'ils aient été nécessaires, ou simplement utiles à l'opération, et qu'ils soient accompagnés de pièces justificatives.

**Article 28** – Outre le privilège qu'il détient en vertu de l'article 172 de la Loi n° 2003-041 du 3 septembre 2004 sur les sûretés, tout commissionnaire a, pour toutes ses créances contre le commettant, un droit de rétention sur les marchandises qu'il détient.

**Article 29** - Lorsque les marchandises expédiées en commission pour être vendues se trouvent dans un état manifestement défectueux, le commissionnaire doit sauvegarder les droits de recours contre le transporteur, faire constater les avaries, pourvoir de son mieux à la conservation de la chose et avertir sans retard le commettant.

A défaut, il répond du préjudice causé par sa négligence.

Lorsqu'il y a lieu de craindre que les marchandises expédiées en commission pour être vendues ne se détériorent promptement, et si l'intérêt du commettant l'exige, le commissionnaire a l'obligation de les faire vendre.

**Article 30** - Le commissionnaire qui a vendu au-dessous du prix minimum fixé par le commettant est tenu envers lui de la différence, sauf s'il prouve qu'en vendant, il a préservé le commettant d'un dommage, et que les circonstances ne lui ont pas permis de prendre ses ordres.

S'il est en faute, il doit réparer en outre tout le dommage causé par l'inobservation du contrat.

Le commissionnaire qui achète à plus bas prix, ou qui vend plus cher que ne le portaient les ordres du commettant, ne peut bénéficier de la différence.

**Article 31** - Le commissionnaire agit à ses risques et périls si, sans le consentement du commettant, il consent un crédit ou une avance à un tiers.

**Article 32** - Le commissionnaire ne répond du paiement, ou de l'exécution des autres obligations incombant à ceux avec lesquels il a traité, que s'il s'en est porté garant en vertu d'une clause de ducroire.

Le commissionnaire qui se porte garant de celui avec lequel il traite a droit à une commission supplémentaire.

**Article 33** - Le commissionnaire perd tout droit à la commission s'il s'est rendu coupable d'actes de mauvaise foi envers le commettant, notamment s'il a indiqué au commettant un prix supérieur à celui de l'achat ou inférieur à celui de la vente.

En outre, dans ces deux derniers cas, le commettant a le droit de tenir le commissionnaire lui-même pour acheteur ou vendeur.

**Article 34** - Le commissionnaire expéditeur, ou agent de transport qui, moyennant rémunération et en son nom propre, se charge d'expédier ou de réexpédier des marchandises pour le compte de son commettant, est assimilé au commissionnaire, mais demeure soumis, en ce qui concerne le transport des marchandises, aux dispositions qui régissent le contrat de transport.

**Article 35** - Le commissionnaire expéditeur ou agent de transport répond notamment de l'arrivée de la marchandise dans les délais fixés, des avaries et des pertes, sauf fait d'un tiers ou cas de force majeure.

**Article 36** - Le commissionnaire agréé en Douane est tenu d'acquitter, pour le compte de son client, le montant des droits, taxes ou amendes, liquidés par le service des Douanes.

Le commissionnaire agréé en Douane qui, pour le compte d'un tiers, a acquitté des droits, taxes ou amendes dont la Douane assure le recouvrement, est subrogé dans les droits de la Douane.

**Article 37** - Le commissionnaire agréé en Douane est responsable envers son commettant de toute erreur dans la déclaration ou l'application des tarifs de Douane, ainsi que de tout préjudice pouvant résulter du retard dans le paiement des droits, taxes ou amendes.

Il est responsable vis à vis des Administrations des Douanes et du Trésor des opérations en douane effectuées par ses soins.

Les dispositions du présent article et celles de l'article précédent sont applicables sans préjudice des dispositions particulières du Code des Douanes relatives aux commissionnaires en Douane.

### **TITRE III LE COURTIER**

**Article 38** - Le courtier est celui qui fait habituellement profession de mettre en rapport des personnes en vue de faciliter, ou de faire aboutir, la conclusion de conventions, opérations ou transactions entre ces personnes.

**Article 39** - Le courtier est tenu de demeurer indépendant des parties, et doit limiter ses activités à mettre en rapport les personnes qui désirent contracter, et entreprendre toutes démarches pour faciliter l'accord entre elles.

Il ne peut donc intervenir personnellement dans une transaction, sauf accord des parties.

Il n'est pas responsable, en principe, de la mauvaise exécution du contrat par les parties.

**Article 40** - Le courtier doit :

- faire tout ce qui est utile pour permettre la conclusion du contrat,
- donner aux parties tout renseignement utile leur permettant de traiter en toute connaissance de cause.

Si en vue d'amener une partie à contracter, le courtier présente sciemment l'autre partie comme ayant des capacités et des qualités qu'elle n'a pas en réalité, il sera responsable des préjudices résultant de ses fausses déclarations par exception aux dispositions de l'article 39, alinéa 3.

**Article 41** - Dans le cadre de l'exécution de sa mission, le courtier ne peut réaliser des opérations de commerce pour son propre compte, soit directement, soit indirectement, soit encore sous le nom d'autrui ou par personne interposée.

**Article 42** - La rémunération du courtier est supportée par le donneur d'ordre sauf accord contraire des parties à la transaction.

Cette rémunération est constituée par un pourcentage du montant de l'opération.

Si le vendeur seul est donneur d'ordre, la commission ne peut être supportée, même partiellement, par l'acheteur ; elle vient donc en diminution du prix normal encaissé par le vendeur.

Si l'acheteur est seul donneur d'ordre, la commission sera supportée par lui, en sus du prix qui est payé au vendeur.

**Article 43** - Le courtier a droit à sa rémunération dès que l'indication qu'il a donnée, ou la négociation qu'il a conduite, aboutit à la conclusion du contrat.

Lorsque le contrat a été conclu sous condition suspensive, la rémunération du courtier n'est due qu'après la réalisation de la condition.



S'il a été convenu que les dépenses du courtier lui seraient remboursées, elles lui sont dues lors même que le contrat n'a pas été conclu.

**Article 44** - La rémunération du courtier est déterminée par les parties. A défaut, elle est fixée sur la base d'un tarif s'il en existe ; à défaut de tarif, la rémunération est fixée conformément à l'usage.

En l'absence d'usage, le courtier a droit à une rémunération qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

**Article 45** - Le courtier perd son droit à rémunération s'il a agi dans l'intérêt du tiers contractant au mépris de ses obligations à l'égard de son donneur d'ordre, ou s'il s'est fait remettre à l'insu de ce dernier, une rémunération par le tiers contractant.

Il en est de même du remboursement de ses dépenses lorsqu'un tel remboursement a été prévu.

## **TITRE IV LES AGENTS COMMERCIAUX**

### **CHAPITRE I OBLIGATIONS DES PARTIES**

**Article 46** - L'agent commercial est un mandataire, qui à titre de profession indépendante, 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, sans être lié envers eux par un contrat de travail.

**Article 47** - Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat.

**Article 48** - L'agent commercial peut accepter sans autorisation de représenter d'autres mandants, sauf convention écrite contraire, Il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans l'accord de ce dernier.

**Article 49** - L'agent commercial ne peut, même après la fin du contrat, utiliser ou révéler les informations qui lui ont été communiquées par le mandant à titre confidentiel, ou dont il a eu connaissance à ce titre en raison du contrat.

Lorsqu'une interdiction de concurrence a été convenue entre l'agent commercial et son mandant, l'agent a droit, à l'expiration du contrat à une indemnité spéciale.

L'interdiction de concurrence n'est valable que si elle est limitée dans le temps ou dans l'espace.

### **CHAPITRE II REMUNERATION**

**Article 50** - Tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires constitue une commission.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une commission conforme aux usages pratiqués, dans le secteur d'activités couvert par son mandat.

En l'absence d'usage, l'agent commercial a droit à une rémunération qui tient compte de tous les éléments ayant trait à l'opération.

**Article 51** - L'agent auquel a été attribuée l'exclusivité dans un secteur géographique, ou sur un groupe de clients déterminés, a droit à une commission pour toute opération conclue sans son intervention sur le secteur géographique concerné, pendant la durée du contrat d'agence.

**Article 52** - Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à une commission lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence, et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat.

**Article 53** - L'agent commercial n'a pas droit à une commission, si celle-ci est déjà due :

- à l'agent qui l'a précédé pour une opération commerciale conclue avant l'entrée en vigueur de son contrat d'agence ;
- à l'agent qui lui succède pour une opération commerciale conclue après la cessation de son contrat d'agence.

Toutefois, il y a lieu à partager cette commission si les circonstances rendent équitables de répartir celle-ci entre les différents agents commerciaux ayant pris part à l'opération.

**Article 54** - La commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération, ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le tiers, ou bien encore dès que le tiers a exécuté l'opération.

La commission est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle a été acquise, sauf convention contraire des parties.

**Article 55** - La commission n'est pas due s'il est établi que le contrat entre le tiers et le mandant ne sera pas exécuté, et que cette inexécution résulte de circonstances imputables à l'agent commercial.

**Article 56** - Sauf convention ou usage contraire, l'agent commercial n'a pas droit au remboursement des frais et débours résultant de l'exercice normal de son activité, mais seulement de ceux qu'il a assumés en vertu d'instructions spéciales du mandant.

Le remboursement des frais et débours est dû dans ce cas, même si l'opération n'a pas été conclue.

### **CHAPITRE III**

#### **CESSATION DU CONTRAT**

**Article 57** - Le contrat d'agence conclu pour une durée déterminée prend fin à l'expiration du terme prévu, sans qu'il soit nécessaire d'y mettre un terme par une quelconque formalité.

Le contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en contrat à durée indéterminée.

**Article 58** - Lorsque le contrat est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis.

La durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil.

Dans le cas d'un contrat à durée déterminée, transformé en contrat à durée indéterminée, la durée du préavis se calcule à compter du début des relations contractuelles entre les parties.

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts.

Si elles conviennent de délais plus longs, les délais de préavis doivent être identiques pour le mandant et pour l'agent.

L'obligation de préavis ne s'applique pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties, ou de la survenance d'un cas de force majeure.

**Article 59** – Lors de la cessation de ses relations avec le mandant et indépendamment de l'indemnité spéciale prévue à l'article 49 et de l'indemnité de préavis s'il y a lieu, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice, calculée conformément à l'article 61, sans préjudice d'éventuels dommages et intérêts.

L'indemnité compensatrice doit être versée dès la cessation du mandat. A défaut, l'agent commercial doit, dans un délai d'un an à compter de la cessation du mandat, mettre le mandant en demeure de lui verser cette indemnité, par lettre recommandée ou acte extrajudiciaire.

Les ayants droits de l'agent commercial bénéficient également du droit à l'indemnité compensatrice lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

**Article 60** - L'indemnité compensatrice prévue à l'article précédent n'est pas due, en cas :

1. de cessation du contrat provoquée par la faute grave de l'agent commercial, ou
2. de cessation du contrat résultant de l'initiative de l'agent, à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant, ou due à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, et plus généralement, par toutes circonstances indépendantes de la volonté de l'agent par suite desquelles la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée, ou
3. lorsqu'en accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

**Article 61** - L'indemnité compensatrice est égale au minimum à :

- un mois de commission à compter de la première année entièrement exécutée du contrat ;
- deux mois de commission à compter de la deuxième année entièrement exécutée du contrat ;
- trois mois de commission à compter de la troisième année entièrement exécutée du contrat.

L'indemnité compensatrice est librement fixée entre l'agent commercial et son mandant pour la part d'ancienneté au-delà de la troisième année entière exécutée du contrat.

La mensualité à prendre en compte pour le calcul de l'indemnité est celle de la moyenne des douze derniers mois d'exécution du mandat.

**Article 62** - Est réputée non écrite toute clause ou convention dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions des articles 58 à 61 ci-dessus.

**Article 63** - Chaque partie est tenue de restituer à la fin du contrat tout ce qui lui a été remis pour la durée de ce contrat, soit par l'autre partie, soit par des tiers pour le compte de l'autre partie, mais ce, sans préjudice pour l'une ou l'autre des parties de son droit de rétention.

## **TITRE V DISPOSITIONS DIVERSES**

**Article 64** – Des textes réglementaires seront pris en tant que de besoin pour l'application de la présente Loi.

**Article 65** - Les articles 71 à 95 du Code de Commerce sont abrogés.

**Article 66** - Les dispositions de la présente Loi s'appliquent aux conventions en cours régissant les relations entre les intermédiaires de commerce et leurs mandants.

**Article 67** - La présente Loi sera publiée au Journal Officiel de la République.

Elle sera exécutée comme Loi de l'Etat.

**Antananarivo, le 20 juillet 2006**

**LE PRESIDENT DE L'ASSEMBLEE NATIONALE**  
**Samuel MAHAFARITSY Razakanirina**

**LE PRESIDENT DU SENAT,**  
**RAJEMISON RAKOTOMAHARO**