

Depuis 30 ans, nous conseillons et accompagnons les entreprises françaises, suisses et belges ainsi que leurs filiales allemandes dans tous les aspects juridiques de leurs activités en Allemagne. Aux côtés des cadres dirigeants, des départements ressources humaines, des services juridique et financier ainsi que des équipes commerciales, nous assistons de la même manière les sociétés allemandes en France.



Publication | Agents commerciaux | Allemagne

Agents commerciaux et influenceurs en Allemagne : risques juridiques pour les entreprises françaises, belges ou suisses

16 mars 2026

Principes généraux à connaître pour employer un agent commercial en Allemagne

En Allemagne, les relations avec les agents commerciaux (« Handelsvertreter ») sont strictement encadrées par le droit. Un agent commercial est une personne indépendante qui, pour une certaine durée, est chargée de négocier ou de conclure des contrats pour le compte d'une entreprise.

Il ne s'agit pas d'un salarié, mais d'un professionnel qui organise librement son activité, tout en étant missionné pour promouvoir et vendre les produits ou services d'une société.

Les clauses essentielles à surveiller concernent notamment l'autonomie de l'agent, la durée de la collaboration et la nature des missions confiées.

Nouveaux risques : les influenceurs assimilés à des agents commerciaux

Avec le développement du marketing d'influence, de plus en plus d'entreprises font appel à des influenceurs pour promouvoir leurs produits.

Peu d'entreprises savent que, selon la façon dont les contrats sont rédigés et appliqués, un influenceur peut être juridiquement considéré comme un agent commercial en Allemagne.

Ce statut s'applique si l'influenceur s'engage, sur une certaine durée, à solliciter activement des ventes ou à conclure des contrats pour l'entreprise – par



Jörg Luft

Rechtsanwalt

luft@rechtsanwalt.fr

T + 49 (0) 7221 30 23 70



Ulrich Martin DEA / DESE

Rechtsanwalt

martin@rechtsanwalt.fr

T + 33 (0) 3 88 45 65 45

www.rechtsanwalt.fr

Strasbourg

16 rue de Reims
F-67000 Strasbourg
T + 33 (0) 3 88 45 65 45
strasbourg@rechtsanwalt.fr

Paris

4 rue Paul Baudry
F-75008 Paris
T + 33 (0) 1 53 93 82 90
paris@rechtsanwalt.fr

Baden-Baden

Schützenstraße 7
D-76530 Baden-Baden
T + 49 (0) 7221 30 23 70
baden@rechtsanwalt.fr

Zürich

Bahnhofstrasse 10
CH-8001 Zürich
T + 41 (0) 43 456 25 86
zuerich@rechtsanwalt.fr

Bordeaux

48 cours d'Alsace et Lorraine
F-33000 Bordeaux
T + 33 (0) 5 56 28 38 07
bordeaux@rechtsanwalt.fr

Sarreguémès

50 rue de Grosbliedestroff
F-57200 Sarreguémès
T + 33 (0) 3 87 02 99 87
sarreguemes@rechtsanwalt.fr

exemple via des liens sponsorisés, des codes de réduction personnalisés ou des boutiques en ligne dédiées.

Ce qui compte, c'est la réalité de la relation et non le titre du contrat.

Conséquences et risques pour l'entreprise

Si un influenceur est requalifié en agent commercial, plusieurs obligations spécifiques s'imposent à l'entreprise :

1. Droit à une rémunération pour chaque contrat apporté et, potentiellement, pour les commandes ultérieures de ces mêmes clients – même sans intervention supplémentaire de l'influenceur.
2. [Respect de délais de préavis minimums pour la rupture du contrat](#). En cas de non-respect, l'entreprise pourrait devoir payer des dommages et intérêts.
3. [Obligation de verser une indemnité post-contractuelle \(« Ausgleichsanspruch »\)](#), pouvant atteindre un an de rémunération moyenne, en compensation de la clientèle amenée par l'influenceur.

Ces exigences, peu connues, peuvent entraîner des coûts juridiques et financiers considérables, notamment si les contrats types n'ont pas été adaptés au cadre du droit allemand.

Bonnes pratiques pour les entreprises installées en Allemagne ou travaillant avec ce marché

Les directions commerciales et marketing doivent s'assurer que tous [les contrats avec des agents commerciaux ou des influenceurs destinés au marché allemand](#) soient revus sous l'angle du droit national. Il est recommandé de faire vérifier la teneur des obligations de l'influenceur et d'adapter le contrat afin de limiter, si possible, les conséquences juridiques ou les coûts imprévus.

Mieux vaut anticiper et clarifier les attentes avant le lancement d'une campagne ou d'un partenariat.

Conclusion : agents commerciaux et influenceurs en Allemagne

Le recours à des influenceurs ou agents commerciaux en Allemagne nécessite une vigilance particulière.

Adapter vos contrats et comprendre les risques spécifiques du droit allemand permet d'éviter de lourdes surprises et de sécuriser l'activité de votre entreprise sur le marché allemand.

Envisagez-vous de faire appel à des influenceurs en Allemagne ?

Pour toute question sur ce sujet, notre équipe en droit allemand est à votre disposition :

[Nous contacter](#)



Avec le développement de notre branche d'activité EPP TAX, nous accompagnons les sociétés françaises, belges et suisses et leurs filiales en Allemagne dans toutes les problématiques fiscales, comptables et de gestion des ressources humaines rencontrées outre-Rhin.
welcome@expertisecomptable.de