



enterprise europe

Le contrat d'agence dans l'Union européenne

Points principaux

Ce document est délivré à titre indicatif afin de guider les entreprises dans leur négociation d'un contrat d'agence, notamment dans l'Union européenne. Les informations et les conseils qui y figurent n'engagent en rien la responsabilité de CCI International Auvergne et n'ont pas de caractère exhaustif.

Chaque partenariat commercial étant différent, chaque contrat est unique et il conviendra de prendre les bonnes décisions au cas par cas selon la relation envisagée, le secteur, le territoire de distribution, le produit, les partenaires...

En aucun cas le présent document ne saurait dispenser une entreprise mettant en place un contrat de distribution du concours et de l'assistance d'un avocat-conseil spécialiste de la discipline.

Le contrat liant une entreprise et son agent commercial peut être difficile à rédiger dans un cadre international. En effet, il existe en la matière une importante part de tradition issue d'usages locaux.

La directive européenne 86/635/CE vient poser des règles communes ; toutefois ce texte est loin d'unifier le droit applicable puisqu'il laisse aux Etats différentes alternatives de transposition. Il conviendra donc d'être prudent dans la formalisation des relations avec un agent d'une autre nationalité ou opérant en dehors du territoire national (par exemple, certains droits nationaux prescrivent un contrat écrit et d'autres non).

Le cadre du contrat

Les parties et leurs obligations

L'agent commercial est un *intermédiaire indépendant chargé de négocier la vente ou l'achat de marchandise pour une entreprise* (le commettant) voir de conclure ces opérations pour le compte de celle-ci et en son nom. Il n'achète donc pas les produits pour les revendre.

Comme dans tout contrat les parties décident d'un commun accord des droits et des obligations de chacun. Toutefois, un certain nombre de dispositions définies par le droit (article 3 et 4 de la directive) sont obligatoires et il est impossible d'y déroger.

Ainsi, chacune des parties doit agir de bonne foi et loyalement afin de :

- **Pour l'agent** : veiller aux intérêts du commettant, négocier et conclure correctement les opérations dont il est chargé, communiquer toute information nécessaire au commettant et se conformer aux instructions raisonnables qu'il lui fournit.

- **Pour le commettant** : mettre à disposition de l'agent la documentation nécessaire sur les marchandises concernées, lui procurer les informations nécessaires à l'exécution du contrat (notamment la baisse considérable prévue du volume d'affaires) et lui faire part dans un délai raisonnable de la décision prise sur les opérations qu'il aura apporté (acceptation, refus ou inexécution).

L'objet du contrat

Le contrat doit clairement définir la **fonction de l'agent** : quel est son rôle dans la promotion des ventes et la publicité ? A-t-il ou non la faculté de conclure directement des contrats avec les clients ? Comment se répartissent les activités de suivi des clients entre l'agent et le commettant ?

Il convient également d'indiquer clairement les **spécifications des produits ou des prestations** concernés par le contrat et de prévoir la modification de ceux-ci ou leur remplacement dans la gamme. Le SAV et la garantie doivent aussi être abordés.

De plus, la délimitation du **territoire géographique ou de la cible** confiée à l'agent (groupe de personne, type de clientèle) doit être mentionnée au contrat ainsi que l'éventuelle **exclusivité de l'agent** sur celui/celle-ci pour la vente des produits/prestations concernées. Sur ce point il convient d'être vigilant sur l'articulation des contrats de distribution entre eux lorsque le commettant en émet plusieurs (contrat d'agence ou autres types de distribution).

La loi applicable

La directive européenne laissant des choix aux Etats membres dans la transposition des règles du contrat d'agence, notamment en ce qui concerne la « prime de fin de contrat » il est important d'énoncer clairement la loi applicable et le tribunal compétent dès la rédaction. (Selon que la loi applicable soit la loi française ou la loi allemande, le montant de cette prime pourra varier du simple au double).

Si les parties n'ont pas précisé ce point dans le contrat, la loi appliquée sera celle de l'établissement principal ou de la résidence habituelle de l'agent.

La rémunération de l'agent

Le montant de la rémunération de l'agent est convenu entre les parties dans le respect des réglementations nationales éventuelles sur les niveaux de rémunération.

A défaut d'accord, la rémunération sera conforme aux usages pratiqués sur le lieu d'action de l'agent et dans sa filière. Si ces usages n'existent pas une rémunération raisonnable sera calculée en fonction de tous les éléments des flux d'affaire concernés.

Il est également possible de prévoir une couverture des frais de l'agent (déplacements, activités de promotion etc).

La commission

Tout élément de la **rémunération variable** selon le nombre ou la valeur des affaires constitue une commission.

Lorsque la rémunération est composée en tout ou partie par une commission celle-ci est **due** :

- quand l'opération a été conclue par l'intermédiaire de l'agent ou par un agent dont il a racheté la clientèle pour des opérations du même genre,
- quand le client fait partie d'une zone géographique ou d'un groupe de personne dont l'agent a la charge ou l'exclusivité.

Il est possible que la commission soit due après la fin du contrat d'agence si la commande a été passée avant celle-ci ou si l'opération est principalement due au travail de l'agent durant l'exécution du contrat.

La commission est **acquise** à partir de l'exécution réelle ou prévue de l'opération par le commettant ou le client. Elle est **payée** au plus tard à la fin du mois suivant le trimestre où elle a été acquise ; ce paiement est accompagné d'un relevé des commissions dues détaillant leur calcul. Selon les pays, l'agent peut bénéficier d'un droit de regard sur les livres de compte du commettant.

La fin du contrat d'agence

La durée du contrat

L'agence peut faire l'objet d'un CDD, toutefois, un tel contrat devient un CDI de fait si son exécution est poursuivie par les deux parties après son terme.

Un contrat d'agence en CDI peut être rompu après un préavis d'au moins un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année et de trois mois pour la troisième année et les suivantes. Les parties peuvent convenir d'un préavis plus long dans la mesure où celui imposé à l'agent n'est pas plus long que celui du commettant.

La « prime de fin de contrat » de l'agent

L'article 17 de la directive laisse aux Etats le soin de décider de l'application de l'un ou de l'autre ou des deux dispositifs ci-dessous en ce qui concerne la « prime de fin de contrat » de l'agent.

Cette « prime » sera versée aux ayant-droits de l'agent si le contrat prend fin en raison de son décès et elle doit être réclamée par l'agent dans l'année qui suit la fin du contrat.

Elle n'est pas due en cas de manquement de l'agent, lorsque celui-ci cède l'agence à un tiers ou lorsqu'il met lui-même fin au contrat pour des raisons autres que l'âge, l'infirmité, la maladie ou des circonstances imputables au commettant.

L'indemnité de fin de contrat :

Cette solution a été choisie par la plupart des Etats européens dont l'Allemagne.

Elle est due si l'agent :

- a apporté de nouveaux clients ou sensiblement développé les opérations avec les clients existants et si le commettant bénéficie toujours de ce flux d'affaire supplémentaire à la fin du contrat,
- si son paiement est équitable par rapport aux circonstances (commissions déjà perçues, éventuelle clause de non concurrence, etc).

Elle ne peut pas excéder une indemnité annuelle calculée sur la base de la rémunération moyenne de l'agent sur les cinq dernières années.

Elle est cumulable avec d'éventuels dommages et intérêts.

La réparation du préjudice :

Il s'agit de réparer le préjudice causé à l'agent par la fin du contrat lorsque celle-ci le prive de commissions qu'il aurait dû recevoir pour certaines opérations ayant profité au commettant et/ou lorsqu'il n'a pas pu amortir l'intégralité de ses frais et dépenses.

Les critères de son calcul sont précisés dans les droits nationaux des Etats qui ont choisi de l'appliquer.

Cette solution est celle retenue par l'Irlande et le Royaume Uni (sauf si les parties ont choisi celle de l'indemnité pour le Royaume Uni). C'est aussi le régime utilisé en France où l'on considère que le préjudice est réparé par le versement d'une somme équivalente à deux années de commissions.

La clause de non concurrence

Il est possible d'intégrer au contrat d'agence une clause de non concurrence qui sera applicable après la fin de celui-ci.

Cette limitation des activités professionnelles de l'agent après la fin de son contrat n'est possible que si elle a été établie par écrit et si elle vise le territoire ou la cible et le type de marchandises confié à l'agent par le contrat et pour une période maximale de deux ans.

Léa FLOURY

Enterprise Europe Network Auvergne

epoorthuis@auvergne.cci.fr

04 43 36 14 95

Novembre 2012



L'Europe à la portée de votre entreprise.