

AGENT COMMERCIAL : TOUR D’HORIZON DES SPECIFICITES NATIONALES DANS L’UE - 2023

	Contrat d’agence	Obligations de l’Agent	Rémunération	Fin du contrat
 ALLEMAGNE Loi allemande du 23/10/89 (Gesetz du 23 oct. 1989, Bundesgesetzblatt, 31 oct. 1990, I, p. 1910), intégrée aux art.84-92c du code de commerce allemand (Handelsgesetzbuch)	Certaines dispositions obligatoires doivent figurer au contrat d’agence (art. 85-92a du code de commerce).	Il est d’usage d’introduire dans le contrat une clause de non-concurrence ou d’énumérer les autres cartes de l’agent et d’obliger ce dernier à obtenir l’accord préalable du mandant avant d’accepter une nouvelle représentation.	Le recours à l’exclusivité territoriale n’est pas généralisé. Cependant, l’agent bénéficie d’un droit à commission s’il existe une exclusivité territoriale (« agent de zone ») ou une exclusivité avec un groupe de clients. NB : Il convient de formaliser par écrit, lors de la conclusion du contrat, les clients importants propres au fabricant pour éviter les contestations par l’agent sur l’indemnité de clientèle à l’expiration du contrat.	Préavis en fonction de la durée du contrat : <ul style="list-style-type: none"> - 1 mois la première année. - Après la première année, la durée du délai de préavis est augmentée d’un mois par année supplémentaire commencée, sans que ce délai puisse excéder six mois. Droit à l’ indemnité (réparation du préjudice) : art 17 § 3 de la directive, art. 89b du Code de commerce allemand. La limite supérieure du montant de l’indemnité est fixée à une année, calculée d’après la moyenne des règlements encaissés au cours des cinq dernières années. Mais dans la pratique l’indemnité est souvent inférieure car il n’est compensé que l’avantage que le mandant pourra garder des clients nouveaux générés et des anciens considérablement développés par l’agent (à l’exclusion des clients passagers ou perdus, que ce soit pour insolvabilité ou d’autres raisons), selon un pronostic sur la durée de fidélité moyenne des clients dans le secteur en

	Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
				question et sous déduction, pour chaque année, du taux de déperdition moyen observé dans le passé. Clause de non concurrence valide que s'il y a une contrepartie pécuniaire, et que si elle est limitée géographiquement ou à un groupe de clients et ne dépasse pas les 2 ans.
 ITALIE Code civil art.1742 à 1753 D.Lgs n° 303 du 10 sept. 1991, DLgs n°65 du 15 fev. 1999	<p>Exigence d'une immatriculation à la chambre de commerce du domicile de l'agent. Ecrit fortement recommandé</p> <p>Exclusivité de principe dans le silence du contrat</p> <p>Attention aux accords collectifs (AEC)</p> <p>Industrie : 20.03.2002, 30.10.1992,16.11.1988, pour les syndiqués et 20.06.1956 pour les autres</p> <p>Commerce : 16.02.2009, 13.07.2010, 26.02.2002, 26.06.2002,27.11.1992, 09.06.1988 pour les syndiqués et 13.10.1958 pour les autres</p> <p>-CDD / CDI ; un CDD tacitement prolongé devient un CDI</p>	<p>Identiques à celles de l'agent français et liées au régime du mandat avec toutefois :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interdiction de la clause du croire depuis 1999 - Tâches accessoires possibles comme dépôt de marchandises, encaissements au nom du mandant <p>Particularité de « l'agente con rappresentanza » ayant pouvoir de conclure le contrat au nom du mandant (art. 1752)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clause de non-concurrence limitée à deux ans avec contrepartie financière si agent personne physique ou entreprise unipersonnelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Commission sous forme de % avec ou sans partie fixe mais interdiction du forfait total - Pratique habituelle des acomptes sur commissions - Commissions indirectes (affaires conclues sur le territoire exclusif) - Droit de suite pour commandes passées avant rupture du contrat et dans un délai raisonnable après la rupture 	<p>Préavis sauf faute grave en fonction de la durée du contrat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 mois la première année, - augmenté d'un mois par année supplémentaire jusqu'à six mois maximum <p>La loi interdit la dispense de préavis.</p> <p>Droit à l'indemnité de rupture : art. 1751 du code civil</p> <p>Une méthode spécifique de calcul de l'indemnité est prévue par les AEC (« Accordi Economici Colletivi »). Néanmoins, pour la Cour de justice européenne (23.03.2006 HONYVEM), l'indemnité de cessation du contrat prévue par l'article 17-2 de la directive ne peut être remplacée par une convention collective sauf si elle garantit à l'agent une indemnité égale ou supérieure à celle qui résulterait de la directive (ici art 1751 c.civ).</p>



Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
<p>Obligation même pour le mandant étranger de cotiser à un organisme de prévoyance sauf si l'agent exerce en société</p> <p>Obligation même pour le mandant étranger de cotiser à l'ENASARCO quelle que soit la forme juridique d'exercice de l'agent dès lors qu'un AEC s'applique au contrat</p>			

 <p>BELGIQUE</p> <p>Loi belge n°95-1481 du 13/04/95 (Moniteur belge du 2/06/95, p. 15621-15626)</p> <p>http://www.juridat.be/</p>	<p>CDD ou CDI. Au-delà du terme, le CDD pourra être converti en CDI.</p>	<p>L'esprit de la loi s'inscrit dans l'idée de mandat d'intérêt commun : les parties se doivent loyauté, bonne foi, information réciproque, de sorte que l'exécution du contrat doit en théorie être profitable pour les deux parties</p>	<p>L'agent a droit à la commission lorsqu'elle a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'affaire a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des affaires similaires.</p> <p>En outre, l'agent a droit à la commission s'il a été chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminées, pour toute opération conclue pendant la durée du contrat avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.</p> <p>Dans ce dernier cas, l'agent devra, pour pouvoir prétendre à sa commission, disposer d'une exclusivité (article 10 de la loi de 1995). L'agent a droit à la commission si l'affaire est due principalement à l'activité qu'il a déployée au cours du contrat d'agence et si l'affaire est conclue dans les six mois à compter de la cessation du contrat (article 11 de la loi du 13 avril 1995).</p>	<p>Préavis en fonction de la durée du contrat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 mois la première année. - Après la première année, la durée du délai de préavis est augmentée d'un mois par année supplémentaire commencée, sans que ce délai puisse excéder six mois. - Les parties peuvent toutefois librement convenir de délais de préavis plus longs <p>L'agent a droit à une indemnité de clientèle, lorsqu'il a apporté de nouveaux clients au commettant ou a développé sensiblement les affaires avec la clientèle existante, pour autant que cette activité doive encore procurer des avantages substantiels au commettant (article 20 de la loi du 13 avril 1995).</p> <p>Cette indemnité ne peut dépasser le montant d'une année de rémunération, étant entendu que des dommages et intérêts complémentaires pourront être obtenus, à condition de prouver que l'indemnité d'éviction ne couvre pas la totalité du préjudice subi.</p> <p>Clause de non concurrence : L'article 24 de la loi de 1995 prévoit que la clause de non-concurrence n'est valable que si :</p> <ul style="list-style-type: none"> - elle est stipulée par écrit ; - elle concerne le type d'affaire dont l'agent était chargé ; - elle ne vise que le secteur géographique ou le groupe de personnes et le secteur géographique confié à l'agent ; - elle n'excède pas six mois après la cessation du contrat. <p>En outre, la clause ne sortira pas ses effets en cas de résiliation par le commettant avec un préavis.</p>
---	--	---	--	---

Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
			L'existence d'une clause de non-concurrence fait également présumer d'un apport de clientèle ouvrant le droit de l'agent à une indemnité d'éviction (article 24 § 3).

	Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
 ROYAUME UNI The Commercial Agents Council Directive Regulation 1993 SI n° 3053 tel que modifié	<p>Pas de registre spécial des agents commerciaux</p> <p>Document écrit confirmant le contenu du contrat qui doit être fourni sur demande</p> <p>Habituellement les agents sont des 'marketing agents' nommés pour développer les ventes mais sans mandat de conclure les contrats directement.</p> <p>Les dispositions légales sur les agents commerciaux ne concernent que les agents représentant des mandants vendant des marchandises (les services sont exclus).</p>	<p>Les parties ont des obligations de bonne foi et celles prévues par la Directive et le droit commun anglais.</p> <p>Le mandant doit verser une rémunération raisonnable (tenant compte de la pratique du secteur) en l'absence d'indication contractuelle.</p>	<p>Exclusivité fréquente.</p> <p>Distinction entre les contrats exclusifs (qui empêchent les ventes directes) et les contrats « sole » (qui empêchent la nomination d'un autre agent pour le même secteur territorial ou pour les mêmes produits).</p> <p>Droit à commission si l'agent jouit de droits exclusifs sur une zone géographique ou sur un groupe de clients.</p>	<p>Préavis minimal prévu par la directive en fonction de la durée du contrat : 1 mois pour la 1^{ère} année, 2 mois pour la 2^{ème} année, 3 mois pour la 3^{ème} année commencée et les années suivantes.</p> <p>Le contrat peut prévoir plus et les circonstances (par exemple, investissements non-amortis) peuvent nécessiter de donner un préavis plus important.</p> <p>Indemnité de cessation de contrat : Les parties peuvent opter spécifiquement pour une indemnité de clientèle (« indemnity ») sur le modèle du droit allemand limité à un an de commissions maximum (choix rarement fait).</p> <p>Dans tous les autres cas, l'agent a droit à réparation du préjudice (« compensation for damage ») résultant de la cessation de ses relations avec le commettant) basée sur la valeur de l'agence à la revente.</p> <p>Les tribunaux anglais ont expressément rejeté l'approche habituelle en France des 2 années de commissions. Chaque cas est décidé en fonction des circonstances.</p> <p>Clause de non concurrence : valable si elle est écrite et raisonnable en termes de restrictions, en termes de durée et de territoire (pas de contrepartie pécuniaire) ; 6 mois/un an serait plutôt la norme et elle ne peut excéder 2 ans dans tous les cas.</p>

	Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
 <p>ESPAGNE</p> <p>Loi espagnole N° 12/1992 du 27 mai 1992 et décret du 29 mai 1992, BOE du 29 mai 1992, n° 129</p> <p>Articles 542 -1 et suivants du code de commerce (<i>código mercantil</i>)</p>	<p>Contrat consensuel ; toute forme n'est donc exigée qu'à titre de preuve. Cependant, les clauses de non concurrence et de ducroire doivent nécessairement être écrites pour être valables.</p> <p>En Espagne l'agent doit obligatoirement être inscrit auprès de l'ordre des agents commerciaux (<i>Colegio de Agentes Comerciales</i>) du ressort juridictionnel de sa résidence. Pour s'inscrire l'agent doit réussir un examen d'aptitude professionnelle pour obtenir un <i>certificado de profesionalidad</i>.</p> <p>Le contrat pourra être un CDI ou un CDD (éventuellement transformé en CDI en cas de poursuite après l'expiration du terme initial).</p> <p>L'agent sera un négociateur ou promoteur ou également un représentant disposant du pouvoir de conclure les contrats pour le compte du mandant à la condition d'une clause expresse en ce sens.</p> <p>A défaut d'élection du droit applicable, la loi espagnole sera applicable pour un agent espagnol.</p>	<p>Obligation générale de bonne foi et de loyauté.</p> <p>Obligation de promotion des produits ou services du mandant. Cette obligation doit être définie en termes de produits, de prix, de volume, de clientèle et d'espace.</p> <p>Comme en France, s'il souhaite représenter un mandant concurrent, il doit recueillir l'autorisation du mandant.</p> <p>L'agent doit tenir informé son mandant de l'état du marché et faire remonter les réclamations des clients et prospects et l'informer des éventuels défauts des produits.</p> <p>L'agent est tenu à une obligation de confidentialité (notamment la liste des clients).</p> <p>L'agent ne peut avoir recours à des sous-agents qu'après avoir obtenu l'autorisation expresse de son mandant (contrairement au droit français).</p> <p>L'agent doit tenir informé son mandant des diligences qu'il réalise. Dans ce cadre, la loi impose à chaque agent la tenue d'une comptabilité permettant</p>	<p>Le montant de la rémunération est fixé librement (taux et assiette).</p> <p>Le droit à commission né avec la conclusion de l'opération et non avec son exécution totale ou partielle.</p> <p>Pendant le contrat, l'agent a droit à une commission sur les opérations conclues grâce à son intervention ou sans son intervention sur les opérations conclues dans sa zone géographique ou avec sa clientèle, s'il en a l'exclusivité.</p> <p>A l'expiration du contrat l'agent a droit à la commission dans deux cas :</p> <ul style="list-style-type: none"> Si la conclusion de l'opération procède principalement de l'activité de l'agent pendant le contrat et qu'elle est conclue dans les 3 mois à compter de la fin du contrat, si la commande du client est parvenue avant la rupture. <p>La commission doit être payée dès lors que le mandant ou le client a exécuté ou devait exécuter tout ou partie de l'opération.</p>	<p>Préavis (exclu en cas de faute grave) en fonction de la durée du contrat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 mois la première année. - Après la première année, la durée du délai de préavis est augmentée d'un mois par année supplémentaire commencée, sans que ce délai puisse excéder six mois. <p>L'agent a droit à l'indemnité de clientèle à l'expiration du contrat à durée déterminée ou lors de la résiliation du contrat à durée indéterminée dès lors que :</p> <ul style="list-style-type: none"> l'agent a effectivement apporté des nouveaux clients ou développé sensiblement le chiffre d'affaires avec les clients préexistants suite à ses efforts, le mandant va pouvoir en bénéficier substantiellement après la fin du contrat selon un « <i>pronostic raisonnable</i> » (STS 04/01/2010), <p>et que cela résulte équitable (compte tenu notamment du montant des commissions, de l'existence d'une clause post contractuelle de non-concurrence ou de toute autre circonstance).</p> <p>Le droit à indemnité est écarté dans les seuls cas suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> Cession du contrat d'agence avec l'accord du mandant, Résiliation du contrat par l'agent sauf si cette résiliation est imputable au mandant ou est due à l'âge ou l'état de santé de l'agent, Faute grave ou substantielle de l'agent. <p>Le montant de l'indemnité de clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> La loi ne fixe pas de règles de détermination. Selon la loi : « <i>l'indemnité ne pourra excéder, en aucun cas, le montant annuel des rémunérations</i>

Contrat d'agence	Obligations de l'Agent	Rémunération	Fin du contrat
<p>De même, à défaut de choix conventionnel de la juridiction nationale compétente, les juges espagnols seront seuls compétents en cas d'agent espagnol.</p>	<p>d'identifier son activité avec chacun de ses mandants.</p> <p>Sauf clause contraire, l'agent n'a pas droit d'exiger le remboursement des frais engagés dans l'exercice de sa mission (STS 28/11/2013 & 03/06/2015).</p>	<p>La commission est payée au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elle est due sauf clause contraire plus favorable à l'agent.</p> <p>Le mandant doit remettre à l'agent, suivant la même échéance, un relevé des commissions dues sur chaque affaire, avec tous les éléments servant au calcul de la commission.</p> <p>L'agent perd son droit à commission si le mandant prouve que l'affaire négociée et conclue n'a pas été exécutée pour des raisons qui ne lui sont pas imputables.</p>	<p><i>perçues par l'agent au cours des cinq dernières années ou pendant toute la durée du contrat si elle est inférieure ».</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute clause fixant forfaitairement son montant est nulle (STS 08/10/2010). ▪ Le montant dépendra du préjudice réel. ▪ Le montant est calculé sur toute la relation d'agence et non sur le dernier contrat uniquement (STS 27/06/2013 & 03/06/2015). ▪ La jurisprudence tient compte de l'existence d'une clause de non-concurrence. <p>En outre, la loi prévoit une compensation à verser à l'agent si ce dernier a investi à la demande du mandant et que ces investissements ne sont pas totalement amortis lors de la cessation du contrat.</p> <p>Clause de non concurrence : Conditions de validité :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clause écrite, ▪ Durée maximale de 2 ans ou d'1 an si le contrat a eu une durée inférieure à 2 ans, ▪ Limitée dans l'espace à la zone géographique ou à la zone géographique et aux clients confiés à l'agent, ▪ Limitée aux biens et services objet du contrat d'agence.



POUR EN SAVOIR PLUS

Rapprochez-vous de votre point de contact d'Enterprise Europe Network le plus proche de chez vous : <https://een-france.fr/>.

Source : [Enterprise Europe Network Auvergne-Rhône-Alpes, CCI Auvergne-Rhône-Alpes](#)

Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées. Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.