



LE CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL ET L'INTERNATIONAL

ANIMATION PAR MARIE-LUCE DIXON, JURISTE
LUNDI 10 MARS 2014
LUXEMBOURG



Business Support on Your Doorstep





LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL EN UE

UN STATUT EUROPÉEN HARMONISÉ EN 1986

DES OBLIGATIONS IMPÉRATIVES DANS LES 28 PAYS

DES OBLIGATIONS FACULTATIVES DANS LES 28 PAYS

DU DROIT NATIONAL



Business Support on Your Doorstep





STATUT EUROPÉEN HARMONISÉ DE L'AGENT

■ HARMONISATION EN UE, PAS D'UNIFORMISATION :

- Directive 86/ 653 du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des Etats membres concernant les agents commerciaux indépendants

- S'applique aux relations entre agents commerciaux et commettants

- un intermédiaire indépendant, chargé de façon permanente, soit de négocier, la vente ou l'achat de marchandises, soit de négocier et conclure ces opérations pour le compte du commettant
- Ne s'applique pas aux agents commerciaux non rémunérés
- Au courtier en bourse ou sur les marchés de matières premières
- Aux activités accessoires que les états membres désignent

■ TECHNIQUE UTILISÉE

1. Mesures protectrices de l'agent par **l'ordre public**
2. Mesures de **coordination** pour les autres dispositions
3. **Droit national** sur autres dispositions non couvertes





HARMONISATION SUR PRINCIPES OBLIGATOIRES

I - OBLIGATIONS DE L'AGENT ET DU COMMETTANT

- **Information** du commettant et de l'agent
- Agir avec **loyauté et bonne foi**

II - RÉMUNÉRATION DE L'AGENT

- Le **droit à commission** et ses exceptions
- **Moment** du versement des commissions
- Le droit à **vérifier les ventes**

III - FIN DU CONTRAT

- **Préavis** pour la fin de contrat
- **L'indemnisation ou la réparation** en fin de contrat





STATUT EUROPÉEN HARMONISÉ : UN 'MIX'

■ LA COORDINATION : DES OPTIONS PAR ÉTATS

- 6 options x 28 Etats = 168 possibilités !
- Indemnité de fin de contrat à l'allemande : Réparation à la française : 1 **FR** (réparation en cas de silence des parties sur l'option contractuelle) .
Régime mixte : 1 (**GB**)



■ OPTIONS DES ÉTATS

1. Contrat écrit obligatoire ou non obligatoire
2. Droit à commission supplémentaire en cas d'exclusivité géographique ou de secteur
3. Moment du **versement** des commissions
4. Le mode de **vérification** des ventes
5. Les **préavis** de fin de contrat
6. Le mode **d'indemnisation** en fin de contrat



AGENT : DROIT NATIONAL

■ DROIT NATIONAL EXCLUANT OU LIMITANT LE POUVOIR DE L'AGENT

- **DE** : Art 84 /Commercial code : « *an independant person engaged in business, **who is regularly entrusted** with the sollicitation of business* »
- **SI** : Art 807 (5) of the code of obligations : « *l'agent ne peut **travailler pour un autre commettant** sur le même territoire sans l'accord de ce dernier* »

■ DROIT NATIONAL QUI AUGMENTE LE POUVOIR DE L'AGENT

- **PL** - Art 758 civil code : an agent who has « *to mediate **permanently** within the scope of his enterprise, against remuneration , in **concluding** contracts...* »
- **FR** - Art 1er de la loi du 25 juin 1991 (FR) : « *Un mandataire ... chargé de **négoier** , et **éventuellement de conclure des contrats de vente**, d'achat, de location ou de prestations de services au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux* »



Business Support on Your Doorstep





CONSÉQUENCES DE CETTE DIVERSITÉ

▪ EXISTENCE DE ZONES À RISQUES SELON LES PAYS

- Les agents commerciaux à **titre subsidiaire**
- **L'exclusivité** géographique ou sectorielle
- **Le formalisme** du contrat
- La clause de **non concurrence**
- **La durée** des préavis en fin de contrat
- **La rupture** sans préavis
- La nature et le calcul des **indemnités** de clientèle
- La nature civile ou commerciale du contrat : conséquence sur « *l'arbitrabilité* » du litige ou la compétence des tribunaux désignés par les parties



Business Support on Your Doorstep





LE CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL EN UE

NÉGOCIER UN CONTRAT D'AGENT

FORMALISER UN CONTRAT

ENREGISTREMENT DE L'AGENT



Business Support on Your Doorstep





NÉGOCIER UN CONTRAT INTERNATIONAL

■ OÙ TROUVER UN AGENT ?

- Registres, associations professionnelles, publications, foires...
- **GB** : pas de registre si « sole trader »

■ COMMENT PROTÉGER SES POURPARLERS ?

- Contrat de confidentialité (« *Non Disclosure Agreement* »)
- Dans votre contrat, insérer une clause de confidentialité



■ BONNE FOI ET LOYAUTÉ

- Bonne foi : principe des contrats internationaux
- Bonne foi : principe du statut de l'agent européen (**GB!**)
- Commettant et agent UE doivent agir loyalement et de bonne foi



FORMALISER UN CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

■ DIRECTIVE UE : PAS D'EXIGENCE D'UN ÉCRIT

- Le statut reconnaît la validité des contrats oraux ou écrits
- Mais art 13 de la Directive : ordre public
 - « *Chaque partie a le droit, sur demande, **d'obtenir de l'autre partie, un écrit signé** mentionnant le contenu du contrat* ».
- En l'absence d'un écrit ou en cas de refus d'un écrit, le statut d'agent commercial va s'appliquer.



■ VALIDITÉ DES CONTRATS ÉCRITS

- Par tradition, certains pays ont conservé l'exigence d'une forme écrite :
LU, IE, GR, PT, ES
 - **Art 15 /loi LU** : « *le contrat d'agence, soit à durée déterminée, y compris les avenants ultérieurs, doit être constaté par écrit en double exemplaire..* »
 - **Art 15 /loi LU** : à défaut, preuve du contrat par tous moyens.



FORMALISER UN CONTRAT (SUITE)

▪ **CLAUSE ÉCRITE POUR CERTAINES OBLIGATIONS**

- Clause de non concurrence (Directive EU)
- Clause d'exclusivité (**IT**) (**FR**)
- Clause d'arbitrage (**FR**)
- Clause de ducroire : **DE, BE, ES, FI, IT, NL, PT, SU**





IMMATRICULATION DE L'AGENT

▪ DIRECTIVE UE : NI OBLIGATION NI INTERDICTION

- Maintien de l'obligation selon la tradition : **IT, AT, ES, PT, NL**
- Formalité administrative, sanctions pénales non appliquées (**FR**)
- Au **LU** : les **agents commerciaux indépendants** sont soumis à autorisation d'établissement en tant que commerçants

▪ UNE SOLUTION POUR **IT** :

- Rendre l'agent responsable de son immatriculation dans le contrat

Préalablement à la signature du présent contrat, l'Agent fournira au commettant, la preuve de son immatriculation en qualité d'agent commercial. De façon périodique, à la date anniversaire du contrat, l'Agent communiquera au Commettant la preuve de cette immatriculation. En cas de radiation, il devra en informer le Commettant immédiatement.



Business Support on Your Doorstep





LE TERME DU CONTRAT

- DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR
- DURÉE
- PROROGATION / RENOUVELLEMENT
- RÉSILIATION UNILATÉRALE





LE TERME DU CONTRAT

■ DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR

- A la date de la signature du contrat , de la seconde signature
- A date déterminée

■ LE TERME

- Contrat à durée limitée, Durée illimitée

■ LA PROROGATION, LE RENOUVELLEMENT

- Prorogation : les mêmes termes
- Renouvellement sous condition suspensive/ renégociation

■ LA FIN DU TERME : À LA SUITE DE

- l'écoulement du terme
- un accord négocié entre les parties
- **LU** : une résiliation unilatérale sans préavis pour motif grave ou pour circonstances exceptionnelles (art 18 de la loi)





LE TERME DU CONTRAT

■ DIRECTIVE UE : UNE PÉRIODE D'ESSAI?

- La directive européenne n'a pas prévu cette hypothèse
- Art 14 : « *un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme, est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.* »
- Intérêt limité du CDD sauf prudence quant à l'agent (territoire/exclusivité)



■ EN CAS DE RENOUVELLEMENT D'UN CDD = CDI

- Au terme d'un CDD, le commettant sera tenu de verser une indemnité de clientèle à l'agent
- Les périodes de CDD et CDI sont jointes pour le calcul des indemnités

■ POUR LE CALCUL DU PRÉAVIS

- Période de contrat oral + durée d'un CDD + La durée d'un CDI



METTRE FIN AU TERME UNILATERALEMENT

■ PRÉAVIS NATIONAUX DIFFÉRENTS

- Pas plus courts que ceux de la directive
- Plus longs que ceux de la directive : prescriptions nationales
- Préavis dans les contrats plus longs que dans la loi nationale

■ DURÉE DES PRÉAVIS NATIONAUX

- **1 mois** pour un contrat d'1 an, **2 mois** pour 2 ans et **3 mois** pour les contrats supérieurs à 3 ans : **EU, FR, IE, PT, GB, RT, EE, HU, MT, PL, SK**
- **1 mois** pour un contrat d'1 an, **2 mois** pour un contrat de 2 ans, 3 mois pour un contrat de 3 ans et **4 mois** pour un contrat de 4 ans : **LV, LT**
- **1 mois** pour un contrat d'1 an, **2 mois** pour 2 ans et **3 mois** pour un contrat entre 3 et 5 ans, et **6 mois** pour les contrats >5 ans : **DE**
- **1 mois** par an et **maximum 6 mois** après 5 ans : **AT, ES, GR, IT, LU, NL, BE** (exigence d'un exploit d'huissier pour sa notification),
DK, FI, SU, CY, RO





METTRE FIN AU TERME UNILATERALEMENT (SUITE)

■ PROTECTION SUPPLÉMENTAIRE POUR L'AGENT

- 3 mois si résiliation par agent : FI, SU

■ SANCTIONS POUR DÉFAUT DE PRÉAVIS

- Paiement d'une indemnité contractuelle si prévu
- Indemnité contractuelle interdite en DE, en FR, en ES et GB
- Paiement d'une indemnité compensatoire



■ SANCTIONS POUR DÉFAUT DE PRÉAVIS

- La directive renvoie au droit des Etats membres
- AT – LU - DE- DK : manquements graves
- BE : circonstances exceptionnelles et manquements graves (dans 7 jours ouvrables + exploit d'huissier)



LES OBLIGATIONS IMPERATIVES DU COMMETTANT

- **INFORMER L'AGENT**
- **RÉMUNÉRER L'AGENT**
- **VERSER LES COMMISSIONS**





LES OBLIGATIONS DU COMMETTANT : INFORMER

- **AGIR LOYALEMENT ET DE BONNE FOI (OP)**
- **METTRE À DISPOSITION DE L'AGENT (OP)**
 - la documentation nécessaire (échantillons gratuits, payants)
 - **LU** : idem (art 4 de la loi de 1994)
- **PROCURER LES INFORMATIONS (OP)**
 - nécessaires à l'exécution du contrat (problèmes de livraison, CGV)
 - **LU** : idem (art 4 de la loi)
- **AVISER L'AGENT (OP)**
 - Dans un délai raisonnable : prévisions à la baisse du volume de CA
 - **LU** : idem (art 4 de la loi)
- **AVERTIR L'AGENT (OP)**
 - Dans un délai raisonnable : acceptation ou refus de commande
 - **LU** : idem (art 4 de la loi)





LES OBLIGATIONS DU COMMETTANT : COMMISSIONS

■ DROIT A COMMISSION SUR OPTION D'ÉTAT (OP)

- Lorsque l'opération a été conclue grâce à l'agent
- ou conclue avec un tiers dont il a obtenu la clientèle,
- ou s'il est chargé d'un territoire exclusif ou d'un groupe de personnes
- **LU** : idem (art 8 de la loi de 1994)



■ COMMISSION ACQUISE SOUS L'UNE DES CONDITIONS

- Soit le commettant a exécuté l'opération
- Soit le commettant devrait avoir exécuté l'opération
- Le client a exécuté l'opération
- au plus tard lorsque le client a exécuté sa part de l'opération (OP)
- **LU** : idem (art 11 de la loi)





UE : COMMISSIONS DIRECTES ET INDIRECTES

▪ DIRECTIVE UE : DURANT LE CONTRAT

- L'agent a droit aux commissions, à raison des contrats conclus
- par son intervention ou avec des clients repris d'un autre agent = commission **directe**
- sans son intervention mais sur sa zone ou dans son secteur particulier
- ou lorsqu'il a **une exclusivité territoriale** ou par secteur et que l'opération est conclue avec des clients de ce secteur ou territoire = commission **indirecte**
- **LU** : idem (art 8 de la loi)



▪ DIRECTIVE : APRÈS LA FIN DU CONTRAT

- L'agent a droit à des commissions = **LU** : idem (art 9 de la loi)
 1. Pour les commandes reçues avant la fin du contrat
 2. Principalement grâce à son activité mais dans un **délai raisonnable**



UE : COMMISSIONS INDIRECTES

▪ DÉCISION CJCE / 17 JAN 2008 AFF C- 19/07

- HÉRITIERS DE PAUL CHEVASSUS- MARCHE C/ GROUPE DANONE

Le problème : un agent commercial chargé d'un secteur géographique déterminé a-t-il droit à une commission lorsqu'une affaire a été conclue entre un tiers et un client appartenant à ce secteur, sans que l'agent intervienne de façon directe ou indirecte?



- LES SOLUTIONS :
 - **1er cas** : l'agent commercial chargé d'un secteur géographique a droit à sa commission pour l'ensemble des opérations qui ont lieu à l'intérieur de son secteur ou territoire sans qu'il soit fait mention d'une activité de l'agent
 - **2ème cas** : l'agent commercial chargé d'un secteur géographique n'a pas droit à sa commission dès lors **que le commettant n'est pas intervenu dans la conclusion de l'opération, directement ou indirectement (courtage/ société de référencement....)**



CALCUL DES COMMISSIONS : DROIT ET USAGES

■ CALCUL ET MONTANT DES COMMISSIONS : FIXÉES LIBREMENT ENTRE LES PARTIES

- En pratique , varie en fonction de l'assiette définie selon l'usage du pays et les taux appliqués dans le secteur
- Définies par simple accord entre les parties, en fonction de :
 - La nature du produit commercialisé
 - Du chiffre d'affaires réalisé
 - Du taux de marge sur les produits vendus
 - De la marge sur les produits ou une gamme de produits
 - De l'état de la concurrence dans un secteur donné ou sur un marché
 - De l'étendue des missions de l'agent (publicité, ducroire, SAV, CA minimum ou usages)



Business Support on Your Doorstep





CALCUL DES COMMISSIONS : DROIT ET USAGES

■ DROITS NATIONAUX : ASSIETTE DES COMMISSIONS

- **DE, AT, FI** : montant brut de la facture y compris les taxes, frais de douane TVA (sauf si frais facturés séparément), remises, transport
- **DE** : montant brut de la facture y compris les taxes + si exclusivité
- **BE** : montant brut de la facture y compris emballage, transport, assurance (sauf si facturés séparément). Droits de douane et taxes exclus.
- **IT** : convention collective Enasarco-Firr
- **DK, SP, FR, GR, IE, LU, NL, PT, GB, SU** : par accord entre les parties

■ UNE LOI EN **DE** : ART §87B DU CODE DE COMMERCE

- *« commission is to be calculated on the basis of the amount that the third party or the principal or the principal is obliged to pay. Discounts for cash payment are not to be made; the same applies to miscellaneous costs, such as freight, packaging, customs duties and taxes, unless separately invoiced to the third party »*



Business Support on Your Doorstep





LES OBLIGATIONS DU COMMETTANT : PAIEMENT

- **VERSER LA RÉMUNÉRATION SELON LA DIRECTIVE**
 - Soit commissions basées sur le chiffre d'affaires,
 - Soit une somme fixe : risque de requalification
 - Soit une combinaison de ces 2 systèmes
- **PAIEMENT DES COMMISSIONS : OPTION ÉTAT**
 1. le commettant a exécuté l'opération = la livraison effective (FR)
 2. le commettant devrait avoir exécuté l'opération = date prévue de livraison
 3. lors du paiement par le client
 - **(OP) au plus tard, le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel la commission est acquise**





VERSEMENT DES COMMISSIONS

▪ DIRECTIVE UE :

- **Dernier jour du mois suivant le trimestre** au cours duquel la commission est née (**OP**)

▪ DISPOSITIONS LÉGISLATIVES PLUS RESTRICTIVES

- **Entre 1 et 4 mois**
- **DE** : paiement trimestriel si stipulation expresse. A défaut, droit implicite au **paiement mensuel**, à la fin du mois suivant
- **BE** : **tous les mois pour les commissions fixes** uniquement, sauf stipulation contraire du contrat
- **FI** : paiement trimestriel si stipulation expresse. Autrement idem **DE**
- **NL** : **tous les mois à la fin du mois** où elles sont dues, sauf stipulation contractuelle de les verser tous les 2/3 mois
- **IT et PL** : droit à **acompte sur commission au prorata** de l'exécution du contrat de vente



Business Support on Your Doorstep





LES OBLIGATIONS DU COMMETTANT : COMMISSIONS

■ EXTINCTION DU DROIT À COMMISSION (OP)

- En cas d'inexécution de la vente (ou l'achat) entre le commettant et le tiers
- En cas d'inexécution du contrat de vente ou d'achat dont les causes ne sont pas imputables au commettant



■ REMBOURSEMENT DES COMMISSIONS

- En cas d'extinction du droit à commission, remboursement des commissions par l'agent
- La plupart des états ont des législations comportant l'obligation pour l'agent, de rembourser les sommes indues
- **PL** : remboursement des commissions en cas d'inexécution du commettant (dans le texte de loi)
- **BE** : pas de remboursement sans clause



INFORMATIONS FINANCIERES DUES A L'AGENT

- **DIRECTIVE : RELEVÉS TRIMESTRIELS OU EXTRAITS DE LA COMPTABILITÉ (OP)**
 - **Relevé de commissions** communiqué au plus tard à l'agent, **le dernier jour du mois suivant le trimestre** au cours duquel les commissions sont acquises
 - A fin de vérification, demande **d'extraits de comptabilité** du commettant
 - Ces dispositions sont **d'ordre public**
- **DISPOSITIONS NATIONALES PLUS STRICTES**
 - Relevés mensuels en **DE, FI, NL**
 - Audit : **DE, AT, DK, FI, NL et SE**
 - Sans transposition : **FR, GR, IT, LU, PT, GB**





LES OBLIGATIONS IMPÉRATIVES DE L'AGENT EN UE

- Informer
- Négocier, voire conclure
- Se conformer aux instructions du commettant



OBLIGATIONS IMPERATIVES DE L'AGENT

- **NÉGOCIER ET LE CAS ÉCHÉANT, CONCLURE LES CONTRATS**
- **COMMUNIQUER AU COMMETTANT TOUTE INFORMATION NÉCESSAIRE DONT IL DISPOSE**
 - pas de vérification de la solvabilité des clients (ducroire)
- **SE CONFORMER AUX INSTRUCTIONS RAISONNABLES DU COMMETTANT**
 - Mais les instructions ne doivent pas compromettre l'indépendance de l'agent
- **VEILLER AUX INTÉRÊTS DU COMMETTANT**
- **AGIR LOYALEMENT ET DE BONNE FOI**





INSTRUCTIONS : RISQUES POUR LE COMMETTANT

■ INSTRUCTIONS DÉRAISONNABLES DU COMMETTANT

- Présomption d'un contrat de travail en **NL** si société d'agents < 2 agents : accord préalable si < 2 agents l'assistent ou si l'agent a < 2 commettants auprès du "*Centrale Organisatie voor Werk en Inkomen* or *CWI*" : autorisation administrative

■ CONTRAT DE TRAVAIL PRÉSUMÉ

- Présence d'indices particuliers : fixe, instructions en violation de l'indépendance de l'agent...
- **AT, ES, FR, GR, IT, PT et NL**



■ RÉFÉRENCE À DES CONVENTIONS COLLECTIVES

- Cotisations sociales en **IT**
- Conséquences : responsabilité du commettant pour l'assujettissement aux cotisations patronales et arriérés de cotisations.



LES DROITS/ OBLIGATIONS FACULTATIFS DE L'AGENT EN UE

- Réaliser un chiffre d'affaires
- Exclusivité
- Non concurrence
- Ducroire
- Autres



OBLIGATIONS FACULTATIVES

■ RÉALISER UN CHIFFRE D'AFFAIRES MINIMAL

Option contractuelle à négocier

- Apport d'une clientèle substantielle
- Rémunération fixe au lancement
- Mais clause de révision nécessaire chaque année



■ PARTICIPATION DU COMMETTANT AUX FRAIS DE PUBLICITÉ SI IMPORTANTS

- Selon clause contractuelle ou fixe



EU / EXCLUSIVITE

- **AUCUNE DISPOSITION DANS LA DIRECTIVE**
- **TRADUCTION : « SOLE AGENCY » !**
 - Distinguer l' « *exclusive agency* » (exclusivité absolue) interdisant les ventes directes sur le territoire et la « *sole agency* » (une exclusivité relative) qui consiste à réserver certains clients ou secteurs .
- **DROITS NATIONAUX : LOI ET JURISPRUDENCE**
 - Droit à commissions indirectes pour les ventes réalisées dans territoire ou secteur de l'agent
 - **Exclusivité implicite** dans la loi et les contrats d'agence au **LU, PT, NL**
 - Le commettant a le droit de livrer dans la « zone » de l'agent si ce n'est pas interdit par une clause en **DE**
 - Droit à commission plus élevé en **DE**



Business Support on Your Doorstep





EU / EXCLUSIVITE

▪ DIRECTIVE : PENDANT LE CONTRAT

- L'agent a droit aux commissions, à raison des contrats conclus

- ✓ par son intervention ou avec des clients repris d'un autre agent = **commission directe**
- ✓ sans son intervention mais sur sa zone ou dans son secteur particuliers ou lorsqu'il a une exclusivité territoriale ou par secteur et que l'opération est conclue avec des clients de ce secteur ou territoire) = **commission indirecte**



▪ DIRECTIVE : APRÈS LA FIN DU CONTRAT

- L'agent a droit à des commissions

- ✓ Pour les commandes reçues avant la fin du contrat
- ✓ Principalement grâce à son activité mais dans un délai raisonnable



Business Support on Your Doorstep





CLAUSE DE NON CONCURRENCE

■ NON CONCURRENCE CONTRACTUELLE

- Conditions de validité selon la directive :
 1. une clause écrite
 2. limitée au territoire de l'agent et
 3. d'une durée < 2 ans après la fin du contrat



■ PRESCRIPTIONS NATIONALES PLUS RESTRICTIVES

- Invalide en **AT**
- Validité variable : **BE** (max. 6 mois), (max.1 ans si le contrat est < à 2 ans), **GR** (max.1 an), **LU** (1 an)
- Rémunération supplémentaire en **DE** et **PT**



AUTRES OBLIGATIONS FACULTATIVES DE L'AGENT

■ NOMMER DES SOUS-AGENTS

- **FR** : l'agent est responsable vis-à-vis du commettant.
- **FR** : droit du sous- agent de réclamer le paiement de ses commissions avec une action directe

■ CONSIGNATION, STOCKAGE

■ DÉDOUANEMENT

■ RESPONSABILITÉ DU FAIT DES PRODUITS

- En principe : non
- Sauf si l'agent s'engage dans la mise en route, le montage ou le service après-vente
- Se référer aux conditions générales du fabricant



Business Support on Your Doorstep





LES EFFETS DU CONTRAT APRÈS LE CONTRAT

- INDEMNITÉ OU RÉPARATION
- DOMMAGES ET INTÉRÊTS





FIN DE CONTRAT : UN DROIT A INDEMNITÉ

■ PAIEMENT D'UNE INDEMNITÉ D'ÉVICTION OU RÉPARATION DU DOMMAGE

- Suite à la résiliation unilatérale de la part du commettant
- En fin de contrat négocié
- En cas de décès ou de faillite de l'agent
- En fin de CDD ou période d'essai
- Réclamée dans un **délai d'1 AN** à compter de la fin du contrat

■ PAS D'INDEMNITÉ D'ÉVICTION OU DE RÉPARATION

- En cas de faute grave de l'agent,
- En cas de résiliation unilatérale par l'agent,
- Dans d'autres cas dans les lois nationales : si le commettant stoppe ses activités dans la branche ou sur le territoire concerné comme en **DE**





RÉPARATION DU DOMMAGE : A LA FRANÇAISE

▪ DIRECTIVE (ART 17.3)

- Réparation du préjudice subi par l'agent, donc en regardant le passé
- Chiffrée au moment de la rupture (**FR, GB**)
- Selon un usage admis , calculée en FR avant la directive, sur la base de 2 années de commissions, parfois plus (3 ans) et rarement moins
- Mais la cour de cassation en 2002 : réparation intégrale du préjudice



▪ ASSIETTE DE L'INDEMNITÉ **FR** : ÉLARGIE À TOUTES LES SOMMES VERSÉES

- Arrêt cour de Cassation du 21 octobre 2008 :
- Les indemnités accordées par le commettant des coûts d'exploitation de son agent, sont incluses dans l'assiette du calcul de l'indemnité de clientèle



INDEMNITÉ D'ÉVICTION À L'ALLEMANDE

- **DROIT À UNE INDEMNITÉ POUR L'AGENT COMMERCIAL DANS 27 PAYS**
- **APPLIQUÉE EN AUTRICHE (JURISPRUDENCE)**

- ✓ **Phase 1**

- Liste des nouveaux clients
- Calcul de l'augmentation du volume de la clientèle existante
- Calcul des commissions brutes des 12 derniers mois
- Estimation de la durée pendant laquelle le commettant profitera des affaires réalisées (2 à 5 ans)
- Création d'un coefficient reflétant la perte de clientèle



Business Support on Your Doorstep





INDEMNITÉ D'EVICITION À L'ALLEMANDE

▪ DROIT À UNE INDEMNITÉ POUR L'AGENT COMMERCIAL EN AUTRICHE (JURISPRUDENCE)

✓ Phase 2 :

- le montant est comparé au maximum prévu par la loi (1 année de commissions calculée sur la moyenne des 5 dernières années)
- si le montant **phase 1 < au plafond**, l'indemnité est accordée
- si le montant **phase 2 > au plafond**, l'indemnité est limitée au plafond
- Jurisprudence étend le principe de l'indemnité de clientèle aux concessionnaires et aux franchisés



Business Support on Your Doorstep





DOMMAGES ET INTÉRÊTS

- **LA DIRECTIVE : DOMMAGES ET INTÉRÊTS**
 - En sus des indemnités
- **DOMMAGES ET INTÉRÊTS DANS LES ÉTATS MEMBRES**
 - En général : **DK, FI, IT, LU, PT, SU**
 - Motifs urgents : **DE, NL**
 - Insuffisance de l'indemnité de clientèle : **BE, ES**
 - Préavis irrégulier : **AT, IT**
 - Préavis insuffisant : **LU, NL, PT**
 - Résolution judiciaire : **NL**
 - Faute grave ou manquements graves : **FI**
 - Faute du commettant : **IT**
 - Indemnisation : **GB**



Business Support on Your Doorstep





LE CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL HORS UE

- UN STATUT UNIFORME EN AFRIQUE DE L'OUEST
- ETATS-UNIS
- MOYEN-ORIENT
- RUSSIE
-



UNIFORMISATION : UN STATUT AFRICAIN

- **UNIFORMISER : OHADA (ORGANISATION EN AFRIQUE POUR L'HARMONISATION DU DROIT DES AFFAIRES)**
 - Depuis le 01/01/98 : acte uniforme d'ordre public, droit national subsidiaire
 - Entre 16 pays : Bénin, Burkina, Cameroun, Centrafrique, Côte d'Ivoire, Congo, Comores, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad, Togo
- **DROIT UNIFORME ENTRÉ EN VIGUEUR AU 01/01/1998**
 - Acte uniforme est d'ordre public
 - Droit national subsidiaire
 - Création d'une Cour Commune de justice et d'arbitrage (CCJA)



L'AGENT COMMERCIAL EN OHADA

■ STATUT INSPIRÉ DU DROIT FRANÇAIS : DÉFINITION

- « Un mandataire ... chargé de ***négozier***, et éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations 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***

■ L' AGENT A LE DROIT DE :

- Représenter d'autres commettants
- Représenter des concurrents
- Révéler des informations confidentielles du commettant
- commission supplémentaire pour non concurrence



OHADA : OBLIGATIONS

- **Rémunération** : usage . Assiette : sur tous les éléments
- **Exclusivité** : commission supplémentaire
- **Non concurrence** : droit à commission supplémentaire
- **Droit à commission** après la fin du contrat : dans un délai raisonnable. Possibilité de partager avec successeur
- **Remboursement des frais** : seuls ceux engagés en vertu d'instructions spéciales du commettant
- **Préavis** : comme FR
- **Réparation en fin de contrat** : réparation
- **Définie** : 1 mois de commissions pour un contrat d'1 mois (2 mois/2^{ème} année – 3 mois /3^{ème} année) Indemnité à négocier au delà



IMPACT DES FORMALITÉS : LA LÉGALISATION

■ PAYS QUI ADOPTENT LA LÉGALISATION

- ➡ Légalisation des contrats , avec un **contrôle des documents commerciaux par le pays de départ et d'arrivée** : Arabie Saoudite, EAU, Burundi, Canada, Syrie, Angola, Koweït.....
- ➡ Formalité qui requiert d'obtenir un visa, auprès des autorités désignées à cet effet dans le pays de départ
- ➡ Ensuite transmission **à la Chambre de commerce franco-arabe** (Arabie Saoudite...) avec **frais**
- ➡ Transmission au **consulat du pays** de destination (**frais**)
- ➡ Site du MAE <http://www.diplomatie.gouv.fr>



EMIRATS ARABES UNIS

- **ART 1, LOI N°18 DE 1981** : « *Trade agency means representation of the principal by an agent for the purpose of **distribution, selling, display or rendering commodity or service** against a commission or profit* »

- **DROIT UNIFORME ENTRÉ EN VIGUEUR EN 1998**

- Acte uniforme est d'ordre public, Droit national subsidiaire
- Création d'une Cour Commune de justice et d'arbitrage (CCJA)

- **NATIONALITÉ DE L'AGENT**

- National émirien ou une société détenue à 100% par un émirien

- **EXCLUSIVITÉ**

- Il n'est pas exclusif selon la loi mais ne peut nommer qu'un agent par Emirat
- Possibilité de limiter les gammes de produits





EMIRATS ARABES UNIS

■ DURÉE

- De préférence pour une courte durée

■ SOUS-AGENT

- L'agent a le droit de déléguer tout ou partie du contrat



■ RÉMUNÉRATION

- Sur tous les affaires conclues sur son territoire, même si n'est pas l'initiateur de la vente

■ ENREGISTREMENT

- Condition de validité du contrat, Obligation de l'agent
- Aucune protection sans cette formalité
- Intérêt à retarder la formalité





EMIRATS ARABES UNIS

■ FORMALITÉS CONTRACTUELLES

- En FR , visa de la chambre de commerce franco-arabe et ambassade EAU
- Aux EAU, visa du Ministère Fédéral des affaires étrangères, puis enregistrement à CCI et ministère du Commerce

■ RÉSILIATION DU CONTRAT

- Motif valable, même pour CDD
- Même en présence d'une clause d'arbitrage, risque de passage devant le Comité des Agences
- Si l'agent n'a pas rempli ses obligations, il aura des prétentions quasi-nulles, même s'il a toujours droit à des indemnités (important de mettre des objectifs de CA)



■ SOLUTION : vente directe depuis une zone franche



Business Support on Your Doorstep





ETATS-UNIS

■ **UNIFORM COMMERCIAL CODE**

- Modèle de lois commerciales pour la vente....
- « Statute of Frauds » : les contrats de vente de + de 500 \$ sont écrits
- Chaque état ou territoire de la Fédération intègre ou adapte les mesures qui l'intéressent
- Tous les états ont édicté une version de l'UCC

■ **« COMMON LAW »**

- Agent / Broker
- Jurisprudence des tribunaux



IMPACT DES FORMALITÉS HORS UE

■ L'APOSTILLE

APOSTILLE
(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. Pays :
Le présent acte public
2. a été signé par
3. agissant en qualité de
4. est revêtu du sceau/timbre de
.....

Attesté
5. à 6. le
7. par
.....
8. sous No
9. Sceau/timbre : 10. Signature :

- ✓ Apostille : *formalité unique pour attester la véracité de la signature, la qualité en laquelle le signataire de l'acte a agi et, le cas échéant, l'identité du sceau ou timbre* (convention de La Haye du 5 octobre 1961)
- ✓ Un contrôle **formel et gratuit**, non un contrôle sur le contenu du document qui sera transféré dans un autre pays
- ✓ Matérialisée par un **cachet** prévu pour légaliser les actes publics ou privés d'un pays à un autre : Cour d'appel de Douai : **03 27 93 27 00**
- ✓ Russie, Biélorussie

■ LE CONTRAT DE MANDAT

- Nécessité du contrôle formel de l'apostille

■ L'ENREGISTREMENT EN RUSSIE

- Le contrat de concession ou de marque



RUSSIE

■ FORMALITÉS CONCERNANT LES CONTRATS

- Faire légaliser les signatures et faire apostiller ou légaliser le contrat
- Banques, douanes, administrations fiscales l'exigent



■ FORMALITÉS CONCERNANT LES CONTRATS

- Le Code civil ne comporte pas de disposition particulière
- Mais une version bilingue souvent utilisée (indiquer dans votre contrat que la version faisant foi est la version française!)
- Langue russe au Bélarus et Kazakhstan. Ukrainien si document doit être légalisé

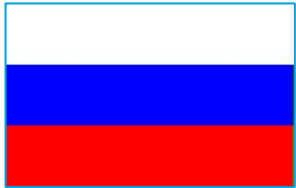


RUSSIE

■ DROIT APPLICABLE SELON LE DROIT RUSSE

- Le droit du pays du vendeur en cas de vente
- Le droit de l'agent en cas d'agence commerciale

■ DROIT DE L'AGENCE RÉGIE PAR LE MANDAT



- **Définition** : tous les actes juridiques au nom et pour le compte d'une partie (mandataire) s'engage à accomplir autre personne (le mandant). Le mandant exerce et assume directement les droits et obligations découlant des engagements contractés par le mandataire.
- **Forme** : écrite ou orale. Si oral, il faut au moins, un pouvoir pour une durée maximale de 3 ans. Pas de pouvoir indépendant pour un contrat d'agence
- **Durée** : déterminée ou indéterminée (prévoir le renouvellement)



RUSSIE

■ AGENCE COMMERCIALE (1005 CC RU) ET S

- Simple mandataire de commerce ou commissionnaire qui s'entremet exclusivement en son nom
- **Définition:** en vertu d'un contrat d'agent, l'agent s'engage, moyennant une rémunération, à passer à la demande du commettant , des actes juridiques et autres actes en son nom mais pour le compte du commettant ou nom et pour le compte du commettant
- L'agent, comme le commissionnaire, agit en son nom et pour le compte du commettant:
 - ✓ Il conclut des contrats pour le compte du commettant
 - ✓ Agit au nom et pour le compte du commettant , mais n'est pas partie au contrat de vente et ne s'engage pas personnellement vis-à-vis des tiers

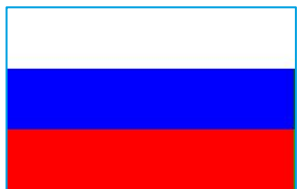




RUSSIE

■ AGENCE COMMERCIALE (1005 CC RU)

- Information du commettant : au fur et à mesure de l'exécution du contrat ou à la fin du contrat avec relevés des frais engagés. Tout rapport sans objection écrite du commettant dans un délai d'1 mois de sa réception est réputé accepté.
- Sous-agents : Sauf stipulation contraire, l'agent peut désigner des sous-agents, tout en restant responsable vis-à-vis du commettant . Les sous agents ne sont pas habilités à engager le commettant sauf en cas de délégation de pouvoir par l'agent





RUSSIE

■ FIN DU MANDAT / REPRÉSENTATION

- À tout moment pour le mandat
- 30 jours pour la représentation

■ RUPTURE ANTICIPÉE

- Mandant doit rembourser les frais engagés et payer la rémunération au prorata
- Représentation : dommages et intérêts si rupture unilatérale. Le juge décide du montant de l'indemnité.
 - Solution : prévoit une indemnité contractuelle (sauf UKR)
- Non renouvellement ne donne pas droit à D et I.





RUSSIE

■ LE REPRÉSENTANT COMMERCIAL – CC RU

- **Définition:** une personne qui représente de manière permanente et indépendante une autre personne aux fins de conclusion de transactions commerciales au nom de cette dernière
- Personnes morales ou physiques, immatriculées en qualité d'entrepreneurs indépendants
- **Pouvoirs définis par écrit**, soit en vertu d'une procuration, soit par contrat
- Le représentant agit au nom et pour le compte du mandant, dans les limites des pouvoirs conférés



Business Support on Your Doorstep





RUSSIE

■ REPRÉSENTANT COMMERCIAL

- Peut agir soit en qualité de simple courtier, limitée aux intérêts du mandant
- Soit comme agent commercial, ses pouvoirs pouvant inclure la conclusion et la signature du contrat, le dédouanement, le stockage des produits, la gestion des commandes. Mais il n'est pas un commissionnaire (n'est pas partie au contrat) et ne s'oblige pas personnellement
- Peut représenter plusieurs personnes
- Obligation de confidentialité





LES QUESTIONS DU NÉGOCIATEUR



- QUEL EST LE DROIT APPLICABLE AU CONTRAT
- OÙ ET COMMENT RÉGLER LES LITIGES ?
- Y-A-T-IL UN RÉSEAU INTERNET CONCURRENT DU RÉSEAU DE L'AGENT ?
- L'AGENT DOIT-IL ÊTRE ENREGISTRÉ
- LA MISSION DE L'AGENT
- AGENT EXCLUSIF OU NON
- LE TERRITOIRE
- LE CONTRÔLE DE L'EXÉCUTION
- PEUT-IL NOMMER DES SOUS-AGENTS ?
- MON AGENT PEUT-IL ENGAGER MON ENTREPRISE ?
- ASSURE -T-IL D'AUTRES TÂCHES, ET SAV ?
- INDEMNITÉ OU RÉPARATION
- PRÉAVIS EN FIN DE CONTRAT



Business Support on Your Doorstep

CCIINTERNATIONAL
NORD-PAS DE CALAIS



<http://madb.eu.int>



market access database

YOUR GUIDE TO CRACKING WORLD MARKETS



- MARKET ACCESS PARTNERSHIP WEBPAGE ::
- APPLIED TARIFFS DATABASE ::
- EXPORTER'S GUIDE TO IMPORT FORMALITIES ::
- STATISTICAL DATABASE ::
- COMPLAINT REGISTER ::
- TRADE BARRIERS DATABASE ::
- SPS DATABASE ::
- TRADE BARRIERS REGULATION ::

FR

Rechercher sur l'ordinateur



HOME

::

Applied Tariffs
DatabaseExporter's Guide to
Import Formalities

Last Updates

Statistical Database

Complaint register

Trade Barriers
Database

Complaint register

SPS Database

Trade Barriers
Regulation

Studies

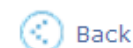
Frequently Asked
Questions

Useful Links

User Guide

Contact


PROCEDURES & REQUIREMENTS



Back

[Other views for this code :](#) [Applied tariffs](#) [Tariffs related notes](#) [Import formalities](#) [Statistical database](#)[Select another product code](#)

Country : United States of America

Date : 07-05-2010 Provider : mendel verlag 2010 

:: Overview of import procedures

:: General requirements :

- .. Customs Import Declaration
- .. Importer Security Filing and Additional Carrier Requirements
- .. Manifest for Aircraft
- .. Manifest for Vessels
- .. Commercial Invoice
- .. Pro Forma Invoice
- .. Packing List
- .. Certificate of Origin
- .. Air Waybill
- .. Bill of Lading
- .. Customs Bond
- .. Transportation Entry

Product code : 4202

Product description : 4202 - trunks, suitcases, vanity cases, executive-cases, briefcases, school satchels, spectacle cases, binocular cases, camera cases, musical instrument cases, gun cases, holsters and similar containers; travelling-bags, insulated food or beverages bags, toilet bags, rucksacks, handbags, shopping-bags, wallets, purses, map-cases, cigarette-cases, tobacco-pouches, tool bags, sports bags, bottle-cases, jewellery boxes, powder boxes, cutlery cases and similar containers, of leather or of composition leather, of sheeting of plastics, of textile materials, of vulcanised fibre or of paperboard, or wholly or mainly covered with such materials or with paper

:: Specific requirements :

- .. Import Licence for Wildlife
- .. Import Permit for Endangered Animals and Products Thereof
- .. Declaration for the Importation of Wildlife and Fish





MERCI DE VOTRE ATTENTION

MARIE-LUCE DIXON

299, BV DE LEEDS – 59777 EURALILLE

ML.DIXON @CCI-INTERNATIONAL.NET

Tel : (33) 03 59 56 22 32



Business Support on Your Doorstep

