

CONSEIL DE LA RÉPUBLIQUE

SESSION ORDINAIRE DE 1957-1958

Annexe au procès-verbal de la séance du 11 février 1958.

RAPPORT

FAIT

au nom de la Commission de la justice et de législation civile, criminelle et commerciale (1) sur la proposition de loi de MM. Edmond MICHELET, ABEL-DURAND, Gaston CHARLET, Michel DEBRÉ, Marcel LEMAIRE, Joseph RAYBAUD et ROCHEREAU, tendant à l'établissement d'un statut des agents commerciaux.

Par M. DELALANDE

Sénateur.

Mesdames, Messieurs,

Il y a plusieurs possibilités pour le commerçant ou l'industriel qui veut vendre ses produits de rechercher une clientèle et d'effectuer avec elle des transactions. Il peut traiter lui-même, et ce sera possible pour le petit industriel ou le commerçant détaillant, ou pour celui qui ne s'adresse qu'à un nombre limité

(1) Cette Commission est composée de : MM. Georges Pernot, *Président* ; de La Gontrie, Gaston Charlet, *Vice-Présidents* ; Rabouin, Joseph Yvon, *Secrétaires* ; Ajavon, Baratgin, Chérif Benhabyles, Biatarana, Robert Chevalier, Delalande, Jean Geoffroy, Gilbert-Jules, Jacques Grimaldi, Louis Gros, Jozeau-Marigné, Kalb, Mahdi Abdallah, Marcihacy, Minvielle, Marcel Molle, Motais de Narbonne, Namy, Pauly, Périquier, Reynouard, Schwartz, Edgar Tailhades, Henry Torrès, Fodé Mamadou Touré.

Voir le numéro :

Conseil de la République : 422 (session de 1956-1957).

de co-contractants, mais, la plupart du temps, ce commerçant ou cet industriel est tenu de recourir à des auxiliaires ou à des intermédiaires.

Les auxiliaires sont de simples préposés, des employés ou des commis. Leurs initiatives sont généralement réduites et leur cercle d'activité restreint; ils ne quittent guère le siège de l'entreprise. Ils agissent sous une surveillance étroite et ils sont liés à leur employeur par un contrat de louage de services de droit commun.

Les intermédiaires sont des représentants à poste fixe sur des places déterminées, ou recherchant et visitant la clientèle à domicile dans un secteur délimité. Les intermédiaires constituent une catégorie très large et très importante, « au contenu fort divers ».

Les plus nombreux d'entre eux exercent leur activité comme *voyageurs*, *représentants* ou *placiers*. Leur situation juridique a été peu à peu définie par différentes lois s'échelonnant de 1919 à 1930, précisant de plus en plus leur caractère de salariés, pour aboutir à la loi du 18 juillet 1937 qui a fixé leur statut et qui est incorporée au Livre I^{er} du Code du travail.

D'autres intermédiaires agissent avec plus de liberté à l'égard des maisons qu'ils représentent et des affaires qu'ils traitent.

Ils peuvent avoir une activité de commissionnaire ou de courtier, réglementée depuis longtemps par le Code de commerce dans ses articles 77 et suivants et 94 et suivants et par la loi du 18 juillet 1866. Agissant en leur propre nom, les *commissionnaires* prennent des engagements directs, d'où une responsabilité personnelle importante trouvant sa contrepartie dans le privilège qui leur est expressément concédé sur la valeur des marchandises. Quant aux *courtiers*, leur rôle est surtout de mettre en contact vendeur et acheteur en vue de telle ou telle opération déterminée.

Enfin, nous trouvons les *mandataires* chargés de représenter, de façon permanente, une ou plusieurs maisons. Ils sont parfois installés à demeure, agents exclusifs d'une usine ou d'une marque importante, exerçant leur activité avec la qualité de commerçant et dans leur propre établissement: ce sont ceux qu'on désigne habituellement sous le nom d'*agents concessionnaires*.

Ou bien leur activité se rapproche de celle des voyageurs, représentants et placiers. Représentant une ou plusieurs maisons, dans un secteur déterminé, ils ont une liberté plus grande que leurs collègues voyageurs, représentants ou placiers à l'égard de leurs commettants, organisant leur activité comme ils l'entendent, engageant eux-mêmes sous leur responsabilité du personnel pour les aider et effectuant, s'il leur plaît, des opérations pour leur compte personnel. Ce sont les *représentants-mandataires* ou *agents commerciaux*. Le contrat qu'ils passent avec les maisons qu'ils représentent est un contrat de mandat. Jusqu'à ce jour, aucun texte législatif n'a défini spécialement la nature et les conditions de leur contrat, de leurs droits et obligations et seules les règles du mandat prévues par le Code civil peuvent, dans une certaine mesure, leur être appliquées. Beaucoup moins nombreux que les voyageurs, représentants ou placiers, ils sont cependant de 6 à 7.000 et la plupart d'entre eux sont groupés dans une Fédération nationale.

C'est pour fixer le statut de ces agents commerciaux que M. MICHELET et plusieurs Sénateurs ont déposé le 21 février 1957, sur le bureau du Conseil de la République, une proposition de loi que votre Commission de la Justice m'a chargé de rapporter.

*
*
*

L'utilité du statut des agents commerciaux.

La première question posée est celle de l'opportunité de ce nouveau statut.

Il n'est pas de bonne politique qui tende à tout réglementer. On a justement fait le procès de l'Etat s'occupant de multiples problèmes qui ne le regardent pas et du législateur qui étouffe les initiatives privées en voulant régir dans leurs moindres détails les activités multiples de tous les Français.

Mais les individus, comme les nations, sont de plus en plus interdépendants et c'est par nécessité que le législateur, même s'il veut rester libéral, se trouve contraint de donner des définitions, de fixer des limites, de réglementer des activités profes-

sionnelles. Tant qu'il a été possible d'assurer aux agents commerciaux la liberté de leurs rapports juridiques avec leurs commettants, le besoin ne s'est pas fait sentir de définir leur situation. Sans doute, la jurisprudence a-t-elle eu parfois bien du mal à opérer une discrimination entre les voyageurs, représentants et placiers de stricte obédience, bénéficiaires de la loi du 18 juillet 1937, et des articles 29 *k* et suivants du Livre I^{er} du Code du travail, dénommés le « statut », et les représentants « libres » ou agents commerciaux. En effet, dans beaucoup de cas, l'absence de contrat écrit, ou l'ambiguïté des lettres d'engagement, ne permettait pas de déceler de façon certaine l'intention des parties sur la nature de leur contrat. Il appartenait alors aux tribunaux de rechercher, souvent avec difficulté, cette intention.

La loi du 7 mars 1957 est venue apporter des modifications nouvelles au statut des voyageurs, représentants et placiers dont elle a étendu le champ d'application. Elle a décidé, d'une part, qu'il s'appliquait à tous les contrats dont l'objet était la « représentation ». D'autre part, elle a posé en principe que les conditions énumérées à l'article 29 *k* du Livre I^{er} du Code du travail, qui donne la définition des voyageurs, représentants et placiers, étant en fait réunies, le représentant bénéficiait *ipso facto* du statut quelles que soient la qualification et les stipulations du contrat.

N'était-ce pas aller jusqu'à la négation de toute autre forme de contrat de représentation et cette extension ne devait-elle pas consacrer la disparition des agents commerciaux ?

On aurait pu le croire s'il n'était resté, cependant, une condition importante mise à l'application de ce statut, celle de l'interdiction faite au représentant d'accomplir des opérations pour son compte personnel et si les débats parlementaires, d'autre part, n'avaient expressément reconnu l'intention du législateur, approuvée par le Gouvernement, de laisser subsister à côté des voyageurs, représentants et placiers statutaires les agents commerciaux.

Il est, en effet, et il reste interdit, au représentant statutaire, de faire des opérations pour son compte personnel. La Cour de cassation, avant la loi du 7 mars 1957, exigeait que le contrat du représentant statutaire interdise expressément d'effectuer de telles opérations. Désormais, l'absence de clause d'interdiction ne

met plus obstacle à l'application de statut si, en fait, le représentant s'abstient des actes de commerce personnels, mais, en revanche, si le contrat du représentant comporte une clause autorisant l'accomplissement d'opérations personnelles, le statut des voyageurs, représentants et placiers n'est plus applicable. Il semble que ce soit là le critère formel distinguant l'agent commercial du représentant statutaire, mais il importe qu'un texte législatif visant les agents commerciaux le précise et ceci suffit à justifier la proposition de loi de nos collègues.

Tous les commentateurs de la loi du 7 mars 1957 se sont trouvés d'accord sur cette nécessité d'un texte complémentaire. Mme Suzanne Durecteste, avocat à la Cour d'appel de Paris, écrit au recueil Dalloz (Dalloz 1957, L. 299 et suiv.) :

« Il est sûr que le bénéfice du statut sera désormais étendu à des catégories de représentants qui en étaient exclues. Mais il nous faut signaler un problème qui n'a pas manqué de frapper les commentateurs de la loi. On sait que les agents commerciaux (ou représentants mandataires) sont des travailleurs indépendants qui exercent leur profession dans des conditions semblables à celles dans lesquelles travaillent les représentants salariés, étant observé qu'ils ont, la plupart du temps, comme ces derniers, un secteur de prospection et l'interdiction contractuelle de s'intéresser aux entreprises concurrençant leurs mandants. Ils se différencient néanmoins de leurs collègues par leur autonomie et par la faculté qu'ils conservent de faire des actes de concurrence. Mais, en fait, rares sont ceux qui effectuent réellement des opérations commerciales pour leur compte et, d'autre part, beaucoup de représentants salariés jouissent d'une certaine liberté d'action. Aussi, sous l'empire de la loi du 18 juillet 1937, c'étaient les stipulations du contrat qui permettaient dans la pratique de distinguer les deux catégories de représentants.

« Les agents commerciaux ont craint, lors du vote de la loi du 7 mars 1957, que ce texte ne porte atteinte à leur situation et exprimé le désir de conserver leur indépendance, fût-ce au prix des avantages accordés aux représentants salariés... Le problème ne se posera plus lorsque sera voté un statut des agents commerciaux; deux propositions de loi tendant à l'établissement de ce statut ont été déposées l'une devant l'Assemblée Nationale (30 juin 1953), l'autre devant le Conseil de la République (21 février 1957). »

Dans le même sens, écrit M. Lucien Isselé (*Gazette du Palais*, 1^{er}-3 mai 1957) :

« La doctrine et la jurisprudence ont engagé une vive controverse au sujet de la coexistence possible du contrat des voyageurs, représentants et placiers et d'un contrat de mandat... mais les solutions jurisprudentielles sont remises en question par la loi du 7 mars 1957 précisant le statut des voyageurs, représentants et placiers en lui donnant une large extension... La question trouvera prochainement une solution légale dans le vote du statut des agents commerciaux qui est déposé depuis le 21 février 1957 sous forme d'une proposition de loi au Conseil de la République. Il faut attendre le vote de ce texte pour pouvoir tracer une ligne de démarcation nette entre les voyageurs, représentants et placiers salariés bénéficiaires du statut professionnel des articles 29 *k* et suivants du Code du travail et les agents commerciaux ou représentants mandataires, lesquels exerçant une profession libérale ou commerciale ne seront pas soumis aux dispositions du Code du travail et de la protection sociale applicable aux seuls salariés. »

Il semble donc bien que la proposition de loi déposée devant le Conseil de la République comble une lacune reconnue par les spécialistes et répond à une véritable nécessité.

*
* *

La coexistence des agents commerciaux et des voyageurs, représentants et placiers.

Cette nécessité de légiférer apparaît d'autant plus que les termes de la loi du 7 mars 1957 étaient apparus à certains comme excluant désormais toute autre forme de contrat de représentation que celle fixée par les articles 29 *k* et suivants du Code du travail, c'est-à-dire le contrat de louage de services.

Cependant, l'intention du législateur, telle qu'elle s'est manifestée au cours des travaux préparatoires et des débats parlementaires, ne laisse aucun doute sur le droit des représentants de choisir un contrat de mandataire ou d'agent commercial et consacre donc la coexistence des agents commerciaux et des voyageurs, représentants et placiers.

Dans son rapport très documenté (C. R. n° 89, session 1956-1957), notre collègue M. Maurice WALKER, Rapporteur de la Commission sénatoriale du Travail, avait précisé comment, pour sa part, il envisageait la distinction entre les deux catégories de représentants : par les différences de leur régime juridique (l'agent commercial est libre de son activité et il a le droit de faire des opérations pour son propre compte, c'est un mandataire), de l'exercice de leur profession (l'agent commercial peut embaucher et employer du personnel dont il est responsable), des conditions de rupture du contrat, de leur régime fiscal et social. Et il écrit : « Je conclus qu'il n'y a pas lieu d'inclure dans un texte définissant ou plutôt précisant le statut des V.R.P. des dispositions visant une autre catégorie de représentants; que l'intention de la présente loi n'est pas d'inclure dans la catégorie des V.R.P. salariés les agents commerciaux définis principalement par le fait qu'ils traitent des affaires pour leur propre compte. »

A l'Assemblée Nationale, un amendement de M. Jacques FÉRON, Député de Paris, tendant à ce qu'il soit spécifié dans la loi visant le statut des voyageurs qu'elle ne s'appliquait pas aux agents commerciaux, n'a été rejeté que parce qu'il a paru anormal d'insérer dans le Code du Travail une prescription concernant des travailleurs indépendants. Mme Francine LEBEVRE, Rapporteur de la loi à l'Assemblée Nationale, s'était opposée à cet amendement en ces termes :

« Nous ne pouvions *a contrario* définir dans un texte codifié qui prend sa place dans le Code du Travail, les conditions de la profession de travailleurs qui sont indépendants et qui veulent surtout demeurer des travailleurs indépendants... Mais la Commission du Travail n'est pas du tout opposée à l'examen d'un texte qui définirait exactement la qualité des agents commerciaux; pour le moment, elle demande à l'Assemblée d'adopter un texte qui tend à préciser la qualité des voyageurs, représentants de commerce. »

Intervenant dans le débat, le Secrétaire d'Etat au Travail, M. MINJOZ, avait abondé dans le même sens.

Au Conseil de la République, le Secrétaire d'Etat avait encore précisé la pensée du Gouvernement : « Je tiens à préciser une fois de plus que le statut que vous allez voter ne fait nul obstacle à ce que soit examiné le plus rapidement possible par

votre Assemblée le texte qui a été déposé concernant le statut des agents commerciaux. »

C'est donc sans équivoque que la loi du 7 mars 1957 a été adoptée, dans la volonté très nette de laisser subsister la liberté pour les représentants d'exercer leur activité sous une autre forme que celle de représentant salarié, notamment sous la forme de contrat d'agent commercial dont les grandes lignes les différenciant des voyageurs représentants et placiers statutaires étaient d'ores et déjà indiquées.

Ainsi, l'actuelle proposition de loi n'a-t-elle pas pour objet de contredire la loi du 7 mars 1957 ou d'en restreindre la portée. Il n'est pas question de vouloir faire un pas en arrière mais de compléter l'œuvre législative relative aux représentants en fixant le statut d'une catégorie de professionnels restés en dehors des précisions de la loi du 7 mars 1957 et du Code du Travail.

*
* *

Les antécédents, la jurisprudence et la doctrine.

En l'absence de règles légales, le Ministre de la Production industrielle avait pris, le 5 novembre 1946, un arrêté qui, en validant certaines décisions de l'Office professionnel des auxiliaires mandataires du commerce et de l'industrie, réglementait de façon générale l'exercice du mandat commercial et, plus spécialement, dans ses articles 35 et suivants, l'exercice de la profession d'agent commercial.

Ce texte définissait l'agent: celui qui agit au nom et pour le compte d'un commettant auquel le lie un mandat commercial.

Il lui donnait la qualité de commerçant. Il prévoyait la possession d'une carte, justificative du mandat, et que l'agent avait la possibilité de céder à un successeur avec le consentement du mandant. La résiliation du contrat était libre et ne donnait lieu à des dommages-intérêts qu'en cas de résiliation abusive. L'agent commercial était indépendant dans l'exécution de son mandat mais responsable de ses fautes. Sa rémunération était constituée par un pourcentage sur le prix des marchandises vendues.

Mais ce texte n'eut pas le temps d'être appliqué. Il était, en effet, annulé par un arrêt du Conseil d'Etat du 30 avril 1948, au motif notamment que la réglementation d'une activité de droit privé était exclue de la compétence ministérielle et ne pouvait résulter que de la loi. Cet arrêté n'est donc resté qu'une tentative de codification sans valeur positive.

Alors qu'à l'étranger des lois fixaient le statut des agents commerciaux: la loi du 4 février 1949 en Suisse, le Code du Commerce de 1951 au Japon, la loi du 6 août 1953 en Allemagne fédérale, celle de 1921 en Autriche, rien de constructif n'intervenait en France et seule la jurisprudence définissait, souvent par la distinction à faire avec les représentants salariés, les règles juridiques applicables aux agents commerciaux.

Ces règles peuvent se résumer ainsi: l'agent commercial a la qualité de mandataire, mais il exerce son mandat à titre professionnel et de façon permanente contrairement au mandataire ordinaire dont le contrat ne s'applique qu'à une opération ou une série d'opérations déterminées. M. Hémard le définit: « un mandataire chargé, pour une durée limitée ou non, de conclure des affaires pour le compte d'un tiers et d'exercer cette activité de façon professionnelle et indépendante. Il peut être une personne physique ou une société. »

L'exécution du contrat se caractérise par une très grande indépendance à l'égard du mandant: liberté d'organisation, grande souplesse dans la reddition éventuelle des comptes, possibilité d'une activité extérieure et de l'exercice d'opérations pour son compte personnel sans contrôle du mandant. Cette liberté d'action est, aux yeux de la jurisprudence, un élément essentiel distinguant l'agent commercial du représentant salarié et statutaire (Cas. Sociale, 30 déc. 1949; S. 1950.1.103; Cass. Sociale 1^{er} février 1952; Gaz. Pal. 1952.1.212).

La responsabilité de l'agent commercial est celle du mandataire. Il peut se porter du croire, mais en général dans une limite préalablement fixée.

Sa rémunération est un pourcentage sur les affaires menées à bonne fin et sur celles qui n'ont échoué que par la faute du mandant. Il peut lui être accordé le remboursement de certains frais prévus au contrat. Il a droit, en général, aux commissions tant sur le direct que sur l'indirect. Il n'a pas de garantie parti-

culière pour le payement de ses commissions, tout au plus un droit de rétention sur les marchandises se trouvant en sa possession à titre de dépôt.

La rupture du contrat échappe aux règles du mandat civil, lequel est, en principe, révocable *ad nutum* par le mandant.

Ici on applique la construction jurisprudentielle du « mandat d'intérêt commun », d'où un droit égal des deux parties à la résiliation du contrat. L'agent commercial, titulaire d'un droit sur son portefeuille ou sa carte, pourra céder ce droit, le transmettre à ses héritiers; il pourra recevoir une indemnité, atteignant d'après les usages la valeur de cette carte (J. Hémar, « Les contrats commerciaux », vol. II; G. Ripert, « Traité élémentaire de droit commercial ») si le mandant lui refuse sans motif valable son agrément à cette cession (Paris, 30 octobre 1950; 31 janvier 1953, etc...). Ce droit de cession est également admis par les législations italienne, suisse et allemande.

Ces règles, on les retrouve presque toutes dans le contrat-type d'agent commercial dressé en vertu d'un accord réalisé le 26 octobre 1954 entre la Fédération nationale des agents commerciaux et un certain nombre de Fédérations patronales. Bien entendu, cet accord ne constitue ni un statut — qui ne peut être institué que sur le plan législatif — ni une convention collective au sens de la loi du 11 février 1950 et n'a donc pas force obligatoire pour les adhérents des organisations signataires. Mais c'est une manifestation évidente du besoin de codification législative auquel répond la proposition de loi qui vous est soumise.

*
* *

La proposition de loi.

Présentée par nos collègues Edmond MICHELET, ABEL-DURAND, Gaston CHARLET, Michel DEBRÉ, Marcel LEMAIRE, Joseph RAYBAUD et Henri ROCHEREAU, appartenant à des groupes politiques très divers et renvoyée à la Commission de la Justice, cette proposition a heureusement concrétisé les définitions et les règles posées ces dernières années par la doctrine et la juris-

prudence. Elle a le mérite d'être brève, de poser quelques règles générales précises et de constituer, pour le surplus, un cadre aux conventions que passeront les agents commerciaux.

Votre Commission de la Justice, après un examen approfondi au cours de plusieurs séances, l'a approuvée dans ses dispositions de fond. Elle s'est bornée à apporter quelques précisions aux règles de la résiliation du contrat et quelques modifications à la forme de certains articles.

C'est ainsi que les caractéristiques du statut des agents commerciaux peuvent se résumer comme suit :

1. — *Nature du contrat* : c'est un mandat d'intérêt commun, excluant les règles du louage de services ;

2. — *Indépendance* et liberté d'action dans l'exercice de ce mandat sont reconnues à l'agent commercial, à l'exclusion de tout lien de subordination. L'intéressé n'a pas la qualité de commerçant mais celle de travailleur indépendant ;

3. — *Droit* pour l'agent commercial d'effectuer des *opérations pour son compte personnel* sans avoir à en référer au mandant ;

4. — *Propriété incorporelle* de la « carte » d'agent commercial, transmissible aux héritiers, cessible aux tiers sauf l'opposition justifiée du mandant.

Ces caractéristiques faciliteront la distinction entre les agents commerciaux et leurs collègues V.R.P. dont il a été si souvent question dans ce rapport. Ces derniers, en effet, ont un contrat de travail et bénéficient des avantages sociaux et fiscaux des salariés. Dans l'exécution de leurs contrats respectifs, les V.R.P., tout en gardant une relative liberté d'action inhérente à la nature même de la profession de représentant, conservent un lien de subordination avec leurs « employeurs » que la dernière loi du 7 mars 1957 n'a aucunement relâché (voir Lucien Isselé, « Les modifications du statut légal des représentants de commerce par la loi du 7 mars 1957 », Gaz. Pal. 1^{er}-3 mai 1957).

Mais le critère de nature à différencier le plus sûrement dans la pratique l'agent commercial du représentant salarié sera, sans aucun doute, le droit de l'agent commercial d'accomplir des opérations pour son propre compte, alors qu'il est formellement interdit au représentant salarié. L'insertion d'une telle

clause dans un contrat devrait être l'élément déterminant susceptible d'identifier l'agent commercial et d'exclure l'application du Code du Travail.

Enfin une grande souplesse dans la résiliation des contrats et la faculté de l'agent commercial de céder son portefeuille à un successeur le distinguent encore du V.R.P. statutaire.

En fixant ces caractères essentiels du contrat nous pensons préciser autant qu'il est possible l'intention du législateur et faciliter l'interprétation de la loi.

*
* *

Etude des articles.

L'article premier donne la définition de l'agent commercial et de son contrat qui est un mandat d'intérêt commun. Il souligne l'absence de lien de subordination et l'indépendance du mandataire. Il précise le caractère « permanent » du contrat d'agent commercial, correspondant à une activité professionnelle, par opposition au mandat ordinaire donné pour une opération déterminée.

Pour faciliter la distinction avec les contrats des autres représentants, un écrit sera nécessaire et consacrera la qualité de l'agent commercial.

Votre Commission a ajouté aux opérations d'achat et de vente seules inscrites dans le texte de la proposition de loi, celles de prestations de services et de locations par analogie aux opérations faites par les voyageurs. C'est ainsi que les représentants en publicité, en services de protection contre l'incendie, les placiers en films, etc... ont des activités (cf. rapport Walker sur la loi du 7 mars 1957; documents parlementaires C.R. n° 89, p. 12) déjà couvertes par le statut des voyageurs et pourront avoir une activité d'agent commercial.

L'article 2 indique le mode habituel de rémunération: commissions basées sur les affaires traitées.

L'article 3 édicte une incompatibilité entre la profession d'agent commercial et celle de représentant de commerce salarié, ce qui paraît répondre aux vœux des voyageurs représentants et placiers et être de nature à clarifier certaines situations.

L'article 4 donne aux agents commerciaux le droit de représenter autant de maisons et d'être titulaires d'autant de cartes qu'ils le veulent, sans en référer à leurs mandants, sauf une limitation conventionnelle expresse pouvant viser les maisons concurrentes.

Un deuxième alinéa, ajouté par la Commission, reconnaît aux agents commerciaux le droit d'effectuer des opérations pour leur compte personnel, et *rend obligatoire l'inscription de cette faculté dans le contrat* d'agent commercial à peine de nullité du contrat. Il n'est pas besoin de souligner l'importance de ce point qui devient l'un des critères du contrat d'agent commercial.

L'article 5 pose les règles de résiliation du contrat; il a été complété en commission.

Si le contrat est à durée déterminée, aucune indemnité n'est due à son expiration normale. Si la dénonciation du contrat intervient par le fait d'une des parties avant son terme normal, des dommages-intérêts sont dus à la partie qui subit la dénonciation, compte tenu de la durée restante du contrat.

Si le contrat est à durée indéterminée, ce qui sera le cas habituel, sa résiliation est possible sans préavis de part et d'autre. Si cette résiliation est le fait du mandant, elle donne lieu en principe à une indemnité au profit du mandataire, sauf si elle est justifiée par une violation du contrat ou de la loi, ou si le mandant acquiesce à la cession du contrat à un successeur. Si cette résiliation est le fait du mandataire, cas assez peu plausible en raison du droit de cession, le mandant n'aura droit à une indemnité qu'au cas où la rupture est abusive et lui est préjudiciable.

L'article 6 de la proposition de loi précisait le plafond de l'indemnité au cas de résiliation du contrat à durée indéterminée; cet article, légèrement remanié, a été incorporé à l'article 5, dont il forme l'alinéa 4.

Enfin, il est prévu que, au cas de faute préjudiciable à l'autre partie, des dommages-intérêts peuvent être dus dans les conditions du droit commun.

L'article 7 organise les conditions de cession du contrat par le mandataire à un successeur. Si le mandant a des motifs valables à l'encontre du cessionnaire, il peut refuser son agré-

ment. Il appartient au mandataire d'établir l'inanité des motifs de refus et il peut alors obtenir l'indemnité de résiliation prévue à l'article 5.

L'article 8 prévoit la non-concurrence en cas de cession, ce qui est équitable.

L'article 9 organise l'inscription des agents commerciaux sur un registre tenu par les chambres de commerce et la délivrance d'une attestation professionnelle, ce qui constitue une distinction avec les voyageurs dont la carte d'identité professionnelle est délivrée par les préfetures. Votre Commission a tenu à préciser que les agents commerciaux n'étaient ni des salariés, ni des commerçants, mais des travailleurs indépendants : c'est donc la législation sociale de cette catégorie de professionnels qui leur sera applicable.

L'article 10 et dernier précise d'abord les dispositions de la loi qui sont d'ordre public et qui s'imposeront obligatoirement aux parties désirant se placer sous l'application du statut des agents commerciaux.

Il prévoit enfin les conditions d'application de la loi dans le temps.

A cet égard, il est bien entendu que la loi s'appliquera aux contrats qui seront conclus ou renouvelés après sa publication et dont les clauses seront conformes à ses dispositions d'ordre public.

D'autre part, il est souhaitable que les agents commerciaux, dont la situation actuelle est parfois confuse, puissent à bref délai opter, en accord avec leur cocontractant, pour le statut des agents commerciaux et être considérés comme n'ayant jamais cessé d'avoir cette qualité. C'est pourquoi un délai de six mois, relativement bref, à compter de la publication de la loi, est ouvert aux agents commerciaux ayant un contrat *en cours* pour mettre ce contrat en harmonie avec la loi.

Votre Commission a conscience que cette proposition de loi, qui répond à une utilité certaine, doit apporter plus de stabilité dans une matière dont l'importance économique n'est pas contestée. C'est pourquoi elle vous demande de bien vouloir l'adopter dans le texte suivant :

PROPOSITION DE LOI

Article premier.

Est réputée agent commercial toute personne qui, sans lien de subordination et en toute indépendance, fait profession de négociier habituellement des achats, des ventes, des locations ou des prestations de services, au nom et pour le compte d'autres personnes avec lesquelles elle a conclu un contrat de mandat de caractère permanent.

Ces conventions sont exclusives de tout louage de services au sens du livre I^{er} du Code du travail. Elles sont conclues dans l'intérêt réciproque des parties.

Elles doivent être constatées par écrit et indiquer la qualité d'agent commercial du contractant.

Art. 2.

La rémunération de l'agent est constituée par des commissions basées sur les affaires traitées.

Art. 3.

La profession d'agent commercial est incompatible avec l'exercice de la représentation commerciale sous contrat de louage de services.

Art. 4

L'agent commercial a le droit de représenter plusieurs mandants, sauf clause contractuelle expresse limitant ou interdisant la représentation de maisons concurrentes.

Il a, en outre, le droit d'accomplir des opérations pour son compte personnel et cette faculté doit être, à peine de nullité des conventions, inscrite dans son contrat.

Art. 5

Les conventions intervenues peuvent être soit d'une durée indéterminée, soit d'une durée fixe.

A. — Les conventions, à durée indéterminée, sont résiliables à tout moment, sans préavis, par l'une ou l'autre partie.

Si la résiliation est le fait du mandant et qu'elle ne soit pas dûment justifiée par une violation de ses obligations légales ou contractuelles, l'agent commercial a droit à une indemnité, sauf cession du contrat à un cessionnaire agréé du mandant.

Cette indemnité ne peut être supérieure au montant des commissions cumulées des deux ou trois dernières années suivant que l'agent commercial aura exercé son mandat pendant moins ou plus de cinq années.

Si la résiliation est le fait de l'agent, il ne doit d'indemnité à son mandant qu'en cas de rupture abusive et préjudiciable à celui-ci.

B. — Si les conventions à durée déterminée sont dénoncées avant leur expiration par l'une ou l'autre partie, et sans que cette dénonciation soit justifiée par une violation des obligations légales ou contractuelles, il y a lieu à indemnité au profit de la partie qui subit la rupture, compte tenu de la durée restant à courir jusqu'à l'expiration normale des conventions.

C. — Les indemnités prévues aux alinéas précédents sont indépendantes des dommages-intérêts qui pourraient être dus suivant le droit commun à raison des fautes de chacune des parties.

Art. 6.

.....

Art. 7.

L'agent commercial a le droit de céder son contrat à un successeur agréé par le mandant. Le même droit appartient en cas de décès à ses ayants droit.

Le mandant peut refuser son agrément au cessionnaire proposé, en indiquant les motifs de son refus. D'autres cessionnaires peuvent, dans ce cas, être proposés. S'il est établi que le refus d'agrément n'est justifié par aucun motif valable, le mandant sera tenu à l'indemnité prévue aux alinéas 3 et 4 de l'article 5 ci-dessus, sauf si le mandat n'a pas été exercé pendant deux années au moins.

Cette durée d'exercice pourra être abrégée par ordonnance de référé en cas d'impossibilité pour l'agent de continuer ses fonctions notamment par suite d'accident ou de maladie grave.

La convention projetée entre l'agent ou ses ayants droit et le cessionnaire devra être communiquée au mandant qui en fera la demande.

Art. 8.

Sauf accord exprès des parties en cause lors de la cession, le cédant d'un contrat de mandat d'agent commercial ne peut, pendant la durée prise en considération pour l'établissement du prix de cession, exercer les fonctions d'agent commercial dans la région et en ce qui concerne les marchandises, produits et services concédés à son cessionnaire et successeur.

Art. 9.

La loi du 8 octobre 1919 modifiée par les lois du 2 août 1927 et du 28 mai 1955 n'est pas applicable aux agents commerciaux.

Ceux-ci devront détenir une attestation professionnelle délivrée par les chambres de commerce dans le ressort desquelles ils sont domiciliés.

Un décret fixera la forme de cette attestation et les conditions dans lesquelles sa délivrance sera consignée dans un registre tenu par les chambres de commerce.

Les agents commerciaux sont considérés comme travailleurs indépendants au regard de la législation sociale.

Art. 10.

Les dispositions des articles premier, 3 et 4, alinéa 2, de la présente loi sont d'ordre public.

La présente loi est applicable aux contrats conclus ou renouvelés expressément ou tacitement après sa publication, qui seront conformes à ses dispositions d'ordre public.

Elle est également applicable aux contrats en cours qui auront été éventuellement modifiés ou complétés en conformité de ces dispositions dans un délai de six mois à compter de sa publication.