

SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1990 - 1991

Annexe au proces-verbal de la séance du 11 avril 1991.

RAPPORT

FAIT

*au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) sur
le projet de loi relatif aux rapports entre les agents commerciaux et
leurs mandants,*

Par M. Jean HUCHON,

Sénateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean François-Poncet, *président* ; Robert Laucournet, Jean Huchon, Richard Pouille, Philippe François, *vice-présidents* ; Francisque Collomb, Roland Grimaldi, Serge Mathieu, Louis Minetti, René Trégouët, *secrétaires* ; Jean Amelin, Maurice Arreckx, Henri Bangou, Bernard Barraux, Jacques Bellanger, Georges Berchet, Roger Besse, Jean Besson, François Blaizot, Marcel Bony, Jean-Eric Bousch, Jean Boyer, Jacques Braconnier, Robert Calmejane, Louis de Catuelan, Joseph Caupert, William Chervy, Auguste Chupin, Henri Collette, Marcel Costes, Roland Courteau, Marcel Daunay, Désire Debavelaere, Rodolphe Désiré, Pierre Dumas, Bernard Dussaut, Jean Faure, André Fosset, Aubert Garcia, François Gerbaud, Charles Ginesy, Yves Goussebaire-Dupin, Jean Grappon, Georges Gruillot, Rémi Herment, Bernard Hugo, Pierre Jeambrun, Pierre Lacour, Gérard Larcher, Bernard Legrand, Jean-François Le Grand, Charles-Edmond Lenglet, Félix Leyzour, Maurice Lombard, François Mathieu, Jacques de Menou, Louis Mercier, Louis Moinard, Paul Moreau, Jacques Moutet, Henri Olivier, Albert Pen, Daniel Percheron, Jean Peyrafitte, Alain Pluchet, Jean Pouchet, André Pourny, Jean Puech, Henri de Raincourt, Henri Revol, Jean-Jacques Robert, Jacques Roccaserra, Jean Roger, Josselin de Rohan, Jean Simonin, Michel Souplet, Fernand Tardy, René Trévert.

Voir le numéro :

Sénat : 218 (1990-1991).

Professions libérales et travailleurs indépendants.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	5
EXPOSE GENERAL	7
I. LA DIRECTIVE DU 18 DÉCEMBRE 1986	7
A - LA PORTEE JURIDIQUE DE LA DIRECTIVE	7
B - LES OBJECTIFS DE LA DIRECTIVE	8
1. Une volonté d'harmonisation des droits nationaux	8
2. Un souci de protection de l'agent commercial	9
C - L'APPLICATION DE LA DIRECTIVE PAR LES ETATS-MEMBRES	9
II. LE PROJET DE LOI	10
A. LE ROLE ECONOMIQUE DE LA PROFESSION CONCERNEE	10
B. LES GRANDES ORIENTATIONS DU PROJET DE LOI	11
C. UNE TRANSPOSITION A PARFAIRE	12
III. LES PROPOSITIONS DE VOTRE COMMISSION	12

	<u>Pages</u>
EXAMEN DES ARTICLES	13
<i>Article premier</i> : Définition de l'agent commercial	13
<i>Article 2</i> : Le contrat d'agence	15
<i>Article 3</i> : Représentation de nouveaux mandants	16
<i>Article additionnel après l'article 3</i> : Réciprocité des droits et obligations	17
<i>Article 4</i> : Principes du droit à rémunération de l'agent commercial	18
<i>Article 5</i> : Droit à commission pendant le contrat d'agence	19
<i>Article 6</i> : Droit à commission après la cessation du contrat d'agence	20
<i>Article 7</i> : Partage de la commission entre agents	21
<i>Article 8</i> : Fait générateur et délai de paiement de la commission ...	21
<i>Article 9</i> : Extinction de la commission	22
<i>Article additionnel après l'article 9</i> : Communication des informations relatives au calcul des commissions	23
<i>Article 10</i> : Durée du contrat et délai de préavis	24
<i>Article 11</i> : Droit à réparation du préjudice subi en cas de cessation du contrat	26
<i>Article 12</i> : Exceptions au droit à réparation du préjudice	27
<i>Article 13</i> : Clause de non-concurrence après la cessation du contrat	29
<i>Article 14</i> : Activité d'agence commerciale exercée à titre accessoire	30
<i>Article 15</i> : Dispositions d'ordre public	31
<i>Article 16</i> : Décret en Conseil d'Etat	32
<i>Article 17</i> : Date de mise en vigueur des dispositions de la loi	32
TABLEAU COMPARATIF	35

ANNEXES

Annexe 1 :

Directive du Conseil des Communautés européennes du 18 décembre 1936, relative à la coordination du droit des Etats-membres concernant les agents commerciaux indépendants	43
---	-----------

Annexe 2 :

Décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958, relatif aux agents commerciaux	49
--	-----------

Mesdames,

Messieurs,

La directive du Conseil des Communautés européennes du 25 février 1964, qui avait pour objet la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services pour les activités des intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat, a rendu nécessaire d'entreprendre la coordination des droits nationaux en matière de représentation commerciale.

Dans cette perspective, le Conseil a adopté la directive européenne du 18 décembre 1986, dont l'élaboration a duré dix années et qui vise à coordonner les droits des Etats-membres concernant les agents commerciaux indépendants.

Le projet de loi qui est soumis à l'examen de notre Haute-Assemblée a pour objet de rendre applicables sur le territoire national les dispositions de cette directive.

Il aura pour effet de compléter les dispositions juridiques relatives aux relations entre les agents commerciaux et leurs mandants, lesquelles sont actuellement régies par le décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958.

Votre commission a noté que ce projet de loi répond largement à l'attente des professionnels concernés ; elle vous proposera cependant de parfaire la transposition de la directive européenne ainsi opérée dans le projet de loi soumis à l'examen du Sénat.

EXPOSÉ GÉNÉRAL

I. LA DIRECTIVE DU 18 DÉCEMBRE 1986

Il convient, tout d'abord, de rappeler la portée juridique de la directive, puis d'étudier les motivations qui l'ont inspirée, enfin d'insister sur l'urgence pour les Etats-membres d'en appliquer les dispositions.

A - LA PORTÉE JURIDIQUE DE LA DIRECTIVE

L'article 189 du Traité de Rome pose le principe que la directive lie l'Etat-membre destinataire quant au résultat à atteindre, mais lui laisse toute compétence quant à la forme et aux moyens.

Il s'agit donc d'un procédé juridique assez souple, qui implique une initiative de l'Etat-membre, et dont les termes ne sont pas applicables directement sur le territoire de ce dernier, comme peut l'être le règlement.

B - LES OBJECTIFS DE LA DIRECTIVE

La directive poursuit essentiellement deux objectifs :

1. Une volonté d'harmonisation des droits nationaux

Les agents commerciaux jouent un rôle très important dans l'interpénétration des marchés et, par voie de conséquence, dans l'accroissement des échanges intracommunautaires. La nécessité d'entreprendre la coordination des droits nationaux en matière de représentation commerciale, entendue au sens large, est apparue à la suite de la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services pour les activités des intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat, entreprise par la directive du Conseil du 25 février 1964.

En effet, les différences entre les systèmes juridiques en matière de représentation contribuent à maintenir à l'intérieur de la Communauté une inégalité certaine dans les conditions de concurrence. De plus, elles constituent une entrave à l'exercice de la profession sur le plan communautaire.

Dans l'intérêt du marché commun, il convient d'éviter que ces différences ne gênent sensiblement l'établissement ou le fonctionnement de contrats entre un mandant et un agent commercial établis dans des Etats-membres différents. Néanmoins, la coordination réalisée par la directive vise les cas qui se situent dans le cadre de deux ou plusieurs Etats-membres comme ceux qui ne se situent qu'à l'intérieur d'un seul Etat, car dans la Communauté tous les échanges de marchandises indistinctement doivent s'effectuer dans des conditions analogues à celles d'un marché unique.

La directive vise donc, tout d'abord, à éliminer les disparités juridiques susceptibles d'entraver le fonctionnement du marché commun.

2. Un souci de protection de l'agent commercial

Le second objectif de la directive consiste à sauvegarder, voire à améliorer, la protection des agents commerciaux. En effet, bien qu'indépendants, la majorité des agents se trouvent en situation d'infériorité économique vis-à-vis de leurs mandants. En outre, l'agent n'agit pas pour son compte, mais pour le compte des mandants auxquels il apporte le concours de son entreprise ; lorsque le mandat est rompu, il perd le bénéfice de son activité antérieure et subit ainsi un préjudice important.

La situation des parties au contrat d'agence appelle donc une protection spécifique de l'agent.

A cet égard, les différences entre les systèmes juridiques nationaux sont susceptibles de porter atteinte au niveau de protection des agents commerciaux. Pour cette raison, la directive prévoit en règle générale des normes minimales constituant une protection commune que tous les Etats-membres sont tenus d'accorder.

S'inspirant des principes de l'article 117 du Traité C.E.E., la directive vise à réaliser l'harmonisation des droits nationaux tout en permettant le maintien de dispositions nationales plus favorables pour l'agent commercial.

Dans le but d'accroître la sécurité juridique, les renvois au droit interne des Etats-membres sont limités aux seuls cas dans lesquels il n'est pas possible d'établir une réglementation uniforme pour les Etats-membres de la Communauté, ainsi qu'aux questions qui ne mettent pas en jeu les aspects concurrentiels et le niveau de protection juridique déjà acquis.

C - L'APPLICATION DE LA DIRECTIVE PAR LES ETATS-MEMBRES

Reconnaissant le rôle économique essentiel que jouent les 500.000 agents commerciaux de la Communauté, le Conseil a accordé aux Etats-membres un délai maximal de trois ans pour appliquer la directive. En effet, l'article 22 de cette dernière prévoit que, sous réserve du délai supplémentaire de quatre ans accordé à l'Irlande et au Royaume-Uni, les Etats-membres devaient avoir opéré sa transposition dans leur droit interne pour le 1er janvier 1990.

Il précise que les dispositions législatives ainsi adoptées s'appliquent aux contrats conclus après la mise en vigueur de celles-ci et, à l'ensemble des contrats en cours, le 1er janvier 1994.

Dans ces conditions, votre commission ne peut que regretter le retard de la France en la matière. Certes, celui-ci peut s'expliquer partiellement par la large concertation qui a présidé à la préparation du projet de loi soumis à notre examen.

Il faut également noter que l'Allemagne, le Danemark, le Portugal et les Pays-Bas ont déjà transposé la directive dans leur droit national. Bien que la France ne soit donc pas le plus mauvais élève de l'Europe, elle doit cependant développer ses efforts, afin de transposer les directives européennes dans les délais qui lui sont impartis. A cet égard, il est intéressant de noter que tant l'Angleterre que l'Italie ont institué un dispositif institutionnel spécifique, qui a pour objet de développer l'information du Parlement ainsi que les relations entre celui-ci et le Gouvernement en la matière, de façon à améliorer et à accélérer la transposition des directives européennes dans leur droit interne.

II. LE PROJET DE LOI

A - LE ROLE ÉCONOMIQUE DE LA PROFESSION CONCERNÉE

D'après les statistiques de l'INSEE, la France compte environ 22.000 agents commerciaux. Un nombre non négligeable d'entre eux travaille essentiellement à l'étranger et contribue donc à l'effort d'exportation des entreprises françaises.

Les agents exercent leur activité dans l'ensemble des secteurs économiques et on peut estimer à 4,2 % environ leur contribution au produit intérieur brut de la France.

Enfin, on estime que les agences commerciales emploient environ 40.000 salariés.

B - LES GRANDES ORIENTATIONS DU PROJET DE LOI

Ainsi qu'il a été indiqué précédemment, le projet de loi soumis à l'examen du Sénat a pour objet de rendre applicables sur le territoire français, les dispositions de la directive européenne du 18 décembre 1986.

Il permettra ainsi de compléter et de renforcer le droit applicable aux relations entre les agents commerciaux et leurs mandants, lesquelles sont actuellement régies par le décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958.

Il apparaît que la directive s'inscrit dans la ligne du droit français, auquel la jurisprudence et les usages ont largement contribué.

Son champ d'application est toutefois plus étroit que celui du décret de 1958, puisqu'il ne vise que les opérations d'achat et vente et non les prestations de services et les locations ; ces derniers sont mentionnés en revanche à l'article premier du projet de loi. Ce dernier apparaît par ailleurs plus complet que le décret, dont il reprend partiellement l'article premier (relatif à la définition de l'agent) et l'article 2 (relatif à la pluralité des mandats) et il exprime mieux que lui certains aspects du droit applicable en la matière, notamment quant à la rémunération de l'agent et à la patrimonialité du contrat d'agence.

Régissant les rapports juridiques entre l'agent commercial et son mandant, le projet de loi détermine notamment :

- la définition juridique de l'agent commercial ;
- les règles applicables en cas de pluralité des mandats ;
- la rémunération de l'agent commercial, en particulier le droit à la commission ;
- les clauses de non-concurrence ;
- les règles applicables en cas de cessation du contrat et à la réparation du préjudice subi dans ce cas ;
- et les règles auxquelles il ne peut être dérogé dans le contrat d'agence.

La transposition de la directive ainsi opérée est cependant imparfaite et incomplète.

C - UNE TRANSPOSITION À PARFAIRE

De nombreuses dispositions de la directive sont d'ordre public, les parties au contrat d'agence ne pouvant y déroger. Or, si la majorité d'entre elles ont été transposées dans le projet de loi, il apparaît que certaines dispositions, essentielles pour assurer un nécessaire équilibre aux relations entre l'agent commercial et son mandant, ne figurent pas dans le projet de loi.

Cette lacune concerne trois articles de la directive :

- les articles 3 et 4, qui instituent une réciprocité dans les droits et les obligations de l'agent et du mandant ;
- l'article 12, relatif à la communication à l'agent des informations nécessaires au calcul du montant de ses commissions.

Il convient donc d'intégrer ces dispositions d'ordre public dans le projet de loi.

III. LES PROPOSITIONS DE VOTRE COMMISSION

En conséquence, outre un certain nombre d'amendements formels ou de précision, votre commission vous proposera :

- d'une part, d'adopter deux articles additionnels ; l'un, après l'article 3, tend à instaurer une réciprocité dans les droits et les obligations de l'agent commercial et du mandant ; l'autre, après l'article 9, concerne la communication à l'agent des informations nécessaires au calcul de ses commissions ;
- d'autre part, de préciser -à l'article 16- qu'un décret en Conseil d'Etat fixera les conditions d'adaptation de la loi aux agents exerçant leur activité dans le secteur de l'immobilier.

EXAMEN DES ARTICLES

Article premier

Définition de l'agent commercial

Cet article a pour objet de définir l'agent commercial, de façon notamment à distinguer les activités de ce dernier de celles d'autres intermédiaires de la distribution ou prestataires de services de vente.

Le premier alinéa de cet article détermine donc les traits fondamentaux constitutifs de la profession de l'agent commercial, à savoir :

- L'indépendance de l'agent

L'article premier du projet de loi, de même que l'article premier du décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958, relatif aux agents commerciaux et que l'article premier de la directive européenne, prévoit que l'agent commercial exerce une profession indépendante.

Reprenant l'article premier du décret mentionné ci-dessus, le projet de loi précise que l'agent n'est pas lié par un contrat de louage de services. Etant indépendant, il organise en effet ses activités et son entreprise comme il l'entend et il dispose librement de son temps. Il se distingue donc des représentants de commerce salariés.

- La qualité de mandataire

L'agent commercial opère au nom et pour le compte de son mandant. Il se distingue donc notamment des commissionnaires qui agissent pour le compte d'autrui mais en leur nom propre.

Son activité s'exerce dans le cadre d'un mandat, dont l'objet est déterminé de façon plus large dans le projet de loi que dans la directive, puisqu'il concerne les contrats d'achats et de vente, mais aussi de location ou de prestation de services.

Son champ d'application, comme celui du décret de 1958, inclut donc la distribution commerciale, ainsi que les secteurs de la publicité, de l'immobilier ou des locations de matériels.

- La permanence de la mission de l'agent

L'article premier précise que l'agent commercial se voit conférer un mandat permanent, qui consiste à négocier et, éventuellement, à conclure le type de contrat mentionné ci-dessus ; il exerce cette activité en tant que personne physique ou morale, au nom et pour le compte d'un professionnel qui peut être producteur, industriel ou commerçant.

Ce troisième trait fondamental de l'agent commercial, s'il n'était pas expressément mentionné dans le décret de 1958, était cependant considéré comme un élément constitutif du contrat d'agence.

À ce premier alinéa, votre commission vous propose d'adopter un amendement tendant à prévoir la possibilité pour un agent commercial -qui deviendra de ce fait un sous-agent- de travailler pour un autre agent.

Le second alinéa de l'article premier exclut du champ d'application du projet de loi les agents dont l'activité s'exerce dans le cadre de dispositions législatives particulières.

Il s'agit notamment des agents généraux d'assurances -régis par l'annexe 5 du code des assurances- et des agences de voyage -régies par la loi du 11 juillet 1975.

Votre commission vous propose d'adopter cet article ainsi modifié.

Article 2

Le contrat d'agence

Cet article prévoit que chaque partie a le droit d'obtenir de l'autre partie un "écrit signé", mentionnant le contenu du contrat d'agence, ainsi que celui des avenants. Reprenant le premier paragraphe de l'article 13 de la directive européenne, cette disposition n'impose donc pas aux parties d'adopter la forme écrite -ainsi que l'exigeait le décret du 23 décembre 1958, et comme l'autorise aux Etats-membres le deuxième paragraphe de l'article 13 de la directive- mais il réserve à chacune des parties, le droit à une preuve écrite du contrat existant -auquel l'article 15 du projet de loi prévoit qu'il ne peut être renoncé- .

Le choix de cette option entraînera sans doute une évolution de la jurisprudence actuelle de la Cour de Cassation, qui fait de l'existence d'un écrit, qualifiant le contrat d'agence, une condition d'application du décret de 1958 et transforme ainsi une règle de preuve en règle de fond.

Or, certains agents commerciaux se heurtent à la passivité de leurs mandants qui ne leur fournissent pas l'écrit sollicité.

Le projet de loi ouvre la voie vers l'harmonisation du statut de professionnels se trouvant dans la même situation de fait et pouvant, à ce titre, bénéficier du statut qu'il institue.

Toutefois, votre commission vous propose d'adopter un amendement tendant à préciser que le droit d'obtenir un écrit signé existe sur la demande de l'une des parties, de façon à limiter les risques de contentieux liés à cette disposition.

La formule de "l'écrit signé" semble satisfaisante ; elle conforte la jurisprudence qui, conformément aux règles de preuve contre un commerçant, admet qu'un échange de correspondance vaut contrat écrit.

Votre commission vous propose d'adopter l'article 2 ainsi amendé.

Article 3

Représentation de nouveaux mandants

Reprenant l'article 2 du décret du 23 décembre 1958, cet article pose, d'une part, le principe de la liberté de l'agent commercial de représenter plusieurs mandants et, d'autre part, une limite à cette liberté.

L'article 3 du projet de loi précise donc, tout d'abord, que l'agent peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Cette pluralité de mandats est en effet dans la nature même de la fonction indépendante qu'exerce l'agent commercial et présente divers avantages, liés à la connaissance par l'agent de sa clientèle ainsi qu'à la facilité de recours à un agent et à la réduction du coût des contacts commerciaux.

En revanche, cette liberté présente des limites, liées notamment au devoir de loyauté qui s'impose à l'agent, lequel doit assurer au mandant le dynamisme commercial et la discrétion professionnelle nécessaires. C'est pourquoi l'article 3 du projet de loi pose le principe de l'interdiction des représentations concurrentes, sauf accord des mandants concernés. En effet, l'agent, exerçant une mission de représentation permanente du mandant, ne peut défendre des intérêts concurrents et opposés sans l'accord de ce dernier.

L'article 3 illustre ainsi l'exigence fondamentale de loyauté et de bonne foi posé par la directive, tout en laissant aux parties la faculté d'organiser librement leurs rapports.

L'article 3 ne répondant toutefois qu'imparfaitement à cette exigence, votre commission vous propose d'introduire dans le projet de loi un article additionnel après l'article 3, relatif à la réciprocité des droits et obligations de l'agent commercial et de son mandant.

Votre commission vous demande d'adopter cet article sans modification.

Article additionnel après l'article 3

Réciprocité des droits et obligations

Alors que les articles 3 et 4 de la directive européenne, auxquels l'article 5 de celle-ci donne un caractère impératif, organisent la réciprocité des droits et obligations de l'agent commercial et de son mandant, le projet de loi pêche par son silence dans ce domaine.

Certes, les articles 1 134 et 1 135 du code civil précisent les règles générales qui régissent les rapports entre les co-contractants. Toutefois, votre commission estime nécessaire d'introduire, dans le présent projet de loi, un article additionnel après l'article 3, de façon à mieux respecter l'esprit de la directive et à tenir compte de la spécificité du contrat d'agence.

Reprenant, tout d'abord, la référence du décret de 1958 à l'intérêt commun des parties, cet article additionnel prévoit ensuite que les parties ne peuvent déroger à un devoir réciproque d'information, à l'obligation de l'agent d'exécuter son mandat en bon professionnel et à l'obligation du mandant de mettre l'agent en mesure d'exécuter le mandat.

Votre commission vous demande d'adopter cet article additionnel.

Article 4

Principe du droit à rémunération de l'agent commercial

Alors que le décret du 23 novembre 1958 n'envisage la rémunération de l'agent commercial qu'indirectement, par le biais du caractère professionnel de son activité, la directive européenne consacre à la rémunération de l'agent son chapitre III, transposé dans les articles 4 à 9 du présent projet de loi.

L'article 4 précise ainsi, dans son premier alinéa, la définition de la "commission" versée à l'agent -il s'agit de "tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires"- ainsi que les articles du projet de loi relatifs à ce type de rémunération. Il consacre ainsi le mode de rémunération qui, bien que non obligatoire, est cependant le plus fréquent.

Le second alinéa de cet article pose le principe selon lequel l'agent commercial a droit à une rémunération pour l'exercice de son activité. Cette dernière est déterminée librement par la convention des parties, cet alinéa donnant toutefois des indications sur le montant de la commission lorsque celui-ci n'a pas été expressément convenu. Ainsi, dans le silence du contrat, la commission est déterminée par les usages du lieu d'exercice de l'activité de l'agent.

A défaut de convention ou d'usages, cet alinéa précise que l'agent "a droit à une rémunération raisonnable qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération" concernée.

Sous réserve d'un amendement de précision, votre commission vous demande d'adopter cet article.

Article 5

Droit à commission pendant le contrat d'agence

Reprenant l'article 7 de la directive européenne, cet article traite de la naissance du droit à la commission pour des opérations commerciales conclues pendant la durée du contrat d'agence.

Le premier alinéa prévoit que ce droit de l'agent commercial à la commission naît :

- lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ;

- ou lorsqu'elle a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même type.

Cette disposition tend à consacrer un droit de suite sur la clientèle avec laquelle l'agent commercial a déjà traité.

Par ailleurs, le deuxième alinéa de cet article vise l'organisation des réseaux de vente par attribution de clientèles ou de secteurs géographiques définis, sans envisager cependant -ainsi que la directive en donnait la faculté- le cas des clauses d'exclusivité.

Cet alinéa reconnaît donc le droit à la commission de l'agent, pour toute opération, conclue pendant la durée du contrat d'agence, avec un client appartenant au secteur géographique ou à la clientèle dont il a la charge.

Votre commission vous propose d'adopter un amendement rédactionnel, puis d'adopter l'article 5 ainsi modifié.

Article 6

Droit à commission après la cessation du contrat d'agence

Conformément aux dispositions de l'article 7 de la directive européenne, cet article proroge le droit à commission de l'agent après la cessation du contrat d'agence, de façon à tenir compte du délai qui sépare l'effort de conviction d'un client, effectué par l'agent, et la décision d'achat de ce client.

Cet article prévoit donc que , pour les opérations conclues après la cessation du contrat, l'agent commercial a droit à une commission :

- si l'opération est "principalement due à l'activité déployée par l'agent au cours du contrat" et qu'elle a été conclue "dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat",

- ou si la commande du client a été reçue par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat.

Ces dispositions semblent satisfaisantes, puisqu'elles tiennent compte du fait que l'action commerciale de l'agent ne s'arrête pas au moment même de la cessation du contrat d'agence. En outre, le délai dans lequel l'opération doit avoir été conclue pouvant varier considérablement en fonction des affaires concernées, il paraît inopportun de fixer un délai déterminé.

Sous réserve d'un amendement de cohérence, tendant à ce que le client soit dénommé "tiers" dans l'ensemble du projet de loi, votre commission vous demande d'adopter cet article.

Article 7

Partage de la commission entre agents

Cet article, conséquence logique de l'article 6, prévoit qu'un nouvel agent commercial ne peut prétendre à la commission due à l'agent précédent en application de l'article 6, à moins qu'il ne soit équitable, compte tenu des circonstances, de partager cette commission entre les deux agents. Il s'agit d'une transcription de l'article 9 de la directive européenne.

Sous réserve d'un amendement formel rectifiant deux erreurs matérielles, votre commission vous demande d'adopter cet article.

Article 8

Fait générateur et délai de paiement de la commission

Conformément à l'article 10 de la directive européenne, cet article détermine, d'une part, les délais dans lesquels la commission de l'agent est acquise et, d'autre part, celui dans lequel cette commission doit lui être payée.

Ainsi, le premier alinéa de l'article ~~8~~ fixe l'exécution de l'opération par une seule des parties -le mandant ou le client- comme fait générateur de la commission.

Le second alinéa a notamment pour objet d'éviter qu'une carence du mandant dans l'exécution de l'opération n'ait pour effet de retarder le paiement de la commission.

Dans cette optique, il prévoit que cette dernière est acquise "au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir exécutée si le mandant avait exécuté sa propre part".

Par ailleurs, cet alinéa détermine le délai de paiement de la commission ; celle-ci doit être payée à l'agent commercial "au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise".

Votre commission vous demande d'adopter cet article sans modification.

Article 9

Extinction de la commission

Le droit à la commission né à la suite de la conclusion de l'opération entre le mandant et le tiers (c'est-à-dire le client) peut s'éteindre dans certaines conditions, précisées à l'article 11 de la directive européenne et reprises à l'article 9 du présent projet de loi.

Cet article précise en effet, dans son premier alinéa, que le droit à commission peut s'éteindre lorsqu'il est établi que le contrat ne sera pas exécuté et lorsque cette inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant.

Ces cas d'extinction du droit à commission recouvrent par exemple l'inexécution d'une opération en raison d'un cas de force majeure ou le cas du non-paiement par le client.

Dans de tels cas, le second alinéa de l'article prévoit que l'agent devra restituer à son mandant la commission déjà perçue sur l'opération concernée.

Votre commission vous propose d'adopter cet article sans modification.

Article additionnel après l'article 9

**Communication des informations
relatives au calcul des commissions**

L'article 12 de la directive européenne, auquel il est donné force obligatoire, établit, dans son premier paragraphe, une obligation générale d'envoi périodique d'un relevé des commissions dues à l'agent commercial.

Le mandant doit ainsi remettre à l'agent un relevé mentionnant tous les éléments essentiels sur la base desquels le montant des commissions a été calculé, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises.

Par ailleurs, le deuxième paragraphe de l'article 12 de la directive prévoit le droit de l'agent d'exiger les justifications qui lui sont nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

Cet article, qui précise l'obligation réciproque d'information des parties au contrat d'agence et dont les dispositions sont d'ordre public n'a pas été transposé dans le projet de loi. Cette lacune s'ajoute au silence du projet quant aux articles 3 et 4 de la directive, ainsi qu'il a été mentionné précédemment.

Aussi, comme pour ces deux articles, votre commission vous propose d'adopter un article additionnel après l'article 9 du projet de loi, de façon à inclure dans celui-ci les dispositions de l'article 12 de la directive européenne.

Article 10

Durée du contrat et délai de préavis

Cet article a pour objet la transposition dans le droit français de différents articles de la directive européenne :

- l'article 14, relatif à la fin du contrat d'agence à durée déterminée ;

- l'article 15, relatif à la fin du contrat d'agence à durée indéterminée et à la nécessité d'un préavis dont elle est assortie ;

- et l'article 16, relatif aux circonstances justifiant une rupture immédiate du contrat.

Le premier alinéa de l'article 10 du projet de loi vise le contrat d'agence à durée déterminée.

Ce contrat prend naturellement fin à l'expiration de la période pour laquelle il a été conclu. Toutefois, cet alinéa prévoit que lorsqu'un contrat à durée déterminée est exécuté au-delà du terme convenu par les parties, il est réputé transformé en contrat en durée indéterminée.

Le second alinéa de l'article 10 a pour objet la fin du contrat d'agence à durée indéterminée. Il prévoit que chaque partie à un contrat de ce type doit respecter un préavis pour y mettre fin. Le décret du 23 novembre 1958 ne comprend pas de disposition à ce sujet, mais l'importance croissante des moyens mis en oeuvre par les agents commerciaux ont entraîné un recours croissant à la stipulation d'un préavis contractuel dont la jurisprudence sanctionne le non-respect.

En outre, cet alinéa vise également le cas de la transformation d'un contrat à durée déterminée en contrat à durée indéterminée, la durée du préavis comprenant, dans ce cas, la période à durée déterminée.

Les parties peuvent convenir de la durée du préavis nécessaire pour mettre fin à un contrat à durée indéterminée. Toutefois, pour des raisons de protection sociale, de concurrence et de sécurité juridique, les troisième et quatrième alinéas de l'article fixent un préavis minimal impératif, en fonction de la durée du

contrat : un mois pour la première année, deux mois pour la deuxième année commencée, trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

En outre, en l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil.

Le quatrième alinéa précise, par ailleurs, que les parties peuvent allonger le préavis sans que sa durée puisse être plus courte pour celui prévu pour le mandant que pour celui que l'agent est tenu d'observer.

Enfin, le cinquième alinéa de l'article prévoit les cas dans lesquels une rupture immédiate du contrat d'agence se justifie.

A cet égard, l'article 16 de la directive prévoit l'application des dispositions des droits des Etats-membres qui permettent de mettre immédiatement fin au contrat, soit en raison d'un manquement d'une des parties à exécuter tout ou partie de ses obligations, soit lorsque surviennent des circonstances exceptionnelles.

Au regard du droit français, ces dispositions relèvent des hypothèses de la faute grave ou de la force majeure.

L'article 3 du décret du 23 novembre 1958 ne qualifie pas la faute qui supprime l'indemnité compensatrice du préjudice subi dont l'agent commercial pourrait se prévaloir.

Toutefois, la jurisprudence exige une faute grave de l'agent commercial, la gravité de la faute rendant le maintien du lien contractuel impossible.

Le dernier alinéa de l'article 10 du projet de loi vise cette hypothèse, ainsi que celle de la survenance d'un cas de force majeure, ces deux cas pouvant justifier la rupture immédiate du contrat.

Votre commission vous demande d'adopter cet article sans modification.

Article 11

Droit à réparation du préjudice subi en cas de cessation du contrat

La directive européenne, de même que l'article 11 du projet de loi, pose le principe du droit à indemnité de l'agent commercial du seul fait de la cessation du contrat d'agence.

En effet, lorsque le contrat prend fin, le mandant peut continuer à traiter avec la clientèle que l'agent a créée ou fidélisée, sans que ce dernier continue à profiter de ces opérations commerciales.

A cet égard, l'article 17 de la directive donne aux Etats-membres la faculté d'opter entre deux régimes d'indemnisation de l'agent, l'harmonisation des droits nationaux n'ayant pas abouti sur ce point :

- le premier régime a trait au paiement d'une indemnité lorsque l'agent a apporté de nouveaux clients ou développé la clientèle existante du mandant, que celui-ci bénéficie d'avantages substantiels résultant des opérations effectuées avec ces clients et lorsque le paiement de cette indemnité est équitable ;

- le second régime -qui a été retenu et qui fait l'objet de l'article 11 du projet de loi- prévoit que l'agent commercial a droit à réparation du préjudice que lui cause la cessation de ces activités avec le mandant.

Cette disposition reprend le deuxième alinéa de l'article 3 du décret du 23 novembre 1958 et elle est mise en oeuvre par la jurisprudence française depuis lors ; le choix de cette branche de l'alternative ouverte par la directive correspond donc à l'état de notre droit.

L'article 11 énonce ensuite les éléments qui peuvent constituer le préjudice à indemniser. Il peut s'agir :

- d'une part, du fait que l'agent ne perçoit plus la rémunération prévue par le contrat -celui-ci ayant pris fin- alors même que le mandant bénéficie encore d'avantages substantiels liés à l'activité de l'agent ;

- d'autre part, du fait que les frais et les dépenses que l'agent a engagés pour l'exécution du contrat d'agence, sur la recommandation du mandant, n'ont pu être amortis.

Il convient de souligner que ces conditions d'existence d'un préjudice ne sont qu'énonciatives et n'excluent donc pas les éléments de préjudice habituellement retenus par la pratique et par la jurisprudence.

Le dernier alinéa de l'article 11 prévoit que le droit à la réparation du préjudice naît également, au profit des ayants droit de l'agent commercial, lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

Votre commission vous propose d'adopter un amendement rédactionnel puis d'adopter l'article 11 ainsi modifié.

Article 12

Exceptions au droit à réparation du préjudice

L'article 3 du décret du 3 novembre 1958 pose deux conditions à l'ouverture du droit à réparation du préjudice que cause la cessation du contrat :

- la résiliation du contrat par le mandant,
- et l'absence de faute de l'agent, la jurisprudence sanctionnant la faute grave.

Transposant l'article 18 de la directive européenne, l'article 12 du présent projet de loi prévoit que, sous réserve du cas de force majeure prévu à l'article 10, trois événements peuvent supprimer le droit à réparation.

Il s'agit tout d'abord du cas de la **faute grave de l'agent commercial** ; la transposition de la directive -laquelle prévoit que l'indemnité n'est pas due quand le mandant met fin au contrat pour un manquement de l'agent "qui justifierait, en vertu de la législation

nationale, une cessation du contrat sans délai"- confirme donc la jurisprudence française.

Par ailleurs, l'article 12 prévoit que la rupture du contrat par l'agent commercial supprime le droit à réparation du préjudice, si cette rupture n'est pas justifiée par :

- "des circonstances imputables au mandant" : il peut s'agir par exemple de la faute du mandant ou de la modification unilatérale du contrat par ce dernier ;

- ou un évènement affectant la vie ou la capacité de travail de l'agent commercial à savoir, outre le cas du décès de l'agent envisagé à l'article 11, l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent, faisant que la poursuite de ses activités ne peut plus être raisonnablement exigée de lui.

Enfin, la troisième exception au droit à réparation envisagée à l'article 12 vise la transmission du contrat d'agence et consacré donc la valeur patrimoniale du contrat d'agent commercial. Le quatrième alinéa de l'article précise en effet que l'indemnisation n'est pas due lorsque "selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence".

L'agent n'a donc plus à être indemnisé par le mandant lorsqu'il a reçu d'un successeur la valeur patrimoniale du mandat. Ceci consacre en fait l'usage professionnel relatif à la patrimonialité des contrats d'agence.

Les dispositions du projet de loi renforcent également l'analyse du concept d'intérêt commun qui est développé par la jurisprudence et exprimé dans le décret du 23 novembre 1958, et que votre commission a souhaité reprendre expressément dans le projet de loi, en faisant référence au mandat d'intérêt commun à l'article additionnel après l'article 3. Ainsi l'agent ne peut être privé de sa part dans la valeur commune, qui est la finalité du mandat d'intérêt commun, que par sa faute grave ou sa démission volontaire.

Par ailleurs, le dernier alinéa de l'article 12 précise les modalités d'exercice du droit à réparation. L'agent perd en effet ce droit "s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits".

Sous réserve de l'adoption d'un amendement rédactionnel, votre commission vous propose d'adopter l'article 12.

Article 13

Clause de non-concurrence après la cessation du contrat

Conformément à l'article 20 de la directive européenne, cet article donne aux parties la possibilité d'inclure dans le contrat d'agence une clause de non-concurrence applicable après la cessation du contrat. Cette clause n'est valable qu'aux conditions suivantes :

- elle doit être établie par écrit ;

- elle doit concerner uniquement le secteur géographique, la clientèle et le type biens ou services concernés ; à cet égard, votre commission vous demande d'adopter un amendement tendant à améliorer la transposition de l'article 20 de la directive, en précisant que la clause de non-concurrence doit concerner le secteur géographique "et, le cas échéant", la clientèle dont l'agent a la charge.

- enfin, elle doit couvrir une période maximale de deux ans après la cessation du contrat.

En outre, le quatrième paragraphe de l'article 20 de la directive précise que les contreparties ou autres conditions de validité énoncées par les législations nationales demeurent valables. Le droit français n'ayant forgé aucune disposition spécifique à cet égard, il n'y a donc pas lieu de compléter la rédaction de l'article 13 du projet de loi.

Votre commission vous propose d'adopter cet article ainsi amendé.

Article 14

Activité d'agence commerciale exercée à titre accessoire

Le deuxième paragraphe de l'article 2 de la directive européenne donne aux Etats membres la faculté de prévoir que la directive ne s'applique pas aux personnes qui exercent les activités d'agent commercial considérées comme accessoires selon la loi de cet Etat.

En application de cette disposition, l'article 14 du projet de loi prévoit que les parties peuvent décider, par écrit, d'exclure du champ d'application de ce projet la partie de l'activité de l'agent correspondant à l'agence commerciale, lorsque l'activité de l'agent est "exercée en exécution d'un contrat écrit passé entre les parties à titre principal pour un autre objet".

Cet article a notamment pour objet de ne pas inclure dans le champ d'application de la loi, les agents commerciaux exerçant cette activité à titre accessoire et qui ne bénéficient pas, à l'heure actuelle, du statut créé par le décret du 23 novembre 1958. Il s'agit principalement des agents de marque automobile.

Cette faculté n'est ouverte qu'à la condition que son usage soit précisé par écrit et fasse donc l'objet d'une information pré-contractuelle.

Par ailleurs, il doit s'agir d'une activité considérée comme accessoire par rapport à d'autres dans le cadre d'un même contrat. Si l'activité d'agence commerciale est exercée à titre secondaire, mais fait l'objet d'un contrat autonome, elle ne peut donc être considérée comme accessoire pour l'application du projet de loi.

Enfin, afin de ne pas priver définitivement les agents concernés du bénéfice du statut déterminé par le projet de loi, le dernier alinéa de l'article 14 prévoit un examen de leur situation in concreto, au moment même de la rupture des relations contractuelles. Ainsi, cet alinéa précise que la renonciation au bénéfice du statut est nulle "si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal".

Votre commission vous propose d'adopter cet article sans modification.

Article 15

Dispositions d'ordre public

La directive européenne donne à de nombreuses dispositions le caractère d'ordre public, de façon notamment à ce que la puissance contractuelle du mandant ne puisse les rendre vaines.

L'article 15 du projet de loi regroupe ces différentes dispositions à caractère impératif.

Ainsi, les parties ne peuvent pas déroger :

- au droit d'obtenir un contrat écrit (article 2) ;
- à la durée minimale du préavis de fin de contrat (troisième et quatrième alinéas de l'article 10) ;
- à la faculté d'exclure, à certaines conditions, du champ d'application de la loi les agents commerciaux à titre accessoire (article 14).

De plus, il ne peut être dérogé au détriment de l'agent :

- à certaines dispositions relatives à la naissance et à l'extinction du droit à commission (deuxième alinéa de l'article 8 et premier alinéa de l'article 9) ;
- au droit de l'agent à réparation du préjudice en cas de cessation du contrat (articles 11 et 12) ;
- et, d'après l'article 15, à la durée maximale de la clause de non-concurrence après le contrat (troisième alinéa de l'article 13).

La directive n'assortissant cependant pas cette dernière disposition d'un caractère impératif, votre commission vous propose d'adopter deux amendements visant, d'une part, à exclure cette disposition du champ d'application de l'article 15, et, d'autre part, à donner -conformément à ce que prévoit la directive- un caractère impératif à l'article additionnel après l'article 3 (relatif à la réciprocité des droits et obligations des parties) et à l'article additionnel après l'article 9 (relatif à la communication des informations nécessaires au calcul des commissions).

Votre commission vous propose d'adopter l'article 15 ainsi modifié.

Article 16

Décret en Conseil d'Etat

Cet article prévoit qu'"un décret en Conseil d'Etat fixe, en tant que de besoin, les conditions d'application de la présente loi".

Votre commission vous propose d'adopter un amendement précisant que ce décret en Conseil d'Etat fixe, en particulier, les modalités d'adaptation de la loi aux agents dont l'activité a pour objet des opérations immobilières.

En effet, les professionnels de l'immobilier -agents immobiliers et administrateurs de biens, qui représentent 14 000 entreprises en France- ont besoin d'employer des collaborateurs salariés et non salariés. A l'heure actuelle, environ 40 % de leurs collaborateurs sont des agents commerciaux qui entrent donc, à ce titre, dans le champ d'application du projet de loi.

En conséquence, les contraintes spécifiques que la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet, et son décret d'application imposent aux professionnels du secteur de l'immobilier, doivent être prises en considération dans l'élaboration des modalités d'application du présent projet de loi.

Votre commission vous demande d'adopter cet article ainsi amendé.

Article 17

Date de mise en vigueur des dispositions de la loi

Conformément à l'article 22 de la directive européenne, cet article précise que les dispositions de la loi s'appliquent aux contrats d'agence conclus après son entrée en vigueur.

Toutefois, sous réserve du délai supplémentaire de quatre ans accordé à l'Irlande et au Royaume-Uni, la directive prévoyait que les Etats-membres devaient avoir opéré sa transposition en droit interne pour le 1er janvier 1990.

On ne peut donc que regretter le retard avec lequel ce projet de loi est soumis à l'examen du Parlement, même si la France n'est pas le plus mauvais élève de l'Europe à cet égard.

Par ailleurs, la directive, comme l'article 17 du projet de loi, impose la mise en oeuvre des dispositions de la loi le 1er janvier 1994 à l'ensemble des contrats en cours à cette date, c'est-à-dire également aux contrats antérieurs à la transposition de la directive en droit interne, alors que le droit transitoire français maintient l'application de la loi en vigueur au moment où le contrat est conclu.

Cette rétroactivité renforce donc la volonté d'harmonisation des droits des Etats-membres et le souci de protection de l'agent commercial qui inspirent la directive.

Votre commission vous propose d'adopter cet article sans modification.

*

* *

Sous réserve des amendements qu'elle vous présente, votre commission des Affaires économiques et du Plan vous demande d'adopter le présent projet de loi.

TABLEAU COMPARATIF

Texte en vigueur	Texte du projet de loi	Propositions de la commission
	<p align="center">PROJET DE LOI relatif aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants</p>	<p align="center">PROJET DE LOI relatif aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants</p>
	<p align="center">Article premier</p>	<p align="center">Article premier</p>
	<p>L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels ou de commerçants. Il peut être une personne physique ou une personne morale.</p>	<p>L'agent ...</p> <p align="right">... d'industriels , de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peutmorale.</p>
	<p>Ne relèvent pas de la présente loi les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières.</p>	<p>Alinéa sans modification.</p>
	<p align="center">Art. 2.</p>	<p align="center">Art. 2.</p>
	<p>Chaque partie a le droit d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence, y compris celui de ses avenants.</p>	<p>Chaque droit , sur sa demande, d'obtenir avenants.</p>
	<p align="center">Art. 3.</p>	<p align="center">Art. 3.</p>
	<p>L'agent commercial peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans accord de ce dernier.</p>	<p>Sans modification.</p>

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

Article additionnel après l'article 3

Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat.

Art. 4

Art. 4

Tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires constitue une commission au sens de la présente loi. Les articles 5 à 8 s'appliquent lorsque l'agent est rémunéré en tout ou partie à la commission ainsi définie.

Alinéa sans modification.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués, là où il exerce son activité. En l'absence d'usages, l'agent commercial a droit à une rémunération raisonnable qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

Dans le ...
... pratiqués, dans le secteur d'activité couvert par son mandat, là où il exerce cette activité. En ...

... l'opération.

Art. 5.

Art. 5.

Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission définie à l'article 4 lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

Pour toute ...
... intervention ou lorsqu'elle a été conclue ...

... genre.

~~Texte en vigueur~~

Texte du projet de loi	Propositions de la commission
<p>Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminées, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.</p>	Alinéa sans modification.
Art. 6	Art. 6
<p>Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque, dans les conditions prévues à l'article précédent, l'ordre du co-contractant a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.</p>	<p>Pour toute ...</p> <p>... l'ordre du tiers a été reçu ...</p> <p>... d'agence.</p>
Art. 7.	Art. 7.
<p>L'agent commercial n'a pas droit à la commission prévue à l'article 4 si celle-ci est due, en vertu de l'article 5, à l'agent commercial précédent, à moins que les circonstances rendent équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.</p>	<p>L'agent ...</p> <p>... l'article 5 si ...</p> <p>... de l'article 6, à ...</p> <p>... commerciaux.</p>
Art. 8.	Art. 8.
<p>La commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le tiers ou bien encore dès que le tiers a exécuté l'opération.</p>	Sans modification.

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

La commission est acquise au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir exécutée si le mandant avait exécuté sa propre part. Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

Art. 9.

Le droit à la commission ne peut s'éteindre que s'il est établi que le contrat entre le tiers et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant.

Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues sont remboursées si le droit y afférent est éteint.

Art.10.

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.

Art. 9.

Sans modification.

Article additionnel après l'article 9

Le mandant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises. Ce relevé mentionne tous les éléments essentiels pour le calcul du montant des commissions.

L'agent commercial a le droit d'exiger que lui soient fournies toutes les informations dont dispose le mandant, en particulier un extrait des livres comptables, nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

Art.10.

Sans modification.

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

Lorsque le contrat d'agence est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis. Les dispositions du présent article sont applicables au contrat à durée déterminée transformé en contrat à durée indéterminée. Dans ce cas, le calcul de la durée du préavis tient compte de la période à durée déterminée qui précède.

La durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil.

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si elles conviennent de délais plus longs, le délai de préavis prévu pour le mandant ne doit pas être plus court que celui qui est prévu pour l'agent.

Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'agent commercial ou de la survenance d'un cas de force majeure.

Art. 11.

L'agent commercial a droit à réparation du préjudice que lui cause la cessation de ses relations avec son mandant. Ce préjudice est notamment constitué lorsque la cessation du contrat intervient dans l'un des deux cas ci-après :

a) l'agent commercial se trouve privé des commissions dont l'exécution normale du contrat lui aurait permis de bénéficier, tout en procurant au mandant des avantages substantiels liés à l'activité de l'agent commercial ;

Art. 11.

L'agent ...

... avec le mandant. Ce préjudice est notamment constitué :

a) lorsque la cessation du contrat prive l'agent commercial des commissions dont l'exécution normale de ce contrat lui aurait permis ...

... commercial ;

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

b) l'agent commercial n'a pu amortir les frais et dépenses qu'il a engagés pour l'exécution du contrat sur la recommandation du mandant.

Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à réparation lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

Art. 12.

La réparation prévue à l'article précédent n'est pas due dans les cas suivants :

a) la cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial ;

b) la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée;

c) selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

L'agent commercial perd le droit à la réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits.

Art. 13.

Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat.

b) *ou lorsque l'agent commercial n'a pu , lors de la cessation du contrat, amortir ...* ... l'exécution de *celui-ci* sur la recommandation du mandant.

Alinéa sans modification.

Art. 12.

Alinéa sans modification.

a) sans modification.

b) sans modification.

c) sans modification.

L'agent ...
... droit à réparation ...

... droits.

Art. 13.

Alinéa sans modification.

Texte en vigueur	Texte du projet de loi	Propositions de la commission
—	<p>Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique ou le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat.</p>	<p>Cette clause géographique <i>et, le cas échéant,</i> le groupe de contrat.</p>
	<p>La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat.</p>	<p>Alinéa sans modification.</p>
	<p>Art. 14.</p>	<p>Art. 14.</p>
	<p>Lorsque l'activité d'agent commercial est exercée en exécution d'un contrat écrit passé entre les parties à titre principal pour un autre objet, celles-ci peuvent décider par écrit que les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables à la partie correspondant à l'activité d'agence commerciale.</p>	<p>Sans modification.</p>
	<p>Cette renonciation est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal.</p>	
	<p>Art. 15.</p>	<p>Art. 15.</p>
	<p>Est réputée non écrite toute clause ou convention contraire aux dispositions des articles 2, 10 troisième et quatrième alinéas, et 14, ou dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions des articles 8 deuxième alinéa, 9 premier alinéa, 11, 12 et 13 troisième alinéa.</p>	<p>Est réputée articles 2, 3 bis, 10 troisième11, 12 et 9 bis.</p>

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

Art. 16.

Un décret en Conseil d'Etat fixe, en tant que de besoin, les conditions d'application de la présente loi.

Art. 17.

Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux contrats conclus après son entrée en vigueur et à compter du 1er janvier 1994, à l'ensemble des contrats en cours à cette date.

} Art. 16.

Un décret ...

... loi, en particulier ses modalités d'adaptation aux agents commerciaux dont l'activité a pour objet des opérations immobilières.

Art. 17.

Sans modification.

ANNEXE 1

**DIRECTIVE DU CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES DU
18 DÉCEMBRE 1986, RELATIVE À LA COORDINATION DU DROIT DES
ETATS-MEMBRES CONCERNANT LES AGENTS COMMERCIAUX
INDÉPENDANTS**

DIRECTIVE DU CONSEIL

du 18 décembre 1986

relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants

(86/653/CEE)

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 57 paragraphe 2 et son article 100,

vu la proposition de la Commission ⁽¹⁾,

vu l'avis de l'Assemblée ⁽²⁾,

vu l'avis du Comité économique et social ⁽³⁾,

considérant que les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services pour les activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat ont été supprimées par la directive 64/224/CEE ⁽⁴⁾;

considérant que les différences entre les législations nationales en matière de représentation commerciale affectent sensiblement, à l'intérieur de la Communauté, les conditions de concurrence et l'exercice de la profession et portent atteinte au niveau de protection des agents commerciaux dans leurs relations avec leurs commettants, ainsi qu'à la sécurité des opérations commerciales; que, par ailleurs, ces différences sont de nature à gêner sensiblement l'établissement et le fonctionnement des contrats de représentation commerciale entre un commettant et un agent commercial établis dans des États membres différents;

considérant que les échanges de marchandises entre États membres doivent s'effectuer dans des conditions analogues à celles d'un marché unique, ce qui impose le rapprochement des systèmes juridiques des États membres dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement de ce marché commun; que, à cet égard, les règles de conflit de lois, même unifiées, n'éliminent pas, dans le domaine de la représentation commerciale, les inconvénients relevés ci-dessus et ne dispensent dès lors pas de l'harmonisation proposée;

considérant, à cet égard, que les rapports juridiques entre l'agent commercial et le commettant doivent être pris en considération par priorité;

considérant qu'il y a lieu de s'inspirer des principes de l'article 117 du traité en procédant à une harmonisation dans le

progrès de la législation des États membres concernant les agents commerciaux;

considérant que des délais transitoires supplémentaires doivent être accordés à certains États membres soumis à des efforts particuliers pour adapter leurs réglementations aux exigences de la présente directive, concernant notamment l'indemnité après la cessation du contrat entre le commettant et l'agent commercial,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DIRECTIVE:

CHAPITRE PREMIER

Champ d'application

Article premier

1. Les mesures d'harmonisation prescrites par la présente directive s'appliquent aux dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres qui régissent les relations entre les agents commerciaux et leurs commettants.

2. Aux fins de la présente directive, l'agent commercial est celui qui, en tant qu'intermédiaire indépendant, est chargé de façon permanente, soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, ci-après dénommée «commettant», soit de négocier et de conclure ces opérations au nom et pour le compte du commettant.

3. Un agent commercial aux fins de la présente directive ne peut être notamment:

- une personne qui, en qualité d'organe, a le pouvoir d'engager une société ou association,
- un associé qui est légalement habilité à engager les autres associés,
- un administrateur judiciaire, un liquidateur ou un syndic de faillite.

Article 2

1. La présente directive ne s'applique pas:

- aux agents commerciaux dont l'activité n'est pas rémunérée,

⁽¹⁾ JO n° C 13 du 18. 1. 1977, p. 2 et JO n° C 56 du 2. 3. 1979, p. 5.

⁽²⁾ JO n° C 239 du 9. 10. 1978, p. 17.

⁽³⁾ JO n° C 59 du 8. 3. 1978, p. 31.

⁽⁴⁾ JO n° 56 du 4. 4. 1964, p. 869/64.

- aux agents commerciaux dans la mesure où ils opèrent dans les bourses de commerce ou sur les marchés de matières premières,
- à l'organisme connu sous l'appellation de «Crown Agents for Overseas Governments and Administrations», tel qu'il a été institué au Royaume-Uni en vertu de la loi de 1979 relative aux «Crown Agents», ou à ses filiales.

2. Chacun des États membres a la faculté de prévoir que la directive ne s'applique pas aux personnes qui exercent les activités d'agent commercial considérées comme accessoires selon la loi de cet État membre.

CHAPITRE II

Droits et obligations

Article 3

1. L'agent commercial doit, dans l'exercice de ses activités, veiller aux intérêts du commettant et agir loyalement et de bonne foi.
2. En particulier, l'agent commercial doit:
 - a) s'employer comme il se doit à la négociation et, le cas échéant, à la conclusion des opérations dont il est chargé;
 - b) communiquer au commettant toute information nécessaire dont il dispose;
 - c) se conformer aux instructions raisonnables données par le commettant.

Article 4

1. Dans ses rapports avec l'agent commercial, le commettant doit agir loyalement et de bonne foi.
2. En particulier, le commettant doit:
 - a) mettre à la disposition de l'agent commercial la documentation nécessaire qui a trait aux marchandises concernées;
 - b) procurer à l'agent commercial les informations nécessaires à l'exécution du contrat d'agence, notamment aviser l'agent commercial dans un délai raisonnable dès qu'il prévoit que le volume des opérations commerciales sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial aurait pu normalement s'attendre.
3. Le commettant doit, par ailleurs, informer l'agent commercial, dans un délai raisonnable, de son acceptation, de son refus ou de l'inexécution d'une opération commerciale qu'il lui a apportée.

Article 5

Les parties ne peuvent pas déroger aux dispositions des articles 3 et 4.

CHAPITRE III

Rémunération

Article 6

1. En l'absence d'accord à ce sujet entre les parties et sans préjudice de l'application des dispositions obligatoires des États membres sur le niveau des rémunérations, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués là où il exerce son activité et pour la représentation des marchandises faisant l'objet du contrat d'agence. En l'absence de tels usages, l'agent commercial a droit à une rémunération raisonnable qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

2. Tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires sera considéré comme constituant une commission aux fins de la présente directive.

3. Les articles 7 à 12 ne s'appliquent pas dans la mesure où l'agent commercial n'est pas rémunéré en tout ou en partie à la commission.

Article 7

1. Pour une opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission:

- a) lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention
- ou
- b) lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

2. Pour une opération conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a également droit à la commission:

- soit lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminées,
- soit lorsqu'il jouit d'un droit d'exclusivité pour un secteur géographique ou un groupe de personnes déterminées,

et que l'opération a été conclue avec un client appartenant à ce secteur ou à ce groupe.

Les États membres doivent insérer dans leur loi l'une ou l'autre possibilité visée aux deux tirets ci-dessus.

Article 8

Pour une opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission:

- a) si l'opération est principalement due à l'activité qu'il a déployée au cours du contrat d'agence et si l'opération est

conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation de ce contrat

ou

- b) si, conformément aux conditions visées à l'article 7, la commande du tiers a été reçue par le commettant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

Article 9

L'agent commercial n'a pas droit à la commission visée à l'article 7 si celle-ci est due, en vertu de l'article 8, à l'agent commercial précédent, à moins qu'il ne résulte des circonstances qu'il est équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.

Article 10

1. La commission est acquise dès que et dans la mesure où l'une des circonstances suivantes se présente:

- a) le commettant a exécuté l'opération;
- b) le commettant devrait avoir exécuté l'opération en vertu de l'accord conclu avec le tiers;
- c) le tiers a exécuté l'opération.

2. La commission est acquise au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir exécutée si le commettant avait exécuté sa part de l'opération.

3. La commission est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

4. Il ne peut être dérogé par accord aux dispositions des paragraphes 2 et 3 au détriment de l'agent commercial.

Article 11

1. Le droit à la commission ne peut s'éteindre que si et dans la mesure où:

- il est établi que le contrat entre le tiers et le commettant ne sera pas exécuté

et

- l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au commettant.

2. Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues sont remboursées si le droit y afférent est éteint.

3. Il ne peut être dérogé par accord à la disposition du paragraphe 1 au détriment de l'agent commercial.

Article 12

1. Le commettant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois

suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises. Ce relevé mentionne tous les éléments essentiels sur la base desquels le montant des commissions a été calculé.

2. L'agent commercial a le droit d'exiger que lui soient fournies toutes les informations, en particulier un extrait des livres comptables, qui sont à la disposition du commettant et qui lui sont nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

3. Il ne peut être dérogé par accord aux dispositions des paragraphes 1 et 2 au détriment de l'agent commercial.

4. Cette directive n'interfère pas avec les dispositions internes des États membres qui reconnaissent à l'agent commercial un droit de regard sur les livres comptables du commettant.

CHAPITRE IV

Conclusion et fin du contrat d'agence

Article 13

1. Chaque partie a le droit, sur demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence y compris celui des avenants ultérieurs. Il ne peut être renoncé à ce droit.

2. Nonobstant le paragraphe 1, un État membre peut prescrire qu'un contrat d'agence n'est valable que s'il est constaté par écrit.

Article 14

Un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en un contrat d'agence à durée indéterminée.

Article 15

1. Lorsque le contrat d'agence est conclu pour une durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant préavis.

2. La durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts.

3. Les États membres peuvent fixer la durée de préavis à quatre mois pour la quatrième année du contrat, à cinq mois pour la cinquième année et à six mois pour la sixième année et les années suivantes. Ils peuvent décider que les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts.

4. Si les parties conviennent de délais plus longs que ceux qui sont prévus par les paragraphes 2 et 3, le délai de préavis à respecter par le commettant ne doit pas être plus court que celui que devra observer l'agent commercial.

5. Pour autant que les parties n'en aient pas disposé autrement, la fin du délai de préavis doit coïncider avec la fin d'un mois civil.

6. Le présent article s'applique au contrat de durée déterminée transformé, en vertu de l'article 14, en un contrat de durée indéterminée, étant entendu que, dans le calcul de la durée du préavis, doit intervenir la durée déterminée qui précède.

Article 16

La présente directive ne peut interférer avec l'application du droit des États membres lorsque celui-ci prévoit la fin du contrat sans délai:

- a) en raison d'un manquement d'une des parties à exécuter tout ou partie de ses obligations;
- b) lorsqu'il survient des circonstances exceptionnelles.

Article 17

1. Les États membres prennent les mesures nécessaires pour assurer à l'agent commercial, après cessation du contrat, une indemnité selon le paragraphe 2 ou la réparation du préjudice selon le paragraphe 3.

2. a) L'agent commercial a droit à une indemnité si et dans la mesure où:

— il a apporté de nouveaux clients au commettant ou développé sensiblement les opérations avec les clients existants et le commettant a encore des avantages substantiels résultant des opérations avec ces clients
et

— le paiement de cette indemnité est équitable, compte tenu de toutes les circonstances, notamment des commissions que l'agent commercial perd et qui résultent des opérations avec ces clients. Les États membres peuvent prévoir que ces circonstances comprennent aussi l'application ou non d'une clause de non-concurrence au sens de l'article 20.

b) Le montant de l'indemnité ne peut excéder un chiffre équivalent à une indemnité annuelle calculée à partir de la moyenne annuelle des rémunérations touchées par l'agent commercial au cours des cinq dernières années et, si le contrat remonte à moins de cinq ans, l'indemnité est calculée sur la moyenne de la période.

c) L'octroi de cette indemnité ne prive pas l'agent commercial de faire valoir des dommages-intérêts.

3. L'agent commercial a droit à la réparation du préjudice que lui cause la cessation de ses relations avec le commettant.

Ce préjudice découle notamment de l'intervention de la cessation dans des conditions:

— qui privent l'agent commercial des commissions dont l'exécution normale du contrat lui aurait permis de bénéficier tout en procurant au commettant des avantages substantiels liés à l'activité de l'agent commercial,

— et/ou qui n'ont pas permis à l'agent commercial d'amortir les frais et dépenses qu'il a engagés pour l'exécution du contrat sur la recommandation du commettant.

4. Le droit à l'indemnité visé au paragraphe 2 ou la réparation du préjudice visée au paragraphe 3 naît également lorsque la cessation du contrat intervient à la suite du décès de l'agent commercial.

5. L'agent commercial perd le droit à l'indemnité dans les cas visés au paragraphe 2 ou à la réparation du préjudice dans les cas visés au paragraphe 3 s'il n'a pas notifié au commettant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits.

6. La Commission soumet au Conseil, dans un délai de huit ans à compter de la notification de la présente directive, un rapport consacré à la mise en œuvre du présent article et lui soumet, le cas échéant, des propositions de modifications.

Article 18

L'indemnité ou la réparation visée à l'article 17 n'est pas due:

a) lorsque le commettant a mis fin au contrat pour un manquement imputable à l'agent commercial et qui justifierait, en vertu de la législation nationale, une cessation du contrat sans délai;

b) lorsque l'agent commercial a mis fin au contrat, à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances attribuables au commettant ou par l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial en raison desquels la poursuite de ses activités ne peut raisonnablement plus être exigée de lui;

c) lorsque, selon un accord avec le commettant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

Article 19

Les parties ne peuvent pas, avant l'échéance du contrat, déroger aux dispositions des articles 17 et 18 au détriment de l'agent commercial.

Article 20

1. Aux fins de la présente directive, une convention qui prévoit une restriction des activités professionnelles de l'agent commercial après la cessation du contrat est dénommée clause de non-concurrence.
2. Une clause de non-concurrence n'est valable que si et dans la mesure où:
 - a) elle a été établie par écrit et
 - b) elle vise le secteur géographique ou le groupe de personnes et le secteur géographique confiés à l'agent commercial ainsi que le type de marchandises dont il avait la représentation aux termes du contrat.
3. La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation du contrat.
4. Le présent article n'affecte pas les dispositions de droit national qui apportent d'autres restrictions à la validité ou à l'applicabilité des clauses de non-concurrence ou qui prévoient que les tribunaux peuvent diminuer les obligations des parties découlant d'un tel accord.

CHAPITRE V

Dispositions générales et finales

Article 21

Aucune disposition de la présente directive ne peut obliger un État membre à prévoir la divulgation de données au cas où cette divulgation serait contraire à l'ordre public.

Article 22

1. Les États membres mettent en vigueur les dispositions nécessaires pour se conformer à la présente directive avant le 1^{er} janvier 1990. Ils en informent immédiatement la Commission. Lesdites dispositions s'appliquent au moins aux contrats conclus après leur mise en vigueur. Elles s'appliquent aux contrats en cours le 1^{er} janvier 1994 au plus tard.
2. À compter de la notification de la présente directive, les États membres communiquent à la Commission le texte des dispositions essentielles d'ordre législatif, réglementaire ou administratif qu'ils adoptent dans le domaine régi par la présente directive.
3. Toutefois, en ce qui concerne l'Irlande et le Royaume-Uni, la date du 1^{er} janvier 1990 visée au paragraphe 1 est remplacée par celle du 1^{er} janvier 1994.

En ce qui concerne l'Italie, cette date est remplacée par le 1^{er} janvier 1993 pour ce qui concerne les obligations découlant de l'article 17.

Article 23

Les États membres sont destinataires de la présente directive.

Fait à Bruxelles, le 18 décembre 1986.

Par le Conseil

Le président

M. JOPLING

ANNEXE 2

DÉCRET N° 58-1345 DU 23 DÉCEMBRE 1958 RELATIF AUX AGENTS COMMERCIAUX

(J.O. DU 28 DÉCEMBRE 1958)

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

Décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958
relatif aux agents commerciaux.

Le président du conseil des ministres,

Sur le rapport du garde des sceaux, ministre de la justice, et du ministre de l'industrie et du commerce,

Vu la Constitution, et notamment son article 37;

Le conseil d'Etat (section des travaux publics) entendu,

Décète :

Art. 1^{er}. — Est agent commercial le mandataire qui, à titre de profession habituelle et indépendante, sans être lié par un contrat de louages de services, négocie et, éventuellement, conclut des achats, des ventes, des locations ou des prestations de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels ou de commerçants.

Le contrat qui lie l'agent à ses mandants est écrit et indique la qualité des deux parties contractantes.

Il peut être à durée déterminée ou indéterminée.

Il peut contenir une convention d'exclusivité, une convention d'écoulement, une convention de consignation de marchandises en vue de livraisons à la clientèle.

Art. 2. — L'agent commercial a le droit d'accepter la représentation de nouveaux mandants sans avoir à en référer. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle d'un de ses mandants sans accord de ce dernier.

Il a également le droit d'effectuer des opérations commerciales pour son propre compte.

Il peut recruter ou employer, sans autorisation, des sous-agents rémunérés par lui. Ces sous-agents sont, suivant les conditions dans lesquelles ils exercent leur activité, soumis aux dispositions des articles 29 k et suivants du livre 1^{er} du code du travail ou à celles du présent décret.

Art. 3. — Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.

Leur résiliation par le mandant, si elle n'est pas justifiée par une faute du mandataire, ouvre droit au profit de ce dernier, nonobstant toute clause contraire, à une indemnité compensatrice du préjudice subi.

Art. 4. — La loi du 8 octobre 1919, modifiée par les lois du 2 août 1927 et du 28 mai 1935, relative à la carte d'identité professionnelle de représentant n'est pas applicable aux agents commerciaux mandataires.

Ceux-ci doivent se faire immatriculer sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel ils sont domiciliés, ou du tribunal civil en tenant lieu. Récépissé leur en sera délivré.

Un arrêté ministériel fixera la forme de ce récépissé et les conditions de sa délivrance.

Le numéro d'enregistrement de l'immatriculation devra figurer sur tous les imprimés à usage professionnel de l'intéressé.

Art. 5. — Le garde des sceaux, ministre de la justice, et le ministre de l'industrie et du commerce sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 23 décembre 1958.

C. DE GAULLE.

Par le président du conseil des ministres:

Le ministre de l'industrie et du commerce,
ABOUARD RAMONET.

Le garde des sceaux, ministre de la justice,
MICHEL DEBRÉ.