

PROJET DE LOI

adopté

le 18 avril 1991

N° 101
S É N A T

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1990-1991

PROJET DE LOI

ADOPTÉ PAR LE SÉNAT

relatif aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants.

Le Sénat a adopté, en première lecture, le projet de loi dont la teneur suit :

Voir les numéros :
Sénat : 218 et 268 (1990-1991).

Article premier.

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, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.

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.

Art. 2.

Chaque partie a le droit, sur sa demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence, y compris celui de ses avenants.

Art. 3.

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.

Art. 3 bis (nouveau).

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.

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.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués, dans le secteur d'activité couvert par son mandat, là où il exerce cette 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.

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

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, 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.

Art. 6.

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 tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

Art. 7.

L'agent commercial n'a pas droit à la commission prévue à l'article 5 si celle-ci est due, en vertu de l'article 6, à l'agent commercial précédent, à moins que les circonstances rendent équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.

Art. 8.

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.

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.

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 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 de bénéficier, tout en procurant au mandant des avantages substantiels liés à l'activité de l'agent commercial ;

b) ou lorsque l'agent commercial n'a pu, lors de la cessation du contrat, amortir les frais et dépenses qu'il a engagés pour l'exécution de celui-ci 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 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.

Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, 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.

La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat.

Art. 14.

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.

Cette renonciation est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal.

Art. 15.

Est réputée non écrite toute clause ou convention contraire aux dispositions des articles 2, 3 *bis*, 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 et 12.

Art. 15 *bis* (nouveau).

L'article premier de la loi du 30 décembre 1906 sur les ventes au déballage est complété par trois alinéas ainsi rédigés :

« Les ventes au détail de marchandises réalisées sous forme de soldes périodiques ou saisonniers ne sont pas soumises au régime d'autorisation institué au premier alinéa du présent article.

« Ces ventes ne peuvent avoir lieu plus de deux fois par an. Chaque période ne peut excéder une durée continue de deux mois.

« Les dates de début des périodes sont fixées dans chaque département par le préfet selon des modalités fixées par décret. »

Art. 15 *ter* (nouveau).

Après l'article premier de la loi du 30 décembre 1906 précitée, il est inséré un article premier *bis* ainsi rédigé :

« *Article premier bis.* — Dans toute publicité, enseigne, raison sociale, l'emploi du mot "solde(s)" ou de ses dérivés est interdit pour désigner toute activité, raison sociale, enseigne ou qualité qui ne se rapporte pas à une opération de soldes telle que mentionnée dans la présente loi. »

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 1^{er} janvier 1994, à l'ensemble des contrats en cours à cette date.

Délibéré, en séance publique, à Paris, le 18 avril 1991.

Le Président,
Signé : ALAIN POHER.