

Contrat d'agent : systématiquement exclusif ?

Que faut-il entendre par «exclusivité» ? Ce terme a un double sens : il peut signifier que l'agent s'engage à ne pas représenter des produits ou services directement concurrents à ceux de son commettant, ou il signifie que le commettant octroie à l'agent une exclusivité territoriale (sur un pays ou sur une région en particulier) ou sectorielle, ou une exclusivité sur une clientèle particulière ou un groupe de clients bien déterminés. Dans ce dernier cas, le commettant s'engage à ne pas intervenir personnellement et à ne pas nommer d'autre agent ou distributeur sur le territoire exclusif de l'agent nommé.

Il est important de noter que, même «exclusif», le contrat n'empêche pas l'agent de représenter plusieurs commettants différents offrant des produits complémentaires les uns par rapport aux autres.

Le contrat n'est pas d'office exclusif

Certains s'imaginent que l'exclusivité s'applique d'office à un contrat d'agent sans qu'il soit besoin de le spécifier. Or, ce n'est pas le cas.

Il est parfaitement envisageable de conclure un contrat d'agent non exclusif qui laisse à l'agent l'entière liberté de représenter des produits directement concurrents. Tout comme il est également possible d'imaginer de nommer plusieurs agents différents sur un même territoire par exemple, sans prévoir d'exclusivité territoriale. Ces agents pourraient donc démarcher la même clientèle indépendamment les uns des autres.

Même si l'agent représente des produits similaires de fabricants différents, l'agent doit cependant agir de façon loyale. Par exemple, l'agent ne pourrait critiquer un produit d'un commettant pour pouvoir mettre en avant le produit d'un autre commettant. D'évidence, loyauté et concurrence sont des notions difficilement conciliables.

Comment prouver le caractère exclusif du contrat d'agent ?

L'exclusivité ne se présume pas. Pourtant, certains pensent que le fait qu'il n'existe qu'un seul agent dans un territoire pourrait constituer une preuve de l'exclusivité. Or cet indice est insuffisant à lui seul.

Il est conseillé de prévoir dans un écrit le caractère exclusif, ses modalités et ses limites. Un contrat d'agent signé par toutes les parties constitue bien entendu la meilleure preuve. Cependant, des courriers échangés entre elles - que ce soient des mails, des fax ou des lettres - peuvent démontrer l'existence de l'exclusivité. Celle-ci peut être prouvée par tout moyen de droit. Tout est donc question de circonstances, d'indices probants et de présomptions suffisantes.

Exclusivité et commissions indirectes

Dans beaucoup d'états de l'Union européenne, il est prévu que l'octroi d'une exclusivité territoriale ou sectorielle implique que l'agent a également droit d'obtenir des commissions indirectes. En d'autres termes, si un client qui relève de son exclusivité achète chez le commettant en direct ou via un autre intermédiaire, la commission restera due à l'agent exclusif même s'il n'est pas intervenu personnellement dans la vente.

Un contrat d'agent n'est donc pas systématiquement exclusif. La preuve écrite reste fortement conseillée. L'exclusivité peut cependant être un gage de loyauté de l'agent.
--

Christine DESTEXHE - conseillère et formatrice en commerce extérieur