

## Commissions : votre agent commercial peut-il les contrôler ?

L'agent commercial est une société ou un indépendant chargé par l'exportateur (aussi appelé le «commettant») de prospecter le marché local et de négocier des contrats de vente au nom et pour le compte de cet exportateur. A titre de rémunération pour les ventes conclues grâce à lui, l'agent perçoit des commissions.

### L'agent n'est pas toujours au courant des commissions dues

En principe, l'agent connaît le montant de commissions qui lui sont dues, puisqu'il connaît les montants des contrats ou des commandes des clients. Mais ce n'est pas toujours le cas.

Ainsi, l'exportateur peut prendre en charge la négociation finale du contrat et être ainsi le seul à en connaître l'existence ou le montant final négocié. En effet, l'agent ne conclut et ne signe les bons de commande que s'il est spécialement mandaté pour le faire. Or, ce n'est pas toujours le cas. L'agent peut ainsi être écarté des négociations finales et en ignorer le montant.

Par ailleurs, certains clients locaux peuvent préférer passer commande directement auprès de l'exportateur sans le signaler à l'agent. Or, lorsqu'il jouit d'une exclusivité territoriale, sectorielle ou sur ses clients, l'agent a quand même droit à des commissions, même si le client est en contact direct avec le commettant. C'est ce qu'on appelle des «commissions indirectes». De nouveau, l'agent peut ignorer s'il y a eu ou non commande et pour quel montant.

### Comment l'agent peut-il contrôler le montant exact de ses commissions ?

Tant dans la directive européenne du 18 décembre 1986 que dans les lois nationales des Etats membres de l'UE, il est prévu que le commettant a l'obligation de remettre à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles deviennent exigibles. Ce relevé doit mentionner tous les éléments essentiels sur la base desquels le montant des commissions a été calculé.

L'agent commercial, qui n'aurait pas confiance dans l'exportateur ou suspecterait avoir droit à davantage de commissions, pourrait demander des documents complémentaires.

En effet, il peut exiger que lui soient fournies toutes les informations, en particulier un extrait des livres comptables de l'exportateur. Ce droit perdure, même après la résiliation du contrat d'agence.

Les renseignements que l'agent peut exiger sont uniquement destinés à permettre le contrôle du montant des commissions et rien d'autre. Ce ne peut être que des informations pertinentes et utiles, telles que des copies des bons de commande, des confirmations de commande, des contrats conclus avec les clients, des bordereaux de livraison, des factures, des preuves d'annulation de commande, etc.

L'exportateur n'est pas tenu de lui montrer toute sa comptabilité, ni les chiffres portant sur des marchés qui n'ont pas été initiés par l'agent.

Bien que ce soit toléré dans certains pays, l'agent ne devrait cependant pas importuner les clients pour contrôler ses commissions. On pourrait considérer ce comportement comme déloyal et pouvant préjudicier le commettant.

L'agent commercial jouit d'un droit, prévu dans tous les droits nationaux des Etats membres de l'UE, d'avoir accès aux données pertinentes et utiles de l'exportateur pour contrôler le montant exact de ses commissions.

Christine DESTEXHE, Conseillère et formatrice en commerce extérieur