

Face à l'élargissement de l'Europe : le contrat d'agence commerciale

Dix nouveaux Etats vont rejoindre l'U.E. L'harmonisation des législations européennes en matière de contrat touche aussi les contrats d'agence commerciale. Quelle est la position des nouveaux adhérents à l'U.E. face à l'harmonisation de la législation en matière de contrat d'agence commerciale ?

1. Directive du 18 décembre 1986 sur le contrat d'agence commerciale

Le Conseil a adopté en 1986 une directive visant à harmoniser les législations européennes en matière d'agence commerciale. Cette directive a d'ores et déjà été intégrée par la majorité des pays en voie d'adhésion dans leur législation interne (République Tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie, Slovénie, Chypre) tandis que la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie en sont toujours au stade de projets et devraient normalement avoir transposé la directive pour le 1er mai 2004.

Les Etats restent toutefois libres de compléter cette directive, sans toutefois jamais diminuer les protections dont bénéficient les agents commerciaux. On constatera dès lors certaines divergences entre les législations respectives de ces pays, et notamment :

- en République Tchèque et en Hongrie, un écrit est obligatoire, ce qui n'est pas le cas en Pologne et en Slovénie par exemple;
- les législations tchèques, hongroises et slovènes, au contraire de la polonaise, prévoient une obligation de confidentialité à charge de l'agent;
- sauf clause contraire, l'agent peut demander à être remboursé de ses frais normaux en Pologne;
- en Hongrie, l'agent n'a pas le droit de retenir sa commission sur les montants dus au commettant, alors qu'il peut le faire en Pologne et en Slovénie par exemple.

Pour les exportateurs belges désireux de distribuer leurs produits dans ces pays, il devrait donc être aisé d'utiliser ce véhicule juridique qui sera forcément régi par des règles similaires à celles que nous connaissons en Belgique où le contrat d'agence fait l'objet d'une loi du 13 avril 1995.

Afin d'éviter les surprises, il conviendra toutefois de vérifier à chaque reprise l'état exact de la législation dans le pays concerné.

2. Risque lié au choix de ce mode de distribution et solutions

L'agence commerciale implique qu'un contrat direct se noue entre le destinataire final du produit et le commettant, de sorte que ce dernier supportera directement le risque de non-paiement du client. Afin de se prémunir, le commettant devrait tenter d'insérer les dispositions suivantes dans le contrat:

- rendre la commission exigible seulement après le paiement par le client;
- insister sur le devoir d'information de l'agent pour permettre de prendre le risque en connaissance de cause;
- la clause de Du croire : l'agent sera dans ce cas rendu responsable du non-paiement par le client final. Selon la législation belge, cette clause n'est toutefois valable que pour les affaires traitées personnellement par l'agent et le juge garde la possibilité de réduire les obligations de l'agent en cas de disproportion manifeste entre le risque et la commission.

Ainsi, il atténuera fortement le risque de non-paiement lié à ce mode de distribution.

L'élargissement de l'Europe et l'harmonisation des législations relatives au contrat d'agence commerciale permettent aux exportateurs belges d'envisager avec optimisme la distribution de leurs produits dans les pays en voie d'adhésion. Cependant, les spécificités de chacune de ces législations, ainsi que le risque de non-paiement inhérent à ce mode de distribution imposent une prudence toute particulière lors de la négociation et de la conclusion du contrat d'agence.

Didier MATRAY et Jean-François MOREAU, Avocats au Barreau de Liège - MATRAY, MATRAY & HALLET, Liège, Cologne, Bruxelles, Anvers et Paris