

Lois belge et française sur l'agence commerciale : attention aux différences !

Beaucoup d'entreprises belges font appel à des agents commerciaux pour les représenter en France. Même si le contrat d'agence prévoit l'application du droit belge, certaines dispositions de la loi française sur l'agence commerciale sont impératives (c'est-à-dire s'imposent même si le contrat prévoit des dispositions contraires) pour tout agent exerçant son activité sur le territoire français. Et vice versa dans le cas où l'agent agit sur le territoire belge. Les droits belges et français peuvent donc être mis en concurrence.

Bien que les lois française [Loi n° 91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants, transposée dans les articles 134.1 à 134.17 du code de commerce français] et belge [Loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale] soient, l'une et l'autre, inspirées d'une directive européenne datant de 1986 [Directive du Conseil du 18 décembre 1986 - 86/653/CEE], il existe des différences importantes entre les deux réglementations. Quelques exemples.

- **Exclusivité** : selon la loi française [art. 3], «l'agent ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants (commettants) sans accord de ce dernier». Il existe donc une obligation légale d'exclusivité par rapport aux produits ou services représentés.

Par contre, la loi belge ne fait aucune allusion à une telle obligation. Donc, en Belgique, l'agent a le droit de représenter des entreprises concurrentes, pour autant qu'il reste loyal vis-à-vis de tous ses commettants.

- **Préavis en cas de rupture** : en cas de rupture unilatérale sans faute grave d'un contrat d'agence à durée indéterminée, la durée de préavis, selon la loi française [art. 11], 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». Le préavis est donc de maximum 3 mois. En Belgique [art. 18], le principe est le même, mais avec une durée de maximum 6 mois.
- **L'indemnité d'éviction** : en plus de l'indemnité de préavis (dans le cas de rupture cité plus haut), la loi belge [art. 20] prévoit l'octroi d'une indemnité d'éviction si l'agent a apporté une nouvelle clientèle dont le commettant profite encore. Cette indemnité ne peut dépasser le montant d'une année de rémunération, calculé d'après la moyenne des 5 dernières années. Des dommages et intérêts supplémentaires sont également possibles. La loi française [art. 12], quant à elle, ne prévoit pas d'indemnité d'éviction spécifiquement. Elle se contente de dire que «l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi».
- **Commission après rupture** : en Belgique [art.11 de la loi], l'agent a droit à percevoir ses commissions pour toutes les commandes réalisées avant la rupture, ainsi que pour toute affaire qu'il a amenée et qui a été conclue jusqu'à 6 mois après la rupture du contrat d'agence. En France [art. 7 de la loi], le principe est similaire, mais il n'existe pas de limite précise dans le temps après la rupture pour ce qui concerne les commandes passées par les clients de l'agent. La loi française parle de conclusion «dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat d'agence».
- **Clause de non-concurrence** : la loi belge [art. 24] autorise les parties à prévoir une clause de non-concurrence sous des conditions précises et limite la contrainte de non-concurrence à 6 mois après la cessation du contrat. En cas de non-respect de cette clause par l'agent, celui-ci devra payer au commettant une indemnité, qui ne pourra cependant dépasser une année de commission, et éventuellement une réparation supplémentaire si le préjudice subi est plus important.

Chez nos amis français, la loi [art. 14] stipule que la clause de non-concurrence peut s'étendre jusqu'à une période maximale de deux ans après la cessation du contrat. Rien n'est précisé en ce qui concerne l'indemnité due en cas de non-respect de cette clause par l'agent.

La loi française sur l'agence commerciale semble être moins avantageuse pour l'agent que la loi belge. L'exportateur belge pourrait donc envisager l'application du droit français dans le contrat qui le lie avec un agent en France. Le droit est cependant en perpétuel mouvance et donc ce qui vaut aujourd'hui ne sera peut-être plus d'application demain...

Christine DESTEXHE - Conseillère et formatrice en commerce extérieur