

Le statut des agents commerciaux en droit luxembourgeois

L'agent commercial est un acteur important dans les réseaux de distribution des biens et services au Luxembourg. La présence de cette profession correspond à la nécessité économique des entreprises d'étendre leurs activités commerciales à un secteur géographique déterminé, au sein duquel la création de structures stables, telles que l'implantation d'une succursale ou la représentation par le biais de salariés, serait trop coûteuse et hasardeuse.

L'agent commercial, implanté dans le territoire visé, présente l'avantage de connaître les clients, la langue, la culture et les pratiques des affaires de celui-ci.

La conclusion d'un contrat d'agence commerciale permet également aux entreprises d'avoir un contrôle plus important sur le prix de vente de leurs produits, le choix des clients ou encore la stratégie de marketing que dans d'autres formes d'accords d'intermédiation.

UN STATUT STRICTEMENT RÉGLEMENTÉ

Réglementation spécifique

Avant 1994, l'agence commerciale ne bénéficiait d'aucune réglementation spécifique en droit luxembourgeois, les tribunaux appliquant à ce type de contrat le droit commun des obligations, et plus particulièrement les règles relatives au mandat.

La loi du 3 juin 1994 portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants (la loi du 3 juin 1994) est venue combler ce vide législatif.

Cette loi régit la formation, l'exécution et la cessation du contrat d'agence commerciale et transpose la directive du Conseil 86/653/CEE du 18 décembre 1986 ayant pour but de supprimer les différences entre les législations des Etats membres en matière de représentation commerciale et de renforcer la protection des agents commerciaux dans leurs relations avec les commettants.

Autorisation préalable obligatoire

Etant assimilés à des commerçants, les agents commerciaux doivent obtenir une autorisation d'établissement auprès du



ministère de l'Economie afin de pouvoir exercer leur activité.

L'obtention de l'autorisation est soumise à l'accomplissement de certaines conditions, dont notamment :

- l'honorabilité professionnelle ;
- l'existence d'un lieu d'exploitation fixe au Grand-Duché de Luxembourg, une simple boîte à lettres n'étant pas suffisante ; et
- la gestion effective et permanente de l'entreprise par le détenteur de l'autorisation d'établissement.

Une fois l'autorisation obtenue, son numéro doit figurer sur les documents émanant de l'agent commercial, tels que les courriers, devis, factures et, le cas échéant, site Internet.

La violation de ces prescriptions est passible de sanctions pénales, consistant, pour les personnes physiques, en cas d'absence d'autorisation d'établissement, en une peine d'emprisonnement de 8 jours à 3 ans et en une amende de 251 à 125.000 EUR ou en une de ces peines seulement.

UN STATUT PARTICULIER Caractéristiques distinctives

L'agent commercial est défini par l'article 1^{er} de la loi du 3 juin 1994 comme un intermédiaire indépendant chargé de façon permanente, à titre principal ou accessoire et contre rémunération, soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour

une autre personne, le commettant, soit de négociier et de conclure des affaires au nom et pour le compte du commettant. Sont ainsi exclues les activités exercées à titre occasionnel.

Les tribunaux luxembourgeois⁽¹⁾ qualifient le contrat d'agence commerciale de mandat d'intérêt commun, étant donné que l'agent commercial agit uniquement comme intermédiaire entre le commettant et les clients et ne prend pas d'engagement personnel.

Constitue, par exemple, un contrat d'agence commerciale la mission de démarcher différents hôtels sur le territoire Benelux pour leur présenter les produits d'une certaine marque.

Délimitations

Dans la pratique, se pose parfois le problème de différencier l'activité d'agent commercial de celle d'autres intermédiaires :

- le critère qui distingue l'agent commercial du représentant salarié est le lien de subordination auquel est soumis ce dernier, qui entraîne l'application du droit du travail ;
- le concessionnaire se différencie de l'agent commercial par le fait qu'il n'est pas mandataire et qu'il commercialise les produits du concédant en son propre nom et pour son propre compte ;
- la différence entre le commissionnaire et l'agent commercial réside dans le fait que le premier agit en son propre nom, mais pour le compte d'autrui, alors que l'agent commercial agit au nom et pour le compte d'autrui.

UN STATUT PROTECTEUR

Avant l'avènement d'une réglementation spécifique, le statut des agents commerciaux luxembourgeois était particulièrement précaire, notamment en cas de rupture du contrat d'agence, l'agent commercial pouvant se retrouver, du jour au lendemain, privé de tout ou partie de ses revenus commerciaux.

La loi du 3 juin 1994 a remédié à cette situation en prévoyant des règles protectrices pour les agents commerciaux, dont les plus importantes concernent les commissions et l'indemnité d'éviction.

Eu égard aux objectifs affichés de protection de l'agent commercial, bon nombre des dispositions de cette loi sont

impératives et s'imposent aux parties au contrat d'agence, sans que celles-ci ne puissent y déroger.

Commissions

La rémunération de l'agent commercial peut consister soit en une somme fixe, soit en des commissions qui varient avec le volume ou la valeur des opérations, soit en une combinaison des deux.

Pour les cas où l'agent commercial est rémunéré à la commission, la loi précitée établit les circonstances dans lesquelles la commission est due pendant la durée du contrat d'agence et après sa cessation. Il s'agit notamment des situations où l'agent commercial a déployé des efforts pour la conclusion d'une opération (par exemple, si une vente a été conclue grâce aux stratégies de promotion utilisées par l'agent commercial).

Les parties peuvent déterminer par contrat d'autres hypothèses de paiement de la commission. En revanche, elles ne pourront prévoir d'autres cas d'extinction du droit à la commission que celui prévu par l'article 13 de la loi du 3 juin 1994, à savoir l'impossibilité d'exécution du contrat entre le tiers et le commettant, non imputable à ce dernier.

Indemnité d'éviction

Selon l'article 19 de la loi du 3 juin 1994, l'agent commercial a droit, après la cessation du contrat, à une indemnité d'éviction dès lors que les conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- l'agent commercial a apporté de nouveaux clients au commettant ou développé sensiblement les opérations avec les clients existants et le commettant tire encore des avantages substantiels résultant des opérations avec ces clients ;
- le paiement de cette indemnité est équitable, compte tenu de toutes les circonstances pertinentes.

Pour pouvoir prétendre à une indemnité d'éviction, l'agent commercial doit ainsi démontrer que la clientèle du commettant a été augmentée suite aux efforts particuliers déployés par lui⁽²⁾. Sous certaines conditions, l'indemnité sera due même si les clients apportés par l'agent commercial entretenaient déjà des relations d'affaires avec le commettant.

L'agent doit également notifier au commettant son souhait de bénéficier de

l'indemnité d'éviction dans un délai d'un an après la cessation du contrat, sous peine de perdre le droit à cette indemnité.

Les parties ne sont pas autorisées à déroger par contrat à ces règles au détriment de l'agent commercial.

L'agent commercial ne pourra prétendre à une indemnité d'éviction lorsque le commettant a mis fin au contrat pour manquement grave imputable à celui-ci, ou encore s'il met fin au contrat, à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au commettant ou par l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial. ☑



M^e Claire Denoual

Avocat à la Cour
Senior Associate IP/IT & Media
et Business & Commercial



Corina Ciornii

Junior Associate IP/IT & Media

Molitor Avocats à la Cour

(1) Tribunal d'arrondissement, 13.02.2008, n° 103386 du rôle ; Cour d'appel 4^e chambre, 15.11.2006, n° 30367 du rôle.

(2) Cour d'appel (commercial), 19.10.2011, Pasicrisie, Tome 35.