

**LE DROIT DES AGENTS COMMERCIAUX  
EN ALLEMAGNE**

TRADUCTION DES § 84 A § 92c DU CODE DE COMMERCE

VON

**JEAN-GABRIEL RECQ**  
**AVOCAT /RECHTSANWALT**

**actualisé le 20.04.2010**

§ 84 [Notion d'agent commercial] Al. 1 : L'agent commercial est celui qui, en tant qu'exploitant professionnel indépendant, est chargé de façon permanente de servir d'intermédiaire pour un autre entrepreneur (mandant) ou de conclure en son nom des transactions. Est indépendant celui qui peut exercer son activité en relativement grande liberté et déterminer ses horaires de travail.

Al. 2 : Celui qui, sans être indépendant au sens de l'alinéa 1, est chargé de façon permanente de servir d'intermédiaire pour un mandant ou de conclure en son nom des transactions, est salarié.

Al. 3 : Le mandant peut aussi être un agent commercial.

Al. 4 : Les dispositions de cette section trouvent aussi application quand l'entreprise de l'agent commercial ne remplit pas dans sa forme et son étendue les conditions d'une exploitation établie de manière commerciale.

§ 85 [Document contractuel] Chaque partie peut demander que le contenu du contrat ainsi que les conventions ultérieures au contrat soient enregistrés dans un document signé par l'autre partie. Ce droit ne peut être exclu.

§ 86 [Obligations de l'agent commercial] Al. 1 : L'agent commercial tend à la négociation ou la conclusion de transactions ; il doit représenter les intérêts du mandant.

Al. 2 : Il doit donner les informations nécessaires au mandant, notamment l'informer sans délai de chaque opération dans laquelle il intervient et chaque conclusion de transaction.

Al. 3 : Il doit assumer ses obligations avec la diligence d'un commerçant sérieux.

Al. 4 : Toute convention contraire aux alinéas 1 et 2 est sans effet.

§ 86 a [Obligations du mandant] Al. 1 : Le mandant doit donner à l'agent commercial les documents nécessaires pour l'exécution de son activité ainsi que les modèles, les dessins, les listes de prix, les imprimés publicitaires, les conditions générales.

Al. 2 : Le mandant doit donner à l'agent commercial toutes les informations nécessaires. Il doit l'informer dans un délai raisonnable de son acceptation ou son refus d'une opération pour laquelle l'agent commercial est intervenu ou qu'il a conclu sans en avoir le pouvoir exprès et doit l'informer de l'inexécution d'une opération dans laquelle l'agent commercial est intervenu ou qu'il a conclu. Il doit aussi l'informer dans un délai raisonnable s'il peut ou

veut conclure une opération dans une étendue considérablement moindre que ce que l'agent commercial pouvait prévoir dans une situation ordinaire.

Al. 3 : Les conventions dérogeantes aux alinéas 1 et 2 ne sont pas valables.

§ 86 b [Clause de ducroire] Al. 1 : Si l'agent commercial garantit l'exécution des obligations découlant d'une opération [notamment le paiement du prix], il a droit à une rémunération supplémentaire (clause de ducroire) ; il ne peut renoncer par avance à ce droit. Cette garantie ne peut être assumée que pour certaines transactions spécifiées ou pour certaines transactions en relation avec des tiers déterminés et dans lesquelles l'agent commercial est intervenu ou qu'il a conclu. Cette engagement doit être fait par écrit.

Al. 2 : Le droit à rémunération n'existe qu'à partir du moment où la transaction a été conclue.

Al. 3 : L'alinéa 1 ne s'applique pas quand le mandant ou le tiers a son établissement ou, à défaut, son domicile à l'étranger. De plus, il ne s'applique pas quand l'agent commercial a été dûment mandaté de façon illimitée pour la direction et la conclusion de ces transactions.

§ 87 : [Rémunération de l'agent commercial ; droit à commission] al. 1 L'agent commercial a un droit à commission pour toutes les opérations qui ont été conclues pendant la relation contractuelle grâce à son intervention ou qui sont conclues avec des tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations similaires. Il n'a pas droit à une commission quand l'agent commercial qui l'a précédé a droit à cette commission selon l'alinéa 3.

Al. 2 Au cas où il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de clients déterminé, l'agent commercial a droit à une commission même lorsqu'une opération a été conclue sur ce secteur ou avec ces personnes sans son intervention. Ceci n'est pas valable quand l'agent commercial qui l'a précédé a droit à cette commission selon l'alinéa 3.

Al. 3 Lorsqu'une opération n'est conclue qu'après la cessation du contrat, l'agent commercial conserve un droit à commission uniquement quand

1. il a négocié l'opération ou il l'a engagée et de telle manière préparée que la conclusion de l'opération est à imputer principalement à son activité, et quand cette opération a été conclue dans un délai raisonnable après la cessation du contrat ; ou

2. la commande du tiers au vue de conclure l'opération a été réceptionnée chez l'agent commercial ou le mandant avant le terme du contrat d'agence et l'agent commercial a droit à une commission selon alinéa 1, 1<sup>ière</sup> phrase ou alinéa 2, 1<sup>ière</sup> phrase.

Le droit à commission selon la 1<sup>ière</sup> phrase est du en partie à l'agent commercial ayant cause si, à cause des circonstances particulières, une division de la commission est conforme à l'équité.

Al. 4 : En plus des commissions pour les transactions conclues, l'agent commercial a droit à une commission de recouvrement pour les montants qu'il encaisse conformément à un pouvoir qui lui aura été attribué.

§ 87 a [Exigibilité de la commission] L'agent commercial a droit à commission dès que et tant que le mandant a exécuté l'opération [donc a exécuté son obligation contractuelle de livraison]. Un accord dérogatoire peut être convenu, mais l'agent commercial a droit avec l'exécution de l'opération par le mandant, à une avance appropriée, qui est exigible au plus tard le dernier jour du mois suivant. Indépendamment d'une telle convention, l'agent commercial a en tout état de cause droit à commission dès que et tant que le tiers a exécuté l'opération [donc après paiement par le tiers].

Al. 2 : Dès qu'il est établi que le tiers n'exécute pas son obligation [donc ne paie pas], le droit à commission se perd ; les sommes reçues doivent être remboursées.

Al 3 : L'agent commercial a ainsi droit à une commission s'il est établi que le mandant n'exécute pas ou qu'en partie ou encore pas comme il a été convenu son obligation. Lorsque l'inexécution est due à des circonstances qui ne sont pas imputables au mandant, l'agent commercial perd son droit à commission.

Al. 4 : La commission est exigible le dernier jour du mois dans lequel, selon § 87 c alinéa 1, le décompte doit être effectué.

Al. 5 : Les conventions dérogatoires à l'alinéa 2, 1<sup>ière</sup> demie phrase et aux alinéas 3 et 4 ne sont pas valables si elles désavantagent l'agent commercial.

87 b : [Montant de la commission] Si le montant de la commission n'est pas déterminé, le taux usuel vaut comme convenu.

Al. 2 : La commission est calculée sur la base des sommes que le tiers ou le mandant doit régler. Les escomptes accordés en cas de paiement comptant

ne peuvent venir en déduction ; il en va de même pour les frais accessoires notamment pour les frais de transport, les emballages, les droits de douane et les impôts sauf au cas où ces frais sont facturés de manière particulière au tiers. La taxe sur le chiffre d'affaires qui est indiquée de manière expresse sur la facturation eu égard aux dispositions fiscales n'est pas considérée comme facturée de manière particulière au tiers [provision sur montant brut].

Al. 3 : En cas de contrats de mise à disposition ou d'utilisation à durée déterminée, la commission est calculée sur la base de la rémunération fixée pour la durée du contrat. En cas de contrats à durée indéterminée, la commission est calculée sur la base de la rémunération due jusqu'à la première résiliation possible du tiers ; l'agent commercial a droit à d'autres commissions comptabilisée de la même manière si le contrat se poursuit au delà de ce terme.

§ 87 c [Décompte de la commission] Al. 1 : Le mandant doit faire le décompte de la commission due à l'agent commercial sur une base mensuelle ; la période de décompte de la provision peut s'étendre au maximum sur trois mois. La commission est calculée au plus tard à la fin du mois suivant.

Al. 2 : L'agent commercial peut demander lors du décompte un extrait de compte concernant toutes les opérations pour lesquelles, selon § 87, il a droit à commission.

Al. 3 : De plus, l'agent commercial peut demander les informations sur toutes les circonstances qui sont essentielles pour son droit à commission, son exigibilité et pour son versement.

Al. 4 : En cas de refus de donner un extrait de compte ou en cas de doute quant à la véracité ou à l'intégralité du décompte de commissions ou de l'extrait de compte présenté, l'agent commercial peut demander qu'il ait accès aux livres de commerce ou à tout autre document soit directement, soit par l'intermédiaire d'un commissaire aux comptes ou d'un expert comptable assermenté qu'il a désigné, au choix du mandant, dans la mesure où ceci est nécessaire pour vérifier la véracité ou l'intégralité des décomptes ou de l'extrait de compte.

Al. 5 : Ces droits de l'agent commercial ne peuvent être ni exclus, ni limités.

§ 87 d [Remboursement des frais] : L'agent commercial ne peut demander le remboursement des frais qu'il a engagés pendant l'activité commerciale normale que si c'est un usage commercial.

§ 88 [Prescription extinctive] : Les prétentions issues des relations contractuelles se prescrivent par quatre ans à partir de la fin de l'année dans laquelle elles étaient exigibles.

§ 88 a [Droit légal de rétention] : Al. 1 : L'agent commercial ne peut pas renoncer par avance au droit légal de rétention.

Al. 2 : Après la fin des relations contractuelles, l'agent commercial a un droit de rétention selon les dispositions légales communes sur les documents qui lui ont été remis (§ 86 a HGB) quant à son droit à commission et au remboursement de ses frais.

§ 89 [Résiliation du contrat] Al. 1: Si les relations contractuelles sont à durée indéterminée, alors le contrat peut être résilié avec un délai de préavis d'un mois au cours de la première année du contrat, de deux mois au cours de la deuxième année et de trois mois au cours de la troisième à la cinquième année. Au-delà de cinq ans, le préavis est de 6 mois. La résiliation prend effet à la fin d'un mois civil sauf disposition contraire convenue.

Al. 2 : Les préavis selon l'alinéa 1 1<sup>ière</sup> et 2<sup>ième</sup> phrases peuvent être prolongés par des conventions dérogoatoires, mais les préavis du mandant ne peuvent pas être plus courts que ceux de l'agent commercial. En cas de convention prévoyant un délai plus court pour le mandant, c'est la durée du préavis de l'agent commercial qui vaut comme convenue.

Al. 3 : Si les parties ont des relations contractuelles à durée déterminée mais qu'elles les poursuivent au-delà du terme convenu, le contrat se transforme en contrat à durée indéterminée. Pour la détermination du préavis de l'alinéa 1 1<sup>ière</sup> et 2<sup>ième</sup> phrases, il faut prendre en considération toute la durée des relations contractuelles.

§ 89 a [Résiliation sans préavis] : Al. 1 : La relation contractuelle peut être résiliée par chaque partie pour une cause grave sans observation de préavis. Ce droit ne peut être exclu, ni limité.

Al. 2 : Si la résiliation se base sur le comportement fautif de l'autre partie, alors la partie fautive est obligée de compenser les dommages qui résultent de la cessation des relations contractuelles.

§ 89 b [Droit à compensation de l'agent commercial] Al 1 : L'agent commercial peut exiger du mandant, après la cessation de la relation contractuelle une compensation raisonnable, si et dès lors que :

1. le mandant acquiert des avantages importants - même après la fin de la relation contractuelle - dans sa relation d'affaires avec les nouveaux clients que l'agent commercial a acquis, et
2. le versement de la compensation répond à l'équité - en considération de toutes les circonstances notamment la perte des commissions de l'agent commercial sur les affaires avec ces clients.

Il sera considéré qu'un nouveau client a été apporté dès lors que l'agent commercial a étendu les relations d'affaires avec un client à tel point que l'élargissement correspond économiquement à l'apport d'un nouveau client.

Al. 2 : La compensation s'élève au maximum à la moyenne des commissions ou autres rémunérations des cinq dernières années d'activité de l'agent commercial ; en cas de relations contractuelles plus courtes, la moyenne déterminante est celle de la durée de l'activité.

Al. 3 : Le droit n'existe pas quand :

1. l'agent commercial a résilié la relation contractuelle sauf si le comportement du mandant justifie la résiliation ou si la poursuite de son activité ne peut pas être exigée de l'agent commercial en raison de son âge ou d'une maladie, ou
2. le mandant a résilié les relations contractuelles et que la résiliation résulte du comportement fautif de l'agent commercial, ou
3. un tiers prend la place de l'agent commercial dans les relations contractuelles à la suite d'une convention entre le mandant et l'agent commercial ; la convention ne peut être conclue avant la cessation de la relation contractuelle.

Al. 4 : La compensation ne peut être exclue par avance. La compensation doit être réclamé dans un délai d'un an à compter de la cessation des relations contractuelles.

[Al. 5 : Concerne les agents d'assurance]

§ 90 [Secret sur les affaires et l'exploitation du mandant représenté] L'agent commercial ne doit pas communiquer à autrui les secrets d'affaires et d'exploitation qui lui ont été confiés ou dont il a eu connaissance dans le cadre de son activité, même après la cessation de la relation contractuelle, ni les utiliser si cela contredit la conscience professionnelle d'un commercial sérieux eu égard aux circonstances générales.

§ 90 a [Clause de non concurrence] Al.1 : Une convention qui limite l'activité commerciale de l'agent commercial après la cessation de la relation contractuelle (clause de non concurrence), nécessite la forme écrite et la remise en main propre à l'agent commercial d'un document signé par le mandant qui contient les dispositions convenues. La clause ne peut excéder deux ans au terme de la relation contractuelle ; elle ne peut s'étendre que sur la zone géographique ou sur la clientèle attribuée et que sur les produits contractuels pour lesquels l'agent commercial devait s'engager à intervenir ou conclure des opérations pour le mandant. Le mandant est obligé de payer à l'agent commercial pendant la durée de la clause de non concurrence une indemnité raisonnable.

Al. 2 : Le mandant peut renoncer par écrit et jusqu'à la fin de la relation contractuelle à la clause de non concurrence avec comme effet qu'il sera libéré de l'obligation de paiement de l'indemnité de carence et ce après l'expiration d'un délai de six mois à compter de sa déclaration écrite de renonciation

Al. 3 : Si une partie met fin à la relation contractuelle pour une cause grave due au comportement fautif de l'autre partie, il peut se dédire pendant un délai d'un mois après la résiliation de la clause de non concurrence par une déclaration écrite.

Al. 4 : Des conventions dérogatoires et désavantageuses pour l'agent commercial ne peuvent être conclues.

§ 91 [Pouvoirs de l'agent commercial] Al. 1 : § 55 est aussi valable pour un agent commercial qui est dûment mandaté pour conclure des opérations d'un mandant qui n'est pas commerçant.

Al. 2 : Même s'il n'a pas le pouvoir pour conclure des opérations, un agent commercial est considéré comme dûment mandaté pour recevoir les contestations pour vices sur les biens vendus, la déclaration selon laquelle le bien a été mis à disposition ainsi que les déclarations similaires par lesquelles un tiers fait valoir ou se réserve de faire valoir ses droits du fait d'une exécution fautive ; il peut exercer les droits du mandant sur la sauvegarde des preuves. Une limitation de ces droits ne peut être opposée à un tiers que s'il avait déjà connaissance ou devait avoir connaissance de ces restrictions.

§ 55 [Agent qualifié pour conclure des contrats] Al. 1 : Les règles du § 54 trouvent aussi application pour les mandataires généraux des agents commerciaux ou qui sont chargés de conclure des opérations au nom du propriétaire de l'entreprise en-dehors de l'entreprise en tant qu'employés de commerce.

Al. 2 : Le pouvoir qu'on leur a donné pour conclure des opérations ne les mandate pas dûment pour modifier des contrats déjà conclus, notamment pour accorder des délais de paiement.

Al. 3 : Les mandataires ne sont seulement autorisés à accepter des paiements quand ils sont dûment mandatés.

Al. 4 : Ils sont considérés comme dûment mandatés pour recevoir les contestations pour vices sur les biens vendus, la déclaration selon laquelle le bien a été mis à disposition ainsi que les déclarations similaires par lesquelles un tiers fait valoir ou se réserve de faire valoir ses droits du fait d'une exécution fautive ; ils peuvent exercer les droits du mandant sur la sauvegarde des preuves.

§ 54 [Procuracion commerciale] Al. 1 : Au cas où une personne est chargée sans délivrance d'une procuracion commerciale du fonctionnement d'un commerce ou de l'accomplissement d'une certaine sorte d'opérations qui font part du commerce ou de l'accomplissement d'opérations particulières qui font partie du commerce, le pouvoir (procuracion commerciale) s'élargit à toutes les opérations et tous les faits juridiques que le fonctionnement d'un tel commerce ou l'accomplissement de telles opérations apportent généralement.

Al. 2 : Le bénéficiaire de la procuration commerciale n'est mandatée pour la vente ou l'usufruit immobilier, la conclusion de dettes cambiales, l'emprunt et la poursuite de procès que si on lui remis une autorisation particulière.

Al. 3 : D'autres limitations de la procuration commerciale ne sont opposables aux tiers que s'ils les connaissent ou devaient les connaître.

§ 91 a [Vice du pouvoir de représentation] Al. 1 : Si un agent commercial qui n'est chargé que de la négociation de transactions, a conclu une opération au nom du mandant et si le tiers ne connaissait pas le vice du pouvoir de représentation, l'opération est considérée comme approuvée par le mandant si celui-ci ne refuse pas l'opération vis à vis du tiers dans un délai raisonnable après avoir été informé de la conclusion de l'opération et du contenu essentiel par l'agent commercial ou le tiers.

Al. 2 : Il en va de même si l'agent commercial qui est en droit de conclure des opérations conclu une opération au nom du mandant pour laquelle il n'était pas expressément mandaté.

[§ 92 : concerne seulement les agents d'assurance]

§ 92 a [Conditions de travail minimum] Al. 1 : Pour la relation contractuelle avec un agent commercial qui, contractuellement ne doit pas exercer d'activité pour d'autres mandants ou pour lequel ceci n'est pas possible à cause de la manière et de la dimension de l'activité demandée, le ministère de la Justice peut – en accord avec le ministère de l'Economie et du Travail et après avoir entendu les fédérations d'agents commerciaux et de mandants – fixer la limite inférieure des prestations contractuelles des mandants pour assurer les besoins économiques et sociaux nécessaires de ces agents commerciaux ou d'un groupe de ceux-ci, et ce, par règlements qui ne nécessitent pas l'agrément du « Bundesrat ». Les prestations ainsi fixées ne peuvent être exclues ou limitées contractuellement.

[Al.2 : Concerne les agents d'assurance]

§ 92b [Agent commercial à titre accessoire] Al. 1 : Les § 89 et 89b ne s'appliquent pas à un agent commercial qui exerce son activité à titre accessoire. Si la relation contractuelle est à durée indéterminée, elle peut être résiliée à la fin d'un mois civil en respectant un délai de un mois ; si un autre délai de résiliation était convenu, alors il doit être le même pour les deux parties. Le droit à une avance raisonnable d'après le § 87 a, alinéa 1 2<sup>ème</sup> phrase peut être exclu.

Al. 2 : L'alinéa 1 ne peut être invoqué que par le mandant qui a chargé expressément l'agent commercial de la négociation ou de la conclusion d'opérations à titre accessoire.

Al. 3 : On détermine si un agent commercial exerce son activité à titre accessoire selon la pratique commerciale.

[Al. 4 : concerne les agents d'assurance]

§ 92 c [Agent commercial à l'extérieur de la Communauté Européenne ; agent de navigation] Al. 1 : Si selon son contrat l'agent commercial ne doit pas exercer ses activités pour le mandant à l'intérieur du territoire de la Communauté Européenne ou d'autres Etats membre de l'Espace Economique Européen [tous les pays de l'Union Européenne, Islande, Norvège, Liechtenstein], toute convention dérogoratoire aux règles de la présente section est autorisée.

[Al.2 : concerne les agents de navigation]