**Le contrat d'agent commercial selon le droit néerlandais**

Le contrat d'agent commercial est régi par les dispositions des articles 428 à 445 du Titre 7 (« Du contrat de service ») du Livre 7 du Code civil néerlandais. Le règlement du contrat d'agent commercial est fondé sur la deuxième directive des Communautés européennes du 18 décembre 1986 relative aux agents commerciaux indépendants (JOCE L 382/17). La Cour suprême interprète le règlement néerlandais d'une manière entièrement conforme à la directive (HR 2 novembre 2012, LJN BW9865, T-Mobile/I-Com).

Un résumé des principales dispositions légales néerlandaises relatives au contrat d'agent commercial est présenté ci-dessus.

**Définition du contrat d'agence (Article 7:428)**

Le contrat d'agent commercial est un contrat par lequel l'une des parties, appelée commettant, charge l'autre partie, appelée agent commercial, de servir d'intermédiaire, pendant une période déterminée ou non et contre rémunération, dans la négociation de contrats, qu'elle pourra éventuellement conclure au nom et pour le compte du commettant, sans pour autant être subordonnée à ce dernier.

**Exigence de consignation par écrit (Articles 428 et 429)**

Le contrat d'agence n'est soumis à aucune exigence de consignation par écrit, et il peut donc également être conclu valablement de manière verbale.

Pour être valides, certaines dispositions spécifiques concernant le contrat d'agence doivent toutefois être convenues par écrit.

L'agent ne peut engager sa responsabilité que par écrit pour les obligations résultant pour des tiers d'un contrat conclu par lui-même ou par son entremise.

À moins de convention écrite contraire, la clause « ducroire » mentionnée ci-après ne rend l'agent commercial responsable que de la solvabilité du tiers.

**La clause « ducroire » (Article 429)**

Par le bais de la clause dite « ducroire », l'agent commercial ne peut se rendre responsable des obligations du client envers le commettant d'une somme excédant la commission convenue, à moins que la clause ne porte sur un contrat déterminé ou des contrats qu'il conclut lui-même au nom du commettant.

Lorsqu'il y a disproportion manifeste entre le risque qu'a assumé l'agent commercial et la commission stipulée, le juge peut mitiger le montant de la responsabilité de l'agent commercial, dans la mesure où ce montant excède la commission. Le juge tient compte de toutes les circonstances, en particulier de la façon dont l'agent commercial s'est occupé des intérêts du commettant.

**Obligations du commettant (Article 430)**

Le commettant fait tout ce qui, dans les circonstances données, est requis de sa part pour permettre à l'agent commercial d'effectuer ses activités.

Il met à la disposition de l'agent commercial la documentation nécessaire relative aux marchandises et services qui font l'objet des services de l'agent, et lui fournit tous les renseignements nécessaires à l'exécution du contrat d'agence.

Le commettant avertit sans délai l'agent commercial s'il prévoit que des contrats seront ou pourront être conclus dans une mesure nettement inférieure à celle à laquelle pouvait s'attendre l'agent.

Il avise l'agent commercial dans un délai raisonnable de son acceptation ou refus d'un contrat procuré par l'entremise de l'agent, ou de l'inexécution d'un tel contrat.

**Droit à commission (Article 431)**

L'agent commercial a droit à commission pour les contrats conclus pendant la durée du contrat d'agence :

a. si le contrat a été conclu par son entremise ;

b. si le contrat a été conclu avec une personne qu'il avait recrutée antérieurement pour un contrat semblable ;

c. si le contrat a été conclu avec une personne qui appartient à la clientèle attribuée à l'agent commercial ou qui est établie dans le secteur géographique dont l'agent a la charge, à moins qu'il n'ait été expressément convenu que l'agent n'a pas l'exclusivité à l'égard de cette clientèle ou de ce secteur.

L'agent commercial a droit à commission pour la préparation des contrats conclus après la fin du contrat d'agence :

a. s'ils sont dus principalement aux activités qu'il a effectuées pendant la durée du contrat d'agence et qu'ils ont été conclus dans un délai raisonnable après la fin de ce contrat,

ou

b. si l'agent ou le commettant a reçu la commande du tiers avant la fin du contrat d'agence.

L'agent commercial n'a pas droit à commission si, en vertu du règlement mentionné aux points a et b ci-dessus, elle est due à son prédécesseur, à moins qu'il ne résulte des circonstances qu'il est équitable de la partager entre eux.

**Délai d'acceptation des commandes (Article 432)**

Si le rôle de l'agent commercial s'est limité à agir comme intermédiaire dans la conclusion du contrat, la commande qu'il a fait parvenir au commettant est réputée acceptée pour ce qui regarde le droit à commission aux termes de l'article 426, à moins que le commettant ne communique à l'agent commercial, dans le délai raisonnable visé à l'article 430 paragraphe 4, son refus de la commande ou ses réserves. À défaut d'un délai déterminé dans le contrat d'agence, le délai est d'un mois à compter du moment où la commande lui a été communiquée.

La clause qui fait dépendre le droit à commission de l'exécution du contrat doit avoir été convenue expressément.

Si la clause visée a été faite, le droit à commission naît au plus tard lorsque le tiers a accompli sa part du contrat, ou aurait dû le faire si le commettant avait exécuté la sienne.

**Relevé écrit de la commission due** [**(Article 433)**](http://www.wetboek-online.nl/wet/Burgerlijk%20Wetboek%20Boek%207/433.html)

À la fin de chaque mois, le commettant fournit à l'agent commercial un relevé écrit de la commission due sur le mois en question, faisant état des données sur lesquelles le calcul est basé ; le relevé est fourni avant la fin du mois suivant. Les parties peuvent convenir par écrit d'un relevé bimestriel ou trimestriel.

L'agent commercial peut demander au commettant d'inspecter les pièces justificatives, sans toutefois pouvoir en demander la remise. Il peut, à ses frais, se faire assister d'un expert accepté par le commettant ou, en cas de refus, nommé par le juge des référés du tribunal compétent, à la requête de l'agent commercial.

Les parties peuvent toutefois convenir par écrit de l'inspection des pièces par un tiers ; si celui-ci ne remplit pas sa fonction, le juge des référés du tribunal nomme un remplaçant.

La remise des pièces justificatives par le commettant s'effectue sous obligation de confidentialité incombant à l'agent ainsi qu'aux personnes susmentionnées. Ces dernières ne sont toutefois pas tenues au secret à l'égard de l'agent commercial dans la mesure où il s'agit de sa revendication à une commission.

**Exigibilité de la commission (Article 434)**

La commission est exigible au plus tard au moment où le relevé écrit, visé à l'article 433, doit être fourni.

**Droit à commission pour services non utilisés** [**(Article 435)**](http://www.wetboek-online.nl/wet/Burgerlijk%20Wetboek%20Boek%207/435.html)

L'agent commercial a droit à commission s'il est prêt à remplir ses obligations découlant du contrat d'agence ou les a déjà remplies, même si le commettant n'a pas fait appel à ses services ou l'a fait dans une mesure bien moindre que celle à laquelle l'agent pouvait normalement s'attendre, à moins que la conduite du commettant résulte de circonstances qui ne lui sont pas raisonnablement imputables.

Dans la détermination de la commission, il est tenu compte de la commission gagnée au cours de la période précédente et de tous autres facteurs pertinents, tels les frais que l'agent économise par les activités non effectuées.

**Durée et résiliation du contrat d'agence (Articles 436 et 437)**

Les parties déterminent librement la durée du contrat d'agence. Le contrat peut être conclu pour une durée déterminée ou indéterminée.

Un contrat d'agence à durée déterminée qui est continué par les deux parties à l'expiration de la durée pour laquelle il est conclu lie les parties, aux mêmes conditions, pour une durée indéterminée.

S'agissant d'un contrat d'agence conclu pour une durée indéterminée ou pour une durée déterminée avec droit de résiliation, chacune des parties peut y mettre fin en respectant le délai de résiliation convenu.

À défaut de convention à cet effet, le délai de résiliation est de quatre mois, augmenté d'un mois pour un contrat ayant couru trois ans et de deux mois après six ans.

Le délai de résiliation convenu ne peut être inférieur à un mois au cours de la première année du contrat, à deux mois au cours de la deuxième année et à trois mois lors des années suivantes. Si les parties ont convenu de délais plus longs, ils ne peuvent être plus courts pour le commettant que pour l'agent commercial.

La résiliation du contrat d'agence a lieu à la fin du mois civil.

**Fin du contrat d'agence par décès (Article 438)**

Le contrat d'agence prend fin par le décès de l'agent commercial.

Dans le cas du décès du commettant, les héritiers, autant que l'agent commercial, peuvent, dans les neuf mois suivant le décès, mettre fin au contrat avec un préavis de quatre mois. Si la succession du commettant est partagée en vertu de l'article 13 Livre 4 du Code civil néerlandais, la compétence des héritiers, visée à la phrase précédente, revient à l'épouse ou au partenaire enregistré du commettant.

**Obligation de dommages-intérêts en cas de résiliation irrégulière du contrat d'agence**

La partie qui met fin au contrat sans respecter sa durée ou le délai légal ou conventionnel de résiliation, et sans que le cocontractant n'y consente, est tenue au paiement de dommages-intérêts, à moins qu'elle ne mette fin au contrat pour un motif grave communiqué sans tarder au cocontractant.

Constituent des motifs graves les circonstances telles qu'il ne peut raisonnablement être exigé de la partie mettant fin au contrat qu'elle le maintienne même temporairement.

Si la fin du contrat pour un motif grave est fondée sur des circonstances imputables à un manquement du cocontractant, celui-ci est tenu au paiement de dommages-intérêts.

Est nulle la clause qui laisse à l'une des partie la décision de déterminer s'il y a motif grave.

**Résiliation du contrat par le juge d'instance (Article 440)**

Chacune des parties a le droit de demander au juge d'instance de résilier le contrat :

a. en raison de circonstances constituant un motif grave au sens de l'article 439 paragraphe 2 ;

b. lorsque survient un changement de circonstances d'une nature telle que l'équité exige qu'il soit mis fin au contrat immédiatement ou après un court délai.

Si le juge prononce la résiliation pour un motif grave et que ladite circonstance est imputable au défendeur, celui-ci est tenu au paiement de dommages-intérêts.

Si le juge prononce la résiliation au motif d'un changement de circonstances, il peut accorder réparation à l'une des parties. Il peut déterminer qu'elle sera payable par versements.

Une décision de résiliation ne peut faire l'objet d'aucun appel ou pourvoi en cassation.

**Obligation d'indemnisation (Article 441)**

La partie qui en raison d'une résiliation irrégulière ou d'une résolution du contrat d'agence pour motif grave est redevable de dommages-intérêts, doit à l'autre partie une somme égale à la rémunération pour la période que le contrat d'agence aurait dû durer s'il avait pris fin régulièrement. Pour établir cette somme, il est tenu compte de la commission gagnée au cours de la période précédente et de tous les autres facteurs pertinents.

Le juge peut réduire la somme si, vu les circonstances, elle lui paraît excessive.

La partie lésée peut demander, au lieu de l'indemnité visée ci-dessus, la réparation intégrale du dommage, sous réserve de son obligation d'en justifier l'étendue.

**Indemnité pour clientèle (« Goodwill ») à la fin du contrat d'agence (Article 442)**

Indépendamment du droit à demander des dommages-intérêts, l'agent commercial a droit à la fin du contrat d'agence, à une indemnité, à savoir l'indemnité pour clientèle :

a. dans la mesure où il a recruté de nouveaux clients ou a élargi de façon appréciable les contrats avec les clients existants, et que les contrats avec ces clients continuent à procurer des avantages substantiels au commettant, et

b. dans la mesure où le paiement de cette indemnité est équitable, compte tenu de toutes les circonstances, notamment la perte de commission provenant des contrats avec ces clients.

Le montant de l'indemnité ne peut excéder celui de la commission pour une année, calculé selon la moyenne des cinq dernières années ou, si le contrat a duré moins longtemps, selon la moyenne pour l'ensemble de sa durée.

Le droit à indemnité s'éteint si l'agent commercial ne communique pas au commettant, au plus tard un an après la fin du contrat, sa demande d'indemnité.

L'indemnité n'est pas due :

a. lorsque le commettant a mis fin au contrat pour des motifs graves qui rendent l'agent commercial redevable de dommages-intérêts conformément à l'article 439 ;

b. lorsque l'agent commercial a mis fin au contrat, à moins qu'il n'y soit justifié par des circonstances imputables au commettant ou par l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, en raison desquelles la poursuite de ses activités ne peut plus raisonnablement être exigée de lui ;

c. lorsque l'agent a mis fin au contrat en cédant à un tiers, selon un accord avec le commettant, les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

**Clause de non-concurrence (Article 443)**

Une clause visant une restriction des activités professionnelles de l'agent commercial après la fin du contrat d'agence n'est valable que si et dans la mesure où :

a. elle a été établie par écrit, et

b. elle vise le type de marchandises ou de services faisant l'objet du contrat d'agence, et le secteur géographique, ou la clientèle et le secteur qui lui ont été confiés.

Pareille clause ne vaut que pour une période maximale de deux ans suivant la fin du contrat.

Le commettant ne peut tirer de droit de pareille clause si le contrat a pris fin :

a. du fait qu'il y a mis fin sans le consentement de l'agent commercial, sans respecter le délai légal ou conventionnel et sans motif grave communiqué sans tarder à l'agent ;

b. du fait que l'agent commercial y a mis fin pour un motif grave communiqué sans tarder au commettant et imputable à ce dernier ;

c. par décision judiciaire fondée sur des circonstances imputables au commettant.

Le juge peut, si l'agent commercial en fait la demande, annuler en tout ou partie pareille clause, au motif que, par rapport à l'intérêt à protéger du commettant, elle impose à l'agent un désavantage inique.

**Délai de prescription ou d'extinction des actions (Articles 442 et 444)**

Les actions fondées sur les articles 439 (obligation d'indemnisation dans le cadre de la résiliation irrégulière du contrat) et 440 (obligation d'indemnisation ou indemnité dans le cadre de la résiliation pour motif grave ou d'un changement de circonstances) se prescrivent par un an après le fait donnant naissance à l'action.

Le droit à indemnité pour clientèle au titre de l'article 442 s'éteint si l'agent commercial ne communique pas au commettant, au plus tard un an après la fin du contrat, sa demande d'indemnité.

**Droit impératif (Article 445)**

Les articles 401, 402, 403, 426 paragraphe 2, 428 paragraphe 3, 429, 430, 431 paragraphe 2, 432 paragraphe 2, 433, 437 paragraphe 2, 439, 440, 441, 443 et 444 sont contraignants et les parties ne peuvent y déroger.

Il ne peut non plus être dérogé, au détriment de l'agent commercial, aux articles 432 paragraphe 3, 434 et, avant la fin du contrat, à l'article 442.

Les dispositions susmentionnées forment un aperçu général des principales dispositions légales néerlandaises relatives au contrat d'agence. Cet aperçu ne peut pas être considéré comme un conseil juridique adapté à un cas spécifique quelconque. Il est donc recommandé dans ce cas de recueillir un avis juridique portant sur la question et les circonstances concernées.

\*\*\*