

LES CONTRATS D'AGENT COMMERCIAL FRANCO-ESPAGNOLS : QUEL DROIT CHOISIR ?

En dépit de l'harmonisation européenne, des divergences non négligeables demeurent entre les réglementations française et espagnole régissant les contrats d'agent commercial. La question du choix du droit applicable est donc essentielle.

Le droit relatif aux agents commerciaux est censé être identique dans l'ensemble de l'Union européenne. En effet, les agents commerciaux font l'objet d'une directive communautaire destinée à harmoniser les droits des différents Etats membres (Directive 86/653 du 18 décembre 1986). Cette directive prévoit notamment que l'agent commercial a droit à une indemnité en fin de contrat. Il convient de noter que cette directive n'est pas directement applicable dans les Etats membres de l'Union mais qu'elle impose à ces derniers de la transposer dans leurs droits respectifs. L'Espagne et la France l'ont fait depuis plusieurs années et les agents commerciaux tant en Espagne qu'en France bénéficient donc de ce statut protecteur (Loi espagnole 12/1992 du 27 mai) et (loi française n°91-593 du 25 juin 1991 – Articles L. 134-1 du Code de commerce).

Les contrats d'agent commercial franco-espagnols, que l'agent exerce en France ou en Espagne, peuvent contenir une clause prévoyant le droit applicable. En l'absence d'une telle clause, c'est en principe le droit où l'agent exerce son activité qui est applicable.

Les parties ont donc la possibilité d'opter pour le droit espagnol ou pour le droit français. Ces derniers, en ce qui concerne les agents commerciaux, étant censés être identiques, ce choix peut paraître sans grand intérêt. Or, tel n'est pas le cas ; des divergences importantes demeurent en effet en pratique.

Ainsi, alors même que le droit espagnol et le droit français prévoient bien que l'agent bénéficie d'une indemnité en fin de contrat, les conditions de détermination et le montant de cette indemnité peuvent varier fortement selon le droit applicable.

On relèvera aussi que la durée minimum du préavis requis pour mettre un terme à un contrat d'agent commercial est différente en droit espagnol et en droit espagnol.

Enfin, un courant récent de la jurisprudence française tend à durcir les conditions requises pour bénéficier du statut protecteur de l'agent commercial et notamment de l'indemnité de fin de contrat. Selon cette jurisprudence, l'agent doit, non seulement être en charge de prospecter la clientèle et transmettre les commandes à son mandant, mais il doit également disposer du pouvoir de négocier les prix et les conditions de vente avec les clients. En l'absence de ce pouvoir de

négociation, les tribunaux français refusent d'appliquer le statut des agents commerciaux. Tel n'est pas le cas en principe en Espagne.

Ce bref aperçu du droit des agents commerciaux en Espagne et en France montre que le choix du droit applicable peut être primordial et que selon que l'on est agent ou mandant on aura tout intérêt à choisir tel ou tel droit. Or, c'est lors de la rédaction et de la signature du contrat que ce choix doit se faire.