



Depuis plus de 25 ans, nous conseillons et accompagnons les entreprises françaises, suisses et belges ainsi que leurs filiales allemandes dans tous les aspects juridiques de leurs activités en Allemagne. Aux côtés des cadres dirigeants, des départements ressources humaines, des services juridique et financier ainsi que des équipes commerciales, nous assistons de la même manière les sociétés allemandes en France.

Publication | Agents commerciaux | Allemagne

Conclusion d'un contrat d'agent commercial en Allemagne

10 novembre 2020

Lorsqu'une société française, belge ou suisse se lie à un agent commercial allemand, elle tient souvent peu compte de la dimension internationale du contrat, ce qui peut lui réserver de mauvaises surprises. Celles-ci sont cependant faciles à éviter en faisant attention à certains points.

Au lieu d'embaucher un commercial itinérant ou de fonder leur propre société de distribution en Allemagne, de nombreuses entreprises préfèrent faire appel à un agent commercial pour développer leur activité sur le marché allemand. Ce choix présente en effet de nombreux avantages :

- presque aucun coût fixe
- pas de cotisations sociales
- indépendance vis-à-vis du droit du travail allemand.

En outre, les entreprises peuvent ainsi profiter du portefeuille clients généralement déjà bien fourni de l'agent commercial ainsi que de sa bonne connaissance du marché allemand.

Ces entreprises seraient toutefois bien avisées, avant de conclure un contrat et ainsi d'entamer toute collaboration avec un agent commercial, de réfléchir à certains aspects juridiques importants, tels que le statut de l'agent commercial, le droit applicable, les éventuelles indemnités de rupture ou encore la juridiction compétente en cas de litige.

Qu'est-ce qu'un agent commercial en Allemagne ?

En Allemagne, l'agent commercial est un professionnel indépendant chargé, de manière permanente, de négocier ou de conclure des contrats de vente au nom et pour le compte d'un ou de plusieurs autres entrepreneurs (art. 84 al. 1 HGB, code de commerce allemand).



Jörg Luft
Rechtsanwalt

luft@rechtsanwalt.fr
T + 49 (0) 7221 30 23 70



Ulrich Martin DEA / DESE
Rechtsanwalt

martin@rechtsanwalt.fr
T + 33 (0) 3 88 45 65 45

www.rechtsanwalt.fr

Strasbourg

16 rue de Reims
F-67000 Strasbourg
T + 33 (0) 3 88 45 65 45
F + 33 (0) 3 88 60 07 76
strasbourg@rechtsanwalt.fr

Paris

4 rue Paul Baudry
F-75008 Paris
T + 33 (0) 1 53 93 82 90
F + 33 (0) 1 53 93 82 99
paris@rechtsanwalt.fr

Baden-Baden

Schützenstraße 7
D-76530 Baden-Baden
T + 49 (0) 7221 30 23 70
F + 49 (0) 7221 30 23 725
baden@rechtsanwalt.fr

Bordeaux

48 cours d'Alsace et Lorraine
F-33000 Bordeaux
T + 33 (0) 5 56 28 38 07
F + 33 (0) 3 88 60 07 76
bordeaux@rechtsanwalt.fr

Sarreguemines

50 rue de Grosbliederstroff
F-57200 Sarreguemines
T + 33 (0) 3 87 02 99 87
F + 33 (0) 3 87 28 08 13
sarreguemines@rechtsanwalt.fr

Epp Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Cette présentation a un caractère purement informatif et ne saurait remplacer un conseil personnalisé. Toute responsabilité des auteurs est exclue. Les contenus de cette présentation sont soumis à des droits d'auteur.

À la différence du revendeur, l'agent commercial n'achète pas les produits de la société qu'il représente, mais sert simplement d'intermédiaire entre la société qui le mandate et le client. Après du client, il ne se présente pas sous son propre nom, mais sous le nom de la société dont il commercialise les produits.

L'agent commercial est un entrepreneur indépendant au même titre que le mandant qu'il représente. Il n'est pas obligatoirement une personne physique mais peut également agir sous la forme d'une société de capitaux, telle qu'une *GmbH* (SARL de droit allemand). Une personne physique exerçant une activité d'agent commercial n'est soumise à aucune obligation d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés.

L'agent commercial peut librement organiser son activité ainsi que son temps de travail. Cette indépendance le distingue du VRP (Vendeur, Représentant et Placier) français salarié d'une entreprise. Contrairement à ce dernier, l'agent commercial peut travailler pour plusieurs entreprises, dans la mesure où il y est contractuellement autorisé.

À noter que le statut de VRP n'existe pas en Allemagne.

Comment se forme un contrat d'agent commercial en Allemagne ?

Un contrat d'agent commercial est réputé formé dès lors qu'une société utilise de manière permanente les services d'un partenaire commercial (exerçant son activité en Allemagne ou en France), et cela indépendamment du fait qu'un contrat écrit ait été signé ou non. Même si les cocontractants se sont entendus uniquement verbalement sur les modalités de leur collaboration, l'agent commercial dispose des mêmes droits que ceux dont il disposerait en vertu d'un contrat écrit.

Il est cependant vivement conseillé, voire indispensable, d'établir un contrat détaillé par écrit. En effet, en cas de litige, un simple accord oral entre les intéressés leur permet difficilement de rapporter la preuve des accords réellement conclus, étant précisé qu'en cas de doute, les tribunaux sont généralement enclins à statuer en faveur de l'agent commercial.

Quelle est la différence entre le droit applicable et l'attribution de compétence à une juridiction allemande ?

Il faut bien comprendre qu'il s'agit là de deux concepts distincts.

On parle de droit applicable lorsqu'il s'agit de déterminer le droit national régissant le contrat. En règle générale, les parties sont libres de décider elles-mêmes du droit auquel elles entendent soumettre la convention qui les lie.

La notion de juridiction compétente désigne quant à elle le tribunal devant lequel les parties au contrat ont la volonté ou l'obligation de porter tout litige éventuel. La juridiction compétente est souvent désignée par les parties par une clause contractuelle (clause attributive de juridiction ou élection de for). Il est par exemple courant de donner compétence aux tribunaux allemands ou français du siège de la société ou de l'agent commercial.

Le droit applicable et la juridiction compétente sont indépendants l'un de l'autre. Ainsi, il est possible de soumettre un contrat au droit allemand tout en attribuant la compétence exclusive à des tribunaux français. Un juge français peut donc être amené à appliquer la loi allemande pour trancher un litige et inversement un juge allemand peut être amené à appliquer le droit français.

Le choix du droit applicable et de la juridiction compétente est un choix stratégique qui peut avoir de grandes répercussions financières. Il est donc important de porter une attention particulière à ces questions lors de la conclusion du contrat.

Quel droit est plus avantageux pour une société française employant un agent commercial en Allemagne ?

Le droit allemand est plus avantageux, car il prévoit une indemnité beaucoup moins élevée pour l'agent commercial que le droit français en cas de rupture du contrat.

Selon le droit allemand, le montant de l'indemnité ne peut s'élever à plus d'un an de commission, calculé sur la base de la moyenne des commissions perçues pendant les cinq dernières années d'activité.

Quand la commission est-elle due en Allemagne ?

Sur ce sujet, il n'y a pas de différence entre le droit français et le droit allemand. En effet, tous les pays membres de l'Union européenne ont harmonisé leur législation à ce sujet suite à la *directive du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants*.

Sauf stipulation contractuelle contraire, la commission est donc due dès que, et dans la mesure où, le commettant a exécuté l'opération (article 87a HGB, Code du commerce allemand).

Le contrat peut également prévoir que la commission soit due uniquement lorsque le client a exécuté l'opération. Cependant, pour éviter d'avoir à payer des avances à l'agent commercial et pour lui fournir des ressources financières à court terme, il est conseillé de convenir que l'agent commercial acquiert la commission dès l'exécution de l'opération par la société. En cas de défaut de paiement du client, le trop-perçu peut alors être retenu sur les autres commissions dues.

Comment éviter que l'agent commercial soit considéré comme un établissement stable en Allemagne au sens de la convention fiscale franco-allemande ?

Si une société dispose d'un établissement stable en Allemagne au sens de la convention fiscale franco-allemande, elle doit tenir des comptes conformément au droit allemand, établir des bilans en Allemagne et payer en Allemagne des impôts sur les bénéfices réalisés sur le territoire allemand. Un agent commercial agissant en Allemagne pour le compte d'une société française est considéré comme un établissement stable s'il dispose de pouvoirs lui permettant de conclure des contrats au nom de la société française.

Afin d'éviter d'être imposable en Allemagne, il est donc nécessaire d'observer les recommandations suivantes lors de la rédaction du contrat d'agence commerciale :

- L'agent commercial ne doit pas disposer du pouvoir de conclure des contrats. Il doit uniquement agir en qualité d'intermédiaire pour la société, laquelle conclut elle-même les contrats depuis la France.
- En pratique, la société française doit veiller à ce que l'agent commercial lui transmette les commandes des clients.
- Les confirmations de commandes doivent être transmises au client allemand directement par la personne compétente au sein de la société française et non par l'agent commercial.

L'agent commercial allemand est-il tenu de s'affilier au régime légal d'assurance vieillesse allemande ?

Malgré son statut de travailleur indépendant, l'agent commercial peut, sous certaines conditions, être tenu de s'affilier au régime légal d'assurance vieillesse (sans avoir à verser la part patronale). Ceci est le cas si :

- l'agent commercial n'emploie pas, dans le cadre de son activité et de manière régulière, un autre salarié soumis à l'obligation d'affiliation au régime légal de sécurité sociale dont la rémunération mensuelle, au titre de cette relation de travail, excède, de manière régulière, un montant de 450 € *et si*
- l'agent commercial ne travaille, sur la durée et principalement, que pour un seul entrepreneur.

Dans tous les autres cas, il n'est pas soumis à l'obligation de s'affilier au régime légal d'assurance vieillesse allemande.

Les caisses d'assurance vieillesse en Allemagne reconnaissent l'existence d'une activité permanente pour un seul mandant lorsque cinq sixièmes ou plus de l'intégralité des revenus de l'agent commercial proviennent d'un seul mandant.