



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

Résiliation d'un contrat d'agence commerciale en Allemagne

13 novembre 2020

Quels sont les délais de préavis prévus par la loi allemande pour la résiliation d'un contrat d'agence commerciale ?

En droit allemand, les délais de préavis pour les contrats d'agence commerciale sont très similaires à ceux prévus par le droit français. Cette similitude remonte à l'introduction de la *directive européenne du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants*.

Si le contrat a été conclu pour une durée indéterminée, il peut être résilié pour la fin d'un mois civil, moyennant un délai de préavis de :

- un mois au cours de la première année du contrat
- deux mois pendant la deuxième année
- trois mois à compter de la troisième année et jusqu'à la cinquième année de relation contractuelle (art. 89 I phr. 1 HGB)
- six mois à compter de la cinquième année

Ces délais de préavis ne peuvent pas être écourtés.

En France, le délai de préavis maximal est de trois mois.

Afin de prouver que le courrier de résiliation a bien été réceptionné dans les délais impartis, il est conseillé de l'envoyer par lettre recommandée avec accusé de réception ou d'utiliser les services d'un coursier.

Quelle est l'indemnité de rupture à laquelle peut prétendre l'agent commercial en Allemagne ?

En application du droit allemand, l'agent commercial a droit à une indemnité



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.

de rupture, si et seulement si, il a acquis de nouveaux clients pour l'entreprise et que celle-ci continue à faire affaire avec eux après la rupture de son contrat. Il est donc important d'identifier quels sont les nouveaux clients acquis par l'agent commercial avec lesquels la société pourra continuer à faire des affaires. Le montant de l'indemnité dépend notamment du potentiel de chiffre d'affaires que représentent les clients acquis par l'agent commercial, évalué en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise pendant les dernières années ayant précédé la résiliation du contrat.

Cependant, l'indemnité ne peut être plus élevée que l'équivalent d'une année de commission, calculé sur la base de la moyenne des commissions annuelles perçues par l'agent commercial au cours des cinq dernières années.

En France, la jurisprudence prévoit généralement une indemnité correspondant à deux années de commissions, calculées sur la moyenne des trois dernières années d'activité de l'agent commercial, indépendamment des clients que ce dernier a acquis pour l'entreprise.

Ainsi, le droit français impose aux entreprises le paiement d'une indemnité de rupture sensiblement plus élevée que le droit allemand. Une entreprise a donc tout intérêt à soumettre le contrat d'agence commerciale au droit allemand.

Il est vrai que le droit allemand prévoit un préavis de six mois pour la résiliation d'un contrat d'agence commerciale d'une durée supérieure à cinq ans (article 89 HGB), soit un préavis deux fois plus long que celui prévu par le droit français (article 134-11 du Code de commerce). Cet argument a toutefois bien peu de poids face à celui du montant de l'indemnité de rupture et ne devrait donc pas dissuader une entreprise d'opter pour la soumission d'un contrat d'agence commerciale au droit allemand.

Aucune indemnité ne doit être versée si l'agent commercial :

- a commis une faute grave justifiant la rupture du contrat
- rompt lui-même le contrat sans raison valable (autre que pour motifs de santé ou autres)
- s'entend avec l'entreprise pour transférer sa représentation à un tiers

Pour toutes les raisons mentionnées ci-dessus, le choix du droit applicable à un contrat d'agence commerciale a de grandes répercussions financières. Une entreprise française qui conclut un contrat avec un agent commercial allemand devrait, dans la mesure du possible, soumettre ce contrat au droit allemand.

Clause de non-concurrence post-contractuelle en Allemagne

Le fait qu'un agent commercial n'ait pas le droit de travailler pour une entreprise concurrente pendant la durée de son contrat est tout à fait compréhensible. En cas de non-respect d'une clause de non-concurrence, l'agent commercial s'expose à une résiliation sans préavis de son contrat et à la perte de son droit à une éventuelle indemnité de rupture.

Il est également possible de prévoir une clause de non-concurrence interdisant à l'agent

commercial toute activité concurrentielle postérieurement à la résiliation de son contrat. Une telle clause est autorisée aussi bien par le droit français que par le droit allemand, et dans les deux cas sa durée ne peut excéder deux ans.

En application du droit allemand (article 90a du code du commerce allemand, HGB), l'entreprise doit verser une compensation financière, la Karenzentschädigung, à l'agent commercial pendant la durée de la période couverte par la clause de non-concurrence. Le montant de cette compensation doit être « approprié » et s'élève en général à la moitié des commissions mensuelles précédemment perçues.

En France, l'article 134-14 du Code de commerce ne prévoit pas une telle compensation. Sur ce point, le droit français est donc plus avantageux pour l'entreprise que le droit allemand.

Quel droit est applicable en Allemagne si le contrat d'agence commerciale ne le stipule pas expressément ?

Présence d'indices sur le droit applicable

En cas de litige, si le contrat ne contient pas de clause de choix de loi explicite, les tribunaux cherchent des indices à partir desquels ils pourraient déduire le droit applicable. Ils peuvent par exemple s'appuyer, sur une clause attributive de juridiction, sur la langue du contrat, sur le lieu de conclusion du contrat ou encore sur des indications du contrat concernant les dispositions légales d'un pays.

En règle générale, les tribunaux se fondent surtout sur la juridiction compétente : si le contrat prévoit que les tribunaux compétents pour connaître des litiges sont les tribunaux du siège de la société, et que la société est sise en France, ils partent généralement du principe que le droit français est applicable.

Afin d'éviter toute difficulté d'interprétation et donc toute incertitude, il est cependant conseillé de toujours prévoir une clause de choix de loi explicite.

Absence d'indices sur le droit applicable, ou indices contradictoires

Si le contrat d'agence commerciale ne contient aucun indice permettant de déduire un droit applicable, ou s'il contient des indices contradictoires, par exemple si aucune juridiction compétente n'est désignée ou s'il est fait référence aux dispositions légales de plusieurs pays, alors, en vertu du Règlement européen sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Règlement Rome I), le droit applicable est le droit du pays dans lequel l'agent commercial a son siège.

Absence de contrat écrit

Le droit allemand est également applicable lorsque l'entreprise et l'agent commercial ayant son siège en Allemagne n'ont pas signé de contrat écrit. En effet, dans ce cas, il est impossible de déterminer quel droit les parties ont voulu appliquer au contrat.

Quels tribunaux sont compétents en cas de litige en Allemagne si le contrat d'agence commerciale ne contient pas de clause attributive de juridiction ?

Si un agent commercial ayant son siège en Allemagne souhaite engager une action contre l'entreprise française, il peut le faire en Allemagne. En application de l'article 7 du règlement européen n° 1215/2012 du 12 décembre 2012, cela s'applique pour toutes les réclamations découlant du contrat. En effet, le règlement UE mentionné ci-dessus prévoit, dans le cadre de relations contractuelles entre pays membres de l'Union européenne, une attribution de compétence au profit de la juridiction du lieu d'exécution de l'obligation. Si l'agent commercial fournit ses services sur le territoire allemand, alors l'Allemagne est le lieu d'exécution du contrat auquel il est possible d'assigner.

L'agent commercial dispose aussi de la possibilité d'engager une action en France contre l'entreprise française. Il existe en effet un principe général prévoyant la compétence des tribunaux au siège de la partie défenderesse.

L'entreprise française n'aura quant à elle pas le choix si elle décide d'assigner son agent commercial allemand. En effet, le lieu d'exécution et le siège de la partie défenderesse se situeront tous deux en Allemagne. Elle ne pourra donc faire valoir ses droits contractuels qu'auprès d'un tribunal allemand.