

## LE MODÈLE DE CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE INTERNATIONALE

Le contrat d'agence commerciale internationale est l'une de formes les plus fréquentes de la présence de l'entreprise sur les marchés étrangers. Cette formule présente en effet l'avantage de rendre le coût de représentation, pour l'essentiel, proportionnel aux ventes réalisées, puisqu'il est constitué des commissions versées à l'agent.

Du moment qu'elle est engagée dans le commerce international, chaque société se doit de disposer d'un réseau de distribution à l'étranger, aussi la plupart des exportateurs, à quelque échelle que ce soit, rencontrent-ils la nécessité d'élaborer les [Contrats d'Agence Commerciale Internationale](#) en plusieurs langues.

### LE CADRE JURIDIQUE

De nombreux pays ont édicté un statut de l'agent commercial incluant des dispositions protectrices, considérant celui-ci en situation de faiblesse relative vis-à-vis de l'entreprise qui le recrute. Pour les contrats d'agence commerciale, il n'y a aucune réglementation uniforme au niveau international (à différence, par exemple, de la matière des contrats de vente internationale). Il résulte que les parties doivent se référer aux législations nationales qui, d'une part, ne prennent pas en compte les besoins spécifiques du commerce internationale (dans la mesure où elles ont été adoptées avant tout pour des contrats internes) et qui, d'autre part, présentent des différences sensibles d'un Etat à l'autre.

### L'HARMONISATION COMMUNAUTAIRE

Afin de favoriser la liberté d'établissement pour les agents et de limiter les distorsions de concurrence que créeraient des statuts différents, l'Union Européenne a promulgué en 1986 une directive « relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants ». Cette [Directive](#) dispose que « l'agent commercial est celui qui, en soit de conclure ces opérations au nom et pour le compte d'une autre personne tant qu'intermédiaire indépendant, est chargé de façon permanente, soit négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, dénommée commettant.

### LES OBLIGATIONS DE L'AGENT

La [Directive](#) précise que l'agent commercial doit, dans l'exercice de ses activités, veiller aux intérêts du commettant et agir loyalement et de bonne foi. En particulier, il doit s'employer comme il se doit à la négociation et, le cas échéant, à la conclusion des opérations dont il est chargé ; communiquer au commettant toute information nécessaire dont il dispose ; se conformer aux instructions raisonnables données par le commettant. Cette obligation de loyauté empêche par exemple l'agent multicarte d'accepter un mandat d'une entreprise concurrente, et lui interdit de prospecter hors de son territoire ou de la clientèle qui lui a été confiée.

Des obligations de moyens (présence sur les salons) et de résultat (quotas de vente) peuvent aussi être imposées à l'agent. En contrepartie, il bénéficie souvent d'une exclusivité de vente, soit sur du territoire géographique donné, soit pour une clientèle définie.

## **LES OBLIGATIONS DU COMMETTANT**

La [Directive](#) précise que dans ses rapports avec l'agent commercial, le commettant doit agir loyalement et de bonne foi. En particulier, il doit mettre à la disposition de l'agent commercial la documentation nécessaire qui a trait aux marchandises concernées, procurer à l'agent commercial les informations nécessaires à l'exécution du contrat d'agence commercial, notamment aviser l'agent commercial dans un délai raisonnable dès qu'il prévoit que le volume des opérations commerciales sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial aurait pu normalement s'attendre. Toutefois, les principales obligations précisées par la directive concernent les commissions et le droit sur la clientèle.

## **LES COMMISSIONS**

La commission est bien sûr due à l'agent sur les opérations qui passent par son intermédiaire, mais la directive lui confère aussi ce droit sur les ventes à destination de son territoire exclusif (ou des clientèles qui lui sont confiés) même s'il ne pas pris part à l'opération.

Il est en général prévu que les commissions seront payées à l'agent après que l'exportateur aura reçu le règlement du client (clause parfois dite « de bonne fin ») mais, afin de protéger l'agent la directive précise que « la commission est acquise au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ». En d'autres termes, la commission devient exigible si le non-paiement est imputable au commettant (retard de livraison, non-conformité...), mais le droit à la commission disparaît si l'inexécution ne lui pas imputable (force majeure, exécution fautive par le client, etc.).

## **LA FIN DU CONTRAT**

Que le contrat soit à durée déterminée ou indéterminée, la directive consacre un droit à indemnité en faveur de l'agent, du moment que celui-ci a développé la clientèle ou les ventes. Cette indemnité doit prendre en compte l'existence éventuelle d'une clause de non-concurrence. Son montant ne peut toutefois excéder un an de commissions, calculé sur la moyenne des rémunérations versées à l'agent sur les cinq dernières années, ou sur la moyenne de la période, si le contrat a moins de cinq ans.

La fin du contrat de représentation s'accompagne généralement d'une clause de non-concurrence, destinée à empêcher l'agent d'exploiter la même clientèle au bénéfice d'un concurrent.

## LA RÉDACTION DU CONTRAT : CLAUSES PRINCIPALES

Plusieurs modèles ont été élaborés par divers organismes pour faciliter la négociation et la conclusion des contrats. On trouvera ci-dessous des conseils pour la rédaction des clauses principales dans un modèle de Contrat d'Agence Commerciale Internationale.

### OBJET DU CONTRAT

Territoire et produits concédés	Préciser, dans des annexes si nécessaire, la définition précise du territoire (zone géographique) et éventuellement types de clientèle et liste des produits concédés). Déterminer les conditions de révision de cette liste lors des modifications de la gamme du fabricant.
---------------------------------	---

### OBLIGATIONS DU CONCESSIONNAIRE

Bonne foi et équité	Formule générale
Tâches de l'Agent	Indiquer qu'il est chargé de prospecter et transmettre les commandes. Préciser ses droits à engager le mandant, et son obligation de respect des conditions des ventes.
Acceptation des commandes	Prévoir que les commandes ne sont effectives qu'après acceptation par l'exportateur. Définir les conditions et le délai d'un refus éventuel.
Organisation des ventes	Définir les obligations concernant le personnel de vente, l'organisation du service après-vente, etc.
Objectifs de vente	Préciser les modalités de leur fixation et la sanction éventuelle en cas de non-respect.
Sous-agents	Indiquer si l'agent peut ou non recruter des sous-agents.
Obligation d'information	Sur l'activité menée, sur les prospects, sur les évolutions du marché, etc.
Responsabilité financière	Fournir les précisions utiles sur une éventuelle clause du ducroire (rendant l'agent responsable du

paiement par les clients), et en particulier sur l'ampleur financière de cette responsabilité.

Propriété industrielle	Fixer les limites du droit pour le distributeur d'utiliser les marques et signes distinctifs du concédant. Préciser l'absence de cession.
------------------------	---

### **OBLIGATIONS DU COMMETTANT**

Exclusivité	Mentionner l'engagement du concédant de garantir l'exclusivité accordée à l'Agent.
Obligation d'informer l'Agent	Sur le produits, les retards, les prospects, etc. is de livraison, les prospects, etc.
Commissions	Fixes le Taux, généralement selon les pratiques de la profession.

### **FIN DU CONTRAT**

Terme du contrat	Indiquer si le contrat est à durée déterminée ou indéterminée, fixer le préavis dans le second cas.
Résiliation anticipée	Préciser les conditions justifiant une rupture sans préavis et la forme de celle-ci. Lister les cas de non-respect pouvant être considérés comme une « violation substantielle » des engagements.
Indemnités de rupture	Fixer le droit pour l'agent à une indemnité de clientèle et/ou à dommages intérêts.
Restitution des échantillons et de la documentation	Prévoir le retour des documents non utilisés par le concessionnaire, ainsi que le rachat éventuel par le concédant des produits en stock.

### **LOI APPLICABLE**

Résolution des litiges	Les recours à l'arbitrage est conseillé après une Procédure de conciliation à définir.
------------------------	--

Loi applicable	Bien se renseigner sur les dispositions d'ordre public du droit local.
Application automatique	Dans le modèle proposé par ICC, cet article définit quelle solution s'applique automatiquement si les parties, lorsqu'elles y étaient invitées par le texte, n'ont pas opté pour une des deux solutions proposées.
Confidentialité	Modèle de clause de confidentialité.
Texte authentique	Indiquer la langue faisant foi, en cas de traduction.

.....

Pour obtenir modèles du Contrat d'Agence Commerciale Internationale dans plusieurs langues cli-quez ici:



[Contrat d'Agence Commerciale Internationale \(Français\)](#)

[Contrat d'Agence Commerciale Internationale \(Anglais\)](#)

[Contrat d'Agence Commerciale Internationale \(Espagnol\)](#)

[Contrat d'Agence Commerciale Internationale \(Allemand\)](#)

[Contrat d'Agence Commerciale pour la Chine \(Anglais-Chinois\)](#)

# MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

## CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

[www.globalnegotiator.com/fr](http://www.globalnegotiator.com/fr)

[info@globalnegotiator.com](mailto:info@globalnegotiator.com)



**GLOBALNEGOTIATOR**  
International Documents

[www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux](http://www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux)