



## L'indemnité d'éviction de l'agent commercial : précisions utiles

Aurore JANSEN, avocat

### Principes

*En cas de rupture d'une agence commerciale, l'agent peut réclamer au commettant le paiement d'une indemnité d'éviction (indemnité de clientèle). L'indemnité d'éviction n'est pas automatiquement due. L'on rappellera tout d'abord que l'indemnité n'est en principe pas due en cas de rupture imputable à l'agent (voyez infra). Par ailleurs, l'octroi de l'indemnité suppose la démonstration, par l'agent, que les conditions cumulatives suivantes sont réunies:*

- *via son activité, l'agent a apporté de nouveaux clients au commettant ou a développé sensiblement les affaires avec la clientèle existante ;*
- *ET cet apport ou développement est de nature à procurer normalement encore des avantages substantiels au commettant après la fin de l'agence (cour de Cassation, 15/05/2008).*

### Quid en cas de clause de non-concurrence?

Le législateur a introduit une présomption en faveur de l'agent: si le contrat *contient* une obligation de *non-concurrence*, les conditions ci-avant sont *présumées* démontrées. Ceci suppose que l'agent soit en mesure de prouver qu'il a effectivement accepté une obligation de non-concurrence (contrat écrit ou échanges entre parties, même par courriels). La nullité éventuelle de la clause pourrait priver l'agent du bénéfice de la présomption mais la jurisprudence n'est pas unanime.

### Quid d'une clause relative à la propriété de la clientèle?

L'existence d'une clause prévoyant que la clientèle est la propriété du commettant sera favorable à l'agent, en tout cas au regard de la 2<sup>ème</sup> condition d'octroi d'une indemnité d'éviction.

Le risque lié aux clauses de non-concurrence ou de propriété de la clientèle sera donc pris en considération au moment de la rédaction du contrat: ces clauses conservent bien sûr un intérêt.

**Par ailleurs, même lorsque la présomption est applicable, il est loisible au commettant de rapporter la preuve que, en l'espèce, l'agent n'a pas droit à une indemnité d'éviction. Comment ?**

Notamment par la production des statistiques de vente démontrant l'absence de développement sensible des affaires ou de la clientèle, ce qui peut expliquer la fin de l'agence. Il n'est pas rare, à cet égard, que le contrat d'agence écrit contienne, en annexe, un listing de la clientèle à prospector qui facilitera l'analyse.

S'agissant de la 2<sup>ème</sup> condition relative à la conservation d'avantages substantiels par le commettant après la fin du contrat, la cour de Cassation a précisé que le juge doit vérifier si, *au moment de la rupture*, les éléments *concrets* permettent de penser que, *normalement*, le commettant devrait encore bénéficier de tels avantages après la rupture *sans* devoir vérifier si, *en fait*, dans les mois ou années qui suivent la rupture, le commettant a *effectivement* bénéficié de ceux-ci (arrêt du 15/05/2008). Des éléments postérieurs à la rupture pourraient néanmoins être utilisés à titre d'indices (par exemple le libellé de l'information donnée par l'agent à la clientèle concernant la fin de l'agence) pour apprécier quelle était la situation des parties au moment de la fin du contrat mais cette possibilité est en revanche exclue si ces éléments (par exemple une perte massive de la clientèle) sont imputables au commettant.

**Le comportement de l'agent a aussi une incidence. L'agent n'a pas droit à l'indemnité d'éviction:**

- *S'il est l'auteur de la résiliation*, sauf si celle-ci résulte d'une circonstance exceptionnelle, d'un manquement grave imputable au commettant ou de l'âge, l'infirmité ou maladie de l'agent; Quid en cas de rupture d'un commun accord ? L'agent a droit à l'indemnité : l'accord visera utilement cet aspect de la rupture.
- *S'il a commis un manquement grave, justifiant la résiliation de la convention à ses torts*. Quid lorsqu'un élément de ce type est commis ou découvert tardivement, après la notification de la fin de l'agence par le commettant? La Cour de Justice de l'Union européenne enseigne que (arrêt du 28/10/2010):
  - si un manquement grave a été commis par l'agent mais *n'a pas été la cause* de la résiliation de son contrat, ce manquement de l'agent ne le prive pas en soi du droit à l'indemnité d'éviction;
  - Le cas échéant, ce manquement pourra néanmoins être pris en considération par le juge dans le cadre de son pouvoir d'appréciation *souverain* des conditions de l'indemnité d'éviction ;
- *S'il n'en formule pas la demande* (peu importe la forme de celle-ci, pourvu qu'il conserve une trace de sa communication au commettant, pour des questions de preuve) *dans un délai d'un an à dater de la fin du contrat*.

**Enfin, pour être tout à fait complet :**

- L'indemnité n'est en principe pas soumise à TVA;
- La loi prévoit que l'indemnité est en principe plafonnée à 1 année de rémunération brute (variable + fixe, en principe hors TVA), d'après la moyenne des 5 dernières années ou, si la rupture intervient plus tôt, d'après la moyenne des années précédentes;
- En cas de litige, le juge apprécie souverainement l'indemnité qu'il convient d'accorder à l'agent. A cet égard, l'importance du chiffre d'affaires, la durée de l'agence, le secteur géographique de celle-ci, son importance pour l'agent, les efforts consentis par ce dernier et la fidélité de la clientèle voire les circonstances de la rupture sont autant de critères régulièrement utilisés par les cours et tribunaux;
- En cas de retard de paiement de l'indemnité, le taux d'intérêt est le taux légal classique (actuellement 3,75 %) et non pas le taux spécifique en matière commerciale (actuellement 8 %) (cour de Cassation, 29/10/2009).