

Consultation publique sur l'évaluation de la directive applicable aux agents commerciaux

Fields marked with * are mandatory.

Introduction

Les agents commerciaux sont des intermédiaires indépendants chargés de façon permanente de négocier la vente ou l'achat de marchandises au nom ou pour le compte d'une autre personne (le commettant). L'objectif de la directive était de contribuer à la création d'un marché unique en matière de représentation commerciale, ainsi que d'améliorer les conditions de concurrence en facilitant la conclusion et l'exécution des contrats de représentation commerciale grâce à l'harmonisation des règles.

La directive précise à cette fin les agents commerciaux qui relèvent de son champ d'application et harmonise les droits et obligations de ces agents et de leurs commettants. Elle définit en outre des règles concernant la rémunération des agents, la conclusion et la cessation du contrat, ainsi que la clause de non-concurrence suivant la cessation du contrat.

Cette consultation vise à recueillir des informations plus détaillées sur le fonctionnement de la directive, notamment auprès des parties prenantes représentant les agents commerciaux, les commettants ou les consommateurs. Les réponses reçues contribueront à l'évaluation de la directive.

Le questionnaire contient des questions sur i) les incidences de la directive depuis son entrée en vigueur, notamment sur son utilité pour les PME et les activités transfrontières, ii), le marché des agents commerciaux et des commettants et iii) l'avis des parties prenantes sur l'avenir de la directive.

Pour en savoir plus:

- [sur cette consultation](#)
- [sur la protection des données à caractère personnel](#)    

1. Informations relatives au répondant

Vous participez à cette consultation en tant que:*

- ☐ agent commercial ou organisation représentant des agents commerciaux
- ☐ entreprise (commettant) utilisant les services d'agents commerciaux ou d'une organisation représentant des agents commerciaux
- ☐ particulier
- ☒ autre

Veuillez préciser:*

Juriste spécialisé en droit de la distribution. Auteur notamment des ouvrages suivants publiés chez Delmas-Dalloz

Veuillez indiquer votre nom complet (ou nom de l'organisation/autorité/entreprise)*

Jean-Marie LELOUP

Veuillez indiquer vos coordonnées*

128 boulevard Saint-Germain 75006 Paris

Veuillez indiquer votre adresse électronique*

calparis@avocatleloup.com

Veillez indiquer votre pays de résidence ou d'établissement. Si vous répondez pour le compte d'une organisation/association, veuillez préciser les pays représentés par vos membres.*

- ☐ Tous les États membres de l'Union européenne
- ☐ Autriche
- ☐ Belgique
- ☐ Bulgarie
- ☐ Croatie
- ☐ Chypre
- ☐ République tchèque
- ☐ Danemark
- ☐ Estonie
- ☐ Finlande
- ☒ France
- ☐ Allemagne
- ☐ Grèce
- ☐ Hongrie
- ☐ Irlande
- ☐ Italie
- ☐ Lettonie
- ☐ Lituanie
- ☐ Luxembourg
- ☐ Malte
- ☐ Pologne
- ☐ Portugal
- ☐ Roumanie
- ☐ Slovaquie
- ☐ Slovénie
- ☐ Espagne
- ☐ Suède
- ☐ Pays-Bas
- ☐ Royaume-Uni

2. Questionnaire

2.1 Questions générales sur la directive applicable aux agents commerciaux

La législation contribue-t-elle à faciliter les activités transfrontières de représentation commerciale?

- ☐ pas du tout
- ☐ très peu
- ☐ en partie
- ☒ beaucoup
- ☐ ne sais pas

Veuillez préciser:

Le caractère largement uniforme des lois des Etats membres, du fait de la directive, facilite les relations d'affaires, tout en respectant, du fait des options ouvertes aux Etats membres lors de la transposition de la directive, les traditions nationales.

Quels sont les principaux coûts et avantages de la directive pour les i) agents commerciaux et les ii) commettants?

Egalité des conditions de concurrence sur le territoire de l'Union.
Accès aisé à la législation de tel ou tel Etat membre (le coût d'incompréhension des modifications et le coût d'assimilation des changements si on modifiait le droit existant serait élevés.
Protection contre les industriels extérieurs à l'Union
(v. CJCE "Ingmar" aff. C 106/89 du 13 novembre 1990)

Quelle est l'incidence de la directive sur les PME agissant i) comme agents commerciaux et ii) comme commettants?

- ☐ incidence négative
- ☐ neutre
- ☒ incidence positive
- ☐ ne sais pas

Pouvez-vous décrire cette incidence, le cas échéant?

L'avantage des réseaux de vente constitués par des agents commerciaux est de supprimer la majorité des coûts fixes de la vente, remplacés par des coûts variables en fonction des chiffres d'affaires. Depuis près d'un quart de siècle, les coûts d'information sur les lois des Etats de l'Union en matière d'agence commerciale sont amortis ; donc facilité donnée au commerce transfrontalier par la directive.

Connaissez-vous des études réalisées dans ce domaine?

Outre le rapport de la Commission du 23 juillet 1996 COM(96) 364 final, je ne vois pas d'étude globale. L'expérience de chaque entreprise pratiquant le commerce transfrontalier est en soi le résultat d'une étude.

Au niveau global du marché, diriez-vous que les avantages de la directive l'emportent sur les coûts?

- ☐ Les coûts l'emportent nettement
- ☐ Les coûts l'emportent légèrement
- ☐ Neutre
- ☐ Les avantages l'emportent légèrement
- ☒ Les avantages l'emportent nettement
- ☐ ne sais pas

Veuillez préciser:

Il faut de la stabilité dans le droit. Depuis des années, l'application de la directive et de ses transpositions nationales donne de la visibilité juridique aux entreprises.

2.2 Avis sur l'avenir de la directive

La directive est-elle toujours adaptée à ses objectifs?

Veuillez l'évaluer sur une échelle de 1 (pas du tout adaptée) à 10 (parfaitement adaptée).

	1 (pas du tout adaptée)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (parfaitement adaptée)
Veuillez évaluer la directive	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Veuillez préciser:

Les oppositions d'intérêts entre commettants et agents sont apaisées par la durée d'application des lois de transposition. Les opérateurs économiques ont trouvé leur équilibre. Il n'y a pas lieu de modifier cet équilibre.

Quelle est la valeur ajoutée de la législation de l'UE dans ce domaine?

Une législation très concrète, beaucoup plus proche des réalités économiques et sociologiques que la majorité des textes européens.

Que se passerait-il si la directive était retirée et si les États membres étaient libres d'adapter leurs cadres réglementaires nationaux?

Les oppositions d'intérêts se réveilleraient. La connaissance des lois nationales de transposition redeviendrait un problème. Nous pourrions avoir des divergences graves entre systèmes juridiques nationaux.

2.3 Informations sur le marché de la représentation commerciale (si disponibles)

Agents commerciaux individuels

Quelle est la taille (l'effectif) de votre entreprise?

L'essentiel de vos activités concernent-elles des opérations entre entreprises (B2B) ou des opérations entre entreprises et consommateurs (B2C)?

Quel est le volume de vos activités transfrontières (part approximative des activités nationales/intra-UE/hors UE)?

Agents commerciaux ou leurs représentants (associations/fédérations)

Comment le marché global des agents commerciaux couverts par la directive s'est-il développé, notamment en ce qui concerne le nombre d'entreprises et le chiffre d'affaires total?

Dans quelle mesure la directive applicable aux agents commerciaux a-t-elle, selon vous, influé sur cette évolution?

Quelle est généralement la taille des entreprises d'agents commerciaux dans votre pays (part approximative d'indépendants/PME/grandes entreprises dans le total des agents commerciaux)?

Les agents commerciaux participent-ils généralement à des opérations B2B ou B2C (part approximative du chiffre d'affaires global avec des entreprises/des consommateurs dans le chiffre d'affaires total des agents commerciaux)?

Dans quelle mesure la représentation commerciale se déroule-t-elle par-delà les frontières (part approximative des opérations nationales/intra-UE/hors UE dans le chiffre d'affaires total des agents commerciaux)?

Commettants individuels

Quelle est la taille (l'effectif) de votre entreprise?

Dans quel secteur économique exercez-vous vos activités et avez-vous recours aux services d'agents commerciaux?

Avez-vous recours aux services d'agents commerciaux transfrontières (part approximative des activités nationales/intra-UE/hors UE)?

Pour quelles raisons principales utilisez-vous les services d'agents commerciaux?

Commettants ou leurs représentants (associations/fédérations)

Quelle est généralement la taille des entreprises (commettants) utilisant les services d'agents commerciaux dans votre pays (part approximative des PME/grandes entreprises dans le total des commettants ayant recours à la représentation commerciale)?

Quels sont les principaux secteurs économiques qui font appel aux services d'agents commerciaux?

Dans quelle mesure les services de représentation commerciale sont-ils utilisés par-delà les frontières (part approximative des opérations nationales/intra-UE/hors UE dans le chiffre d'affaires total des commettants ayant recours à la représentation commerciale)?

Pour quelles raisons principales les commettants utilisent-ils les services d'agents commerciaux?

3. Avant de soumettre votre contribution

Veuillez noter que les contributions reçues sont généralement publiées sur le site web de la Commission ([voir la déclaration relative à la protection de la vie privée](#)  [de](#) [en](#) [fr](#)).

Contact

✉ markt-retail@ec.europa.eu
