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** de en fr

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

Votre organisation est-elle inscrite au registre de transparence? (Si ce n'est pas le cas, nous vous invitons à vous inscrire ici, même si ce n'est pas obligatoire pour participer à la consultation.)*

Les citoyens sont en droit d'attendre que les relations entre les institutions européennes et les associations de citoyens, les ONG, les entreprises, les organisations professionnelles et commerciales, les syndicats, les groupes de réflexion, etc. se déroulent dans la transparence et le respect de la législation et de l'éthique, en évitant les pressions excessives et l'accès illégitime ou privilégié aux informations ou aux décideurs. Le registre fournit aux citoyens un accès direct et unique aux informations sur les personnes ou les organisations dont les activités visent à influencer le processus de décision de l'UE, sur les intérêts poursuivis et sur le montant des ressources qui y sont consacrées. Aidez-nous à améliorer la transparence en vous inscrivant!

- ○ Oui
- ◉ Non

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

THÔLASSAP TRADING

Veuillez indiquer vos coordonnées*

51 RUE DE CHANGELIN 45140 INGRE

Veuillez indiquer votre adresse électronique*

bertrand.vivant@gmail.com

Veuillez 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
- [x] 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:

Les contrats d'Agence doivent être conformes aux dispositions obligatoires de la Directive : cela simplifie la négociation et la conclusion des contrats, surtout pour les PME, que ce soit pour les entreprises mandantes ou pour les agences commerciales. Le nombre d'Agents et leur importance auprès des commettants européens a augmenté au cours des dernières années 30 000 Agents Commerciaux exercent en France dont 60% en nom propre et 40 % en société. Leur chiffre d'affaires est d'environ 2 687 millions d'euros soit un C.A. moyen de 89 566 euros.

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

```
Pour les Agents Commerciaux, l'existence de la Directive n'a que des
avantages. Elle leur permet d'économiser des coûts juridiques et de
conseils
pour négocier leurs contrats.
Ils n'ont pas non plus à engager des coûts de traduction puisque, la
Directive
étant traduite en 23 langues, ils disposent d'une version dans leur
propre
langue.
Il ne leur est pas nécessaire de consulter les lois des pays membres de
l'Union
Européenne puisque celles-ci sont une transposition de la Directive dans
chaque pays.
L'harmonisation législative au niveau de l'Union Européenne, permet
d'accélérer les négociations et évite aux Agents Commerciaux de devoir
s'adresser au 27 juridictions nationales. Ils bénéficient d'une même
protection
dans toute l'Union Européenne car beaucoup de dispositions de la
Directive
sont impératives et reprises dans toutes les législations nationales des
pays
membres.
Ainsi, les Agents Commerciaux sont sûrs, sous certaines conditions,
d'avoir
un dédommagement ou une indemnité en fin de contrat, y compris avec
leurs
mandants situés hors de l'UE car il s'agit là d'une disposition d'ordre
public
communautaire à laquelle on ne peut échapper par le choix de la loi
applicable
au contrat.
```

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?

La Directive évite toutes incertitudes légales aux Agences Commerciales souvent fragilisées par leur manque de ressources pour pallier à ces incertitudes.
L'harmonisation de la législation sur les agents Commerciaux dans l'Union
Européenne est particulièrement importante pour les Agents car elle les encourage à développer leur coopération avec les fabricants européens. Cela
facilite le développement d'activités économiques entre les Etats européens
car les Agents ont la certitude que la loi européenne choisie pour gouverner
leurs relations avec leurs mandants de l'UE a été adoptée ans le cadre juridique et les limites de la Directive.

Connaissez-vous des études réalisées dans ce domaine?

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:

```
Les avantages l'emportent nettement car les contrats d'agent, quelle que
soit
la loi qui les gouverne, doivent être conformes aux dispositions
impératives de
la Directive, ce qui réduit pour les deux parties concernées les coûts
de
consultation d'avocats et de traduction.
Les principales définitions légales sont disponibles en 23 langues
européennes.
Les coûts et la durée des transactions sont réduits au maximum pour les
parties, aussi bien pour l'Agent Commercial que pour le Commettant.
La volonté des Agents et des commettants européens de coopérer s'en
trouve
ainsi accrue.
```

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	○	○	○	○	○	○	○	○	○	◉

Veuillez préciser:

```
Depuis son adoption en 1986, le bénéfice de la Directive est
incontestable et se
poursuit encore.
Les nombreuses décisions et publications fondées sur la Directive sont
là pour
le confirmer ainsi que le fait que ni les Agents Commerciaux ni les
Commettants ont, depuis cette date, remis en cause la Directive et
demandé à
ce qu'elle soit modifiée.
La Directive est une garantie contre toutes différences arbitraires
entre les
Etats membres de l'UE : elle agit comme une protection juridique pour
toute
l'Union Européenne qui est acceptée par toutes les parties concernées,
les
Agents Commerciaux comme les Commettants.
```

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

```
La Directive augmente pour les PME la possibilité d'exister et de
participer à la
compétition européenne et internationale à travers un canal de
distribution
éprouvé et rentable.
La Directive établit les droits et obligations fondamentaux pour les
deux
partenaires et donc une plus grande stabilité juridique.
De plus, les différences entre les lois nationales relatives à la
représentation
commerciale sont effacées, l'exercice de l'activité d'Agent est
facilité, la
conclusion et l'exécution des contrats d'Agence entre des partenaires
établis
dans deux Etats membres différents sont simplifiées et la sécurité des
transactions et renforcée.
En sécurisant ainsi le fonctionnement du marché interne, la Directive a
été un
facteur de développement économique des Etats membres de l'UE et a
permis
de lutter contre le chômage.
```

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

L'abolition de la Directive donnerait un mauvais signal car elle priverait les
PME, qui sont déjà parfois en situation difficile, de l'effet stabilisateur de
l'harmonisation européenne.
Sans la Directive, les Etats-membres pourraient modifier leur loi nationale
relative aux agents commerciaux (en supprimant le droit à indemnité par exemple) ce qui entrainerait une fragmentation juridique au sein de l'UE.
Les législations nationales des Etats membres sur l'Agence commerciale évolueraient différemment et varieraient largement d'un pays à l'autre.L'incertitude augmenterait gravement du fait de ces législations nationales
différentes.
Les négociations contractuelles seraient plus compliquées et longues et nécessiteraient des interventions plus fréquentes des avocats. Le commerce
au sein de l'UE deviendrait plus compliqué et cette incertitude et ces couts
supplémentaires pourraient inciter les PME à hésiter à vendre leurs produits
par l'intermédiaire d'Agents Commerciaux, voire même les dissuader d'avoir
des Agents commerciaux.
Les litiges devant les Tribunaux augmenteraient et les Sociétés multinationales
pourraient à l'avenir choisir d'appliquer la loi qui leur serait la plus favorable et
leur permettrait d'échapper à tout droit à indemnisation de l'Agent si les Etats
membres modifient leur loi nationale sur l'Agence commerciale (forum shopping).
Les fabricants seraient tentés de choisir d'appliquer la loi d'un Etat membre
qui serait la moins protectrice pour l'Agent commercial.
Sans la Directive, les commettants tenteront d'échapper aux règles qui protègent les Agents commerciaux, surtout s'ils sont domiciliés dans un pays
non membres de l'UE : ils choisiront alors d'appliquer leur loi nationale au
détriment de la protection de l'Agent Commercial qui ira sans cesse en s'amoindrissant.
Cela aura un impact négatif sur la profession et l'activité d'Agent commercial.
Sans la Directive, le nombre de contrats internationaux d'Agence diminuera,
entraînant ainsi une réduction du flux des échanges de marchandises.

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?

En France, le nombre d'Agents commerciaux / Agences commerciales (B2B et B2C) a beaucoup progressé ces dernières années.
Aujourd'hui, 30 000 Agents/Agences agissent au nom et pour le compte d'environ 193 000 mandants français et étrangers dont 88% de PME.
Ils génèrent pour leurs commettants un chiffre d'affaires d'environ 54 billions
d'euros.

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

En assurant une harmonisation et une sécurité juridique dans les relations et la collaboration entre Agents commerciaux et Commettants au sein de l'UE, quelle que soit leur(s) nationalité(s).

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)?

Environ 60% des Agents commerciaux en France exercent en nom propre (indépendants) et 40% en Société (PME).

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)?

90% des Agents en France font des opérations en B2B et 10% en B2C

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)?

40% des Agents/Agences (B2B) interviennent pour des commettants étrangers (essentiellement originaires de l'UE) et/ou sur les marchés de l'UE et hors UE

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