II

(Actes préparatoires)

COMMISSION

Proposition de directive du Conseil relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux (indépendants)

(Présentée par la Commission au Conseil le 17 décembre 1976.)

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment ses articles 57 paragraphe 2 et 100,

vu la proposition de la Commission,

vu l'avis du Parlement européen,

vu l'avis du Comité économique et social,

considérant que les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services pour les activités des intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat ont été supprimées par la directive 64/224/CEE du Conseil du 25 février 1964 ⁽¹⁾ ;

considérant que les différences entre les législations nationales en matière de représentation commerciale affectent sensiblement à l'intérieur de la Communauté les conditions de concurrence et l'exercice de la profession et portent atteinte au niveau de protection des agents commerciaux dans leurs relations avec leurs commettants, ainsi qu'à la sécurité des opérations commerciales ; que, par ailleurs, ces différences sont de nature à gêner sensiblement l'établissement et le fonctionnement des contrats de représentation commerciale entre un commettant et un agent commercial établis dans des États membres différents ;

considérant que les échanges de marchandises entre États membres doivent s'effectuer dans des conditions analogues à celles d'un marché unique, ce qui impose le rapprochement des systèmes juridiques des États membres dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement de ce marché commun ; qu'à cet égard les règles de conflit de lois, même unifiées, n'éliminent pas, dans le domaine de la représentation commerciale, les inconvénients relevés ci-dessus et ne dispensent dès lors pas de l'harmonisation proposée ;

considérant, à cet égard, que les rapports juridiques entre l'agent commercial et le commettant doivent être pris en considération par priorité ;

considérant que dans un grand nombre de cas les agents commerciaux se trouvent généralement, bien qu'à des degrés divers, en état d'infériorité économique à l'égard du commettant, et qu'il y a dès lors lieu de s'inspirer des principes de l'article 177 du traité CEE en procédant à une harmonisation dans le progrès des normes minimales de la législation des États membres concernant les agents commerciaux,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DIRECTIVE :

CHAPITRE I

Champ d'application

Article premier

1. Les mesures d'harmonisation prescrites par la présente directive s'appliquent aux dispositions légis-

⁽¹⁾ JO n° 56 du 4. 4. 1964, p. 869/64.

latives, réglementaires et administratives des États membres qui régissent les relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants.

2. Les dispositions du droit national et les usages en vigueur dans le commerce qui ne sont pas contraires aux dispositions de la présente directive demeurent applicables aux relations visées au paragraphe 1.

Article 2

Au sens de la présente directive, l'agent commercial est celui qui est chargé de façon permanente de négocier et/ou de conclure, en tant qu'intermédiaire indépendant, pour une période déterminée ou indéterminée un nombre indéfini d'opérations commerciales au nom et pour le compte d'une autre personne, dénommée ci-après le commettant.

Article 3

La présente directive ne s'applique pas :

- aux intermédiaires qui sont à considérer comme travailleurs salariés au sens de la directive 64/224/CEE du 25 février 1964,
- aux intermédiaires agissant en leur nom propre,
- aux intermédiaires qui n'ont comme tâche que de conclure ou de négocier qu'une ou plusieurs opérations déterminées au nom d'un mandataire,
- aux intermédiaires qui exercent leurs activités dans le domaine de l'assurance ou du crédit.

Article 4

Les États membres peuvent :

1. ne pas appliquer les articles 15 paragraphe 4 dernière phrase, 19, 26 paragraphe 2, 30 et 31 aux agents commerciaux exerçant leur activité à titre accessoire, le caractère accessoire étant déterminé selon les usages commerciaux dans l'État dont la loi régit les relations entre l'agent et le commettant ;
2. appliquer, soit partiellement soit entièrement et d'une manière appropriée, les dispositions de la présente directive à d'autres catégories professionnelles qui, bien que travaillant pour leur propre compte et/ou en leur propre nom, peuvent en vertu de la loi nationale, être assimilées aux agents commerciaux.

CHAPITRE II

Droits et obligations des parties

Article 5

1. Dans l'exercice de ses activités, l'agent commercial est tenu d'agir loyalement et de bonne foi à l'égard de son commettant et à l'égard des tiers. Il doit remplir ses obligations en bon négociant.
2. Sans préjudice de l'obligation générale énoncée au paragraphe 1 et dans le cadre de celle-ci, l'agent commercial a notamment les obligations suivantes :
 - a) communiquer à tout moment au commettant les informations nécessaires à la bonne gestion des affaires, et notamment celles concernant la solvabilité des tiers pour les opérations commerciales en cours dont il a connaissance ;
 - b) conserver, séparément de ses propres deniers, toute somme perçue pour le commettant et la remettre sans délai à celui-ci ;
 - c) tenir une comptabilité régulière des opérations concernant le numéraire et les valeurs appartenant à son commettant ;
 - d) conserver les biens qui lui sont confiés en bon négociant ;
 - e) se conformer à toutes les directives données par le commettant en vue de la réalisation de l'objectif de l'agence pour autant qu'elles n'affectent pas pour l'essentiel l'indépendance de l'agent ; celui-ci organise ses activités comme il l'entend et dispose librement de son temps.
3. Sauf convention contraire, l'agent commercial peut recourir à d'autres agents commerciaux ou à des représentants de commerce.

Article 6

L'agent commercial ne peut, même après la cessation du contrat, communiquer à des tiers ou exploiter des secrets commerciaux ou industriels qui lui ont été confiés ou dont il a eu connaissance dans le cadre de son activité au service du commettant, à moins qu'il établisse qu'une telle communication ou exploitation est compatible avec la déontologie professionnelle d'un bon négociant.

Article 7

1. L'agent commercial peut exercer une activité pour son propre compte ou pour le compte d'un

tiers, si cette activité concerne des marchandises ou des services qui ne sont pas en concurrence avec ceux dont la représentation lui a été confiée par le commettant. Il peut notamment assumer une agence commerciale pour un autre commettant ou travailler pour un employeur comme représentant de commerce salarié.

2. L'agent commercial doit obtenir l'accord du commettant pour exercer une activité pour son propre compte ou pour le compte d'un tiers, si cette activité concerne des marchandises ou des services qui sont en concurrence avec ceux dont la représentation lui a été confiée par le commettant.

3. Les parties peuvent déroger aux dispositions des paragraphes 1 et 2 et notamment convenir que l'agent commercial ne pourra exercer d'autres activités soit pour le compte d'un autre commettant, soit pour son propre compte, soit en qualité de salarié.

Article 8

1. L'agent commercial peut réclamer des dommages-intérêts au commettant si l'agent a eu à répondre d'une violation provoquée par le commettant et qui concerne des droits de protection de la propriété industrielle, commerciale ou intellectuelle attachés aux marchandises ou aux services dont il a la représentation.

2. Les dispositions du paragraphe 1 s'appliquent *mutatis mutandis* en cas d'infraction aux dispositions en matière de protection de la concurrence loyale.

Article 9

1. L'agent commercial a le pouvoir de négocier des opérations commerciales pour le compte du commettant. Il n'a le pouvoir de les conclure que lorsque le commettant le lui a conféré.

2. L'agent est présumé avoir le pouvoir :

- de recevoir les réclamations des tiers en cas de livraison défectueuse ainsi que les déclarations de mise à disposition d'une marchandise en cas de refus,
- de sauvegarder les droits du commettant pour assurer la conservation de la preuve.

3. Toute restriction aux pouvoirs de l'agent ne peut être opposée au tiers que s'il en a eu ou aurait dû en avoir connaissance.

Article 10

1. Dans ses rapports avec l'agent commercial, le commettant doit agir loyalement et de bonne foi.

Compte tenu des circonstances, il doit fournir à l'agent toute l'aide requise par l'exercice des activités contractuelles de ce dernier.

2. Sans préjudice de l'obligation générale énoncée au paragraphe 1, le commettant doit mettre à la disposition de l'agent en quantité appropriée le matériel, les informations et les documents nécessaires à l'exercice de son activité. Il doit notamment :

- a) fournir à l'agent les échantillons, dessins, tarifs, imprimés publicitaires, règlements généraux et autres documents se rapportant aux marchandises ou services dont celui-ci a la représentation ;
- b) procurer à l'agent toutes les informations utiles à l'exécution du contrat, notamment celles ayant trait au niveau et aux perspectives de la production et l'avertir sans délai lorsqu'il prévoit que le volume des opérations commerciales qu'il sera en mesure d'exécuter sera considérablement inférieur à celui auquel l'agent pourrait normalement s'attendre ;
- c) informer sans délai l'agent de l'acceptation, du refus ou, le cas échéant, de l'exécution partielle d'une opération commerciale.

CHAPITRE III

Rémunération et remboursement des frais

Article 11

1. Le commettant doit à l'agent commercial une rémunération qui peut être constituée par des commissions ou par une somme fixe ou par les deux. Tout élément variable de la rémunération calculé en fonction du volume des affaires est réputé commission.

2. Le montant de la commission est convenu entre les parties. En l'absence de convention, l'agent a droit à une commission conforme aux usages pratiqués là où il exerce son activité et pour la représentation des marchandises ou des services faisant l'objet du contrat d'agence. En l'absence de tels usages, l'agent a droit à une commission équitable.

3. Les contrats d'agence qui excluent la rémunération de l'agent sont nuls.

Article 12

1. Pour une opération commerciale conclue pendant la durée du contrat, l'agent commercial a droit à une commission,

- a) lorsque l'opération est due à l'intervention de l'agent commercial, ou
- b) lorsque l'opération a été conclue avec un tiers avec lequel l'agent avait précédemment négocié ou conclu une opération relevant du contrat d'agence, ou
- c) lorsque l'agent commercial a la représentation pour un secteur géographique déterminé ou auprès d'un groupe de personnes déterminé et que l'opération a été conclue dans ce secteur géographique ou avec une personne appartenant à ce groupe, même si l'opération n'a pas été négociée ou conclue par l'agent.

2. L'agent commercial n'a pas droit à la commission visée au paragraphe 1 si celle-ci est due en vertu de l'article 13 à un autre agent.

Article 13

Pour une opération commerciale conclue après la cessation du contrat, l'agent commercial a droit à une commission,

- a) si l'opération a été négociée par lui, ou
- b) si, l'ayant préparée, l'opération est principalement due à l'activité qu'il a déployée au cours du contrat ; dans ce cas, il n'a droit à la commission que si l'opération a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, le caractère raisonnable du délai étant proportionné au genre et au volume de l'opération concernée.

Article 14

Lorsque l'agent commercial est chargé par le commettant d'effectuer l'encaissement, il a droit à une commission spéciale d'encaissement.

Article 15

1. Le droit à la commission naît de la conclusion de l'opération commerciale entre le commettant et le tiers.

2. La commission est exigible dans les deux cas ci-après :

- a) dès que et dans la mesure où le commettant a exécuté l'opération, même s'il ne remplit pas ses

obligations entièrement ou partiellement de la manière convenue, ou

- b) dès que et dans la mesure où le tiers a exécuté l'opération.

3. Si le commettant ou le tiers n'a pas exécuté la totalité de sa prestation, le montant de la commission exigible se calcule sur la base de la prestation dont la valeur est la plus élevée.

4. Les parties peuvent convenir qu'aussi longtemps que le tiers n'a pas rempli ses obligations la commission pourra être exigible à un moment ultérieur à celui prévu sous a) au deuxième paragraphe. Toutefois, la commission sera exigible dans tous les cas le dernier jour du troisième mois suivant celui au cours duquel le commettant a rempli ses obligations. Dans le cas de telles conventions, l'agent a droit à un acompte approprié exigible au plus tard le dernier jour du mois suivant celui au cours duquel le commettant a rempli ses obligations.

5. Le commettant remet mensuellement à l'agent commercial un relevé des commissions dues et des commissions exigibles. Ce relevé mentionne tous les éléments essentiels sur la base desquels le calcul du montant des commissions a été effectué. Le relevé est établi immédiatement et au plus tard le dernier jour du mois suivant. Ce délai peut être prolongé par convention jusqu'à trois mois.

Article 16

1. Le droit à la commission s'éteint

- a) lorsque l'agent commercial n'a pas rempli l'obligation qui lui incombe en vertu de l'article 5 paragraphe 2 sous a), que le commettant a conclu l'opération commerciale dans l'ignorance de l'insolvabilité du tiers et qu'il est établi que le tiers n'exécute pas ou n'exécutera pas l'opération, ou
- b) si et dans la mesure où l'exécution de l'opération est devenue impossible sans que cette impossibilité soit imputable au commettant, ou
- c) si l'exécution de l'opération ne peut être raisonnablement exigée du commettant, en particulier s'il existe du chef du tiers un motif grave justifiant l'inexécution.

2. Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues sur ces opérations commerciales doivent être remboursées.

Article 17

Sauf convention contraire, le calcul de la commission se fait sur le montant brut de la facture sans déduc-

tion d'escomptes au comptant, de remises de fidélité, de ristournes consenties unilatéralement par le commettant après la conclusion de l'opération commerciale et de frais annexes, notamment pour transports, emballages, assurances, taxes et frais de douane à moins que ces frais annexes soient facturés séparément au tiers.

Article 18

1. L'agent commercial a le droit d'exiger que lui soient fournis tous les éclaircissements, extraits et copies des livres comptables du commettant nécessaires pour la vérification des commissions qui lui sont dues. L'article 6 s'applique *mutatis mutandis*.

2. S'il existe des raisons valables de douter de l'exactitude ou du caractère complet des données visées au paragraphe 1 fournies par le commettant ou si celui-ci refuse de les fournir, un droit de regard dans les livres ou documents comptables doit être reconnu, au choix du commettant, soit à l'agent, soit à une personne désignée par l'agent et qualifiée selon la législation nationale applicable dans l'Etat où sont tenus les livres comptables. Le droit de regard s'exerce dans la mesure nécessaire à la vérification de l'exactitude ou du caractère complet du relevé des commissions ou desdites données.

Article 19

1. L'agent a un droit à rémunération s'il a déjà rempli les obligations qui découlent du contrat d'agence ou s'il a déjà pris des dispositions pour assumer ces obligations, alors que le commettant n'a pas usé de ses services ou n'en a usé que dans une mesure sensiblement moindre que celle que l'agent pouvait normalement prévoir, à moins que le comportement du commettant résulte de circonstances qui lui sont étrangères.

2. La rémunération visée au paragraphe 1 doit normalement être calculée en tenant compte de toutes les circonstances et sur la base de la rémunération mensuelle moyenne de l'agent commercial pendant les douze mois précédant la survenance des faits visés au paragraphe 1. Si la conclusion du contrat remonte à moins de douze mois, la rémunération sera calculée sur la base de la rémunération mensuelle moyenne versée pendant la durée du contrat.

3. Pour l'application des dispositions du paragraphe 2 sont notamment pris en considération :

a) les dépenses effectuées par l'agent commercial en vue d'établir la représentation et de préparer son activité ;

b) ce que l'agent commercial a économisé en fait d'impenses ou ce qu'il a gagné par un exercice différent de son activité ou ce qu'il a intentionnellement omis de gagner en refusant une activité acceptable.

Article 20

1. L'agent commercial ne peut réclamer le remboursement des frais exposés dans l'exercice normal de son activité que lorsque ce remboursement a été convenu entre les parties ou est conforme aux usages.

2. Toutefois, si l'agent a exposé des frais liés à des activités spéciales exercées sur instruction ou avec le consentement du commettant, ceux-ci lui sont remboursés.

CHAPITRE IV

Du croire

Article 21

1. Doit être constatée par écrit ou sous forme de cable, de télex ou de télégramme toute convention en vertu de laquelle l'agent commercial garantit au commettant le paiement par le tiers du prix des marchandises ou des services faisant l'objet des opérations commerciales que l'agent a négociées ou conclues. Cette convention est ci-après dénommée convention de du croire.

2. a) Toute convention de du croire se rapportant à des opérations qui n'ont été ni négociées ni conclues par l'agent commercial est nulle;

b) la convention de du croire ne peut être conclue que pour une opération commerciale déterminée ou pour des séries d'opérations avec des tiers déterminés désignés dans la convention;

c) toute convention de du croire comportant une garantie illimitée de l'agent commercial pour les opérations visées au paragraphe 1, première phrase est nulle.

3. L'agent commercial a droit à une commission séparée et raisonnable pour les opérations conclues qui relèvent de la convention de du croire.

4. Les parties peuvent déroger aux prescriptions des paragraphes 1 à 3 en ce qui concerne les opérations :

a) dans lesquelles le commettant ou le tiers a son établissement ou, à défaut d'établissement, son domicile en dehors de la Communauté, ou

- b) pour la conclusion et l'exécution desquelles l'agent a reçu pleins pouvoirs.

CHAPITRE V

Faillite du commettant, saisie et cession

Article 22

1. Les personnes physiques qui tirent leur revenu principal d'une activité d'agent commercial sont assimilées aux employés du commettant en ce qui concerne leurs créances en matière de rémunération et de remboursement de frais, lorsqu'à l'égard du commettant est ouverte une procédure de faillite, de concordat ou une procédure analogue.

2. Les personnes visées au paragraphe 1 bénéficient des mêmes droits que les employés en matière de montant insaisissable des revenus lorsque des tiers effectuent une saisie-arrêt entre les mains du commettant sur les sommes que celui-ci doit auxdites personnes au titre de rémunération et de remboursement de frais.

3. Les dispositions nationales légales concernant les employés s'appliquent *mutatis mutandis* aux personnes visées au paragraphe 1 en ce qui concerne la cession des créances qu'elles ont à l'égard du commettant au titre de rémunération et de remboursement de frais.

4. Les États membres peuvent fixer des plafonds de revenus pour l'application du paragraphe 1.

CHAPITRE VI

Conclusion et fin du contrat

Article 23

Chaque partie a le droit d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat ainsi que celui des avenants ultérieurs. Il ne peut être renoncé à ce droit.

Article 24

L'article 23 s'applique *mutatis mutandis* lorsqu'il est mis fin au contrat d'agence d'un commun accord.

Article 25

Sous réserve des articles 27 et 28, un contrat à durée déterminée ou déterminable prend fin à l'expiration de la période pour laquelle il a été conclu. Sauf convention contraire, un contrat à durée déterminée ou déterminable qui continue à être exécuté après son terme est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

Article 26

1. Lorsque le contrat est conclu pour une durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant préavis. Le préavis doit être notifié par écrit. La durée du préavis doit être la même pour les deux parties.

2. La durée du préavis ne peut être inférieure à deux mois pendant la première année du contrat. Après la première année, le délai sera augmenté d'un mois par année supplémentaire commencée. Les États membres peuvent prescrire un délai maximal qui ne sera en aucun cas inférieur à douze mois. Tout délai de préavis doit se terminer à la fin d'un mois civil.

Article 27

1. Chacune des parties peut mettre fin au contrat à tout moment :

- a) lorsque l'autre partie a commis relativement au contrat une faute telle qu'il ne peut être exigé de la partie qui met fin au contrat de le maintenir jusqu'à l'expiration du délai de préavis ou jusqu'au terme convenu, ou
- b) lorsqu'intervient une circonstance qui rend impossible ou menace gravement l'exécution du contrat ou entraîne une perturbation considérable des bases commerciales et que, pour ces raisons, son maintien jusqu'à l'expiration du délai de préavis ou jusqu'au terme convenu ne peut être exigé.

2. La résiliation doit intervenir à l'égard de l'autre partie dès que la faute est connue ou dès que sont survenus les faits qui la justifie. À la demande de l'autre partie, la partie qui a mis fin au contrat doit lui notifier par écrit les raisons qui ont motivé la rupture.

3. Lorsqu'il est mis fin au contrat, en application des dispositions du paragraphe 1 alinéa a), la partie qui est en faute doit des dommages-intérêts à l'autre partie.

Article 28

1. Si une partie notifie qu'elle résilie le contrat ou déclare que celui-ci cesse ses effets sans respecter le délai de préavis contractuel ou légal et sans se fonder sur une cause de résiliation prévue à l'article 27, elle doit des dommages-intérêts à l'autre partie.

2. Dans les cas visés au paragraphe 1, l'agent commercial peut réclamer une indemnité forfaitaire au lieu de dommages-intérêts lorsque la rupture du contrat ou la déclaration concernant la cessation du contrat émane du commettant. Cette indemnité est calculée sur la base de la rémunération moyenne versée à l'agent au cours des douze mois précédant la déclaration de cessation du contrat visée au paragraphe 1 ou la notification à l'agent de la résiliation. Si le contrat remonte à moins de douze mois, l'indemnité est calculée sur la base de la rémunération moyenne perçue pendant la période du contrat qui a précédé l'événement. L'indemnité est à payer pour le temps qui reste à courir jusqu'à la cessation normale du contrat, sans dépasser un terme maximum de deux ans.

Article 29

1. À la cessation du contrat, l'agent commercial doit remettre au commettant le matériel et la documentation visés à l'article 10 paragraphe 2 pour autant qu'il n'en ait pas disposé dans le cadre d'une activité normale.

2. Toutefois, l'agent commercial, en vue de garantir ses droits relatifs à la rémunération et au remboursement des frais, bénéficie, même après la cessation du contrat, d'un droit de rétention sur les objets mobiliers et autres valeurs qui appartiennent au commettant et qu'il détient en vertu du contrat.

Article 30

1. Après la cessation du contrat, l'agent commercial ou ses héritiers peuvent exiger du commettant une indemnité de clientèle :

- a) si l'agent a apporté de nouveaux clients au commettant ou s'il a développé sensiblement des opérations avec la clientèle existante et
- b) si cette activité doit encore procurer des avantages substantiels au commettant et
- c) si, nonobstant l'article 13, du fait de la cessation du contrat, il ne reçoit pas de rémunération pour

les opérations négociées ou conclues après la fin du contrat entre le commettant et les clients visés sous a).

2. L'indemnité de clientèle doit être équitable et tenir compte de toutes les circonstances. Elle représente pour chaque année du contrat au moins un dixième de la rémunération annuelle établie sur la base de la rémunération moyenne au cours des cinq dernières années en prenant également en considération les opérations qui donnent lieu à une commission en application de l'article 13. Si le contrat remonte à moins de cinq ans, la compensation est calculée sur la moyenne de la période.

3. Le maximum de l'indemnité de clientèle ne peut correspondre au double de la rémunération annuelle moyenne calculée conformément aux dispositions du paragraphe 2. Sans que le montant de l'indemnité puisse dépasser ce plafond, chaque partie peut demander que celui-ci soit fixé en dérogation des dispositions du paragraphe 2 lorsque, en tenant compte de toutes les circonstances, cette demande est conforme à l'équité.

4. Lorsque l'agent résilie le contrat, en respectant la durée contractuelle ou légale du préavis, il a droit à une indemnité qui ne peut dépasser le montant prévu au paragraphe 2. Si la résiliation est justifiée par le comportement du commettant ou par un motif propre à l'agent, en raison duquel la poursuite de ses activités ne peut plus lui être imposée, l'indemnité pourra s'élever jusqu'au maximum prévu au paragraphe 3 dans la mesure où l'équité le requiert.

5. Le droit à l'indemnité de clientèle ne peut être exclu ou limité d'avance. Il ne peut s'exercer que dans les trois mois qui suivent la cessation du contrat.

6. Le droit à des dommages-intérêts ou à l'indemnité au sens de l'article 28 ne porte pas préjudice aux droits en matière d'indemnité de clientèle.

Article 31

L'indemnité de clientèle n'est pas due :

- a) lorsque le commettant a mis fin ou aurait pu mettre fin au contrat en vertu de l'article 27 paragraphe 1 sous a) ;
- b) lorsque le commettant continue le contrat avec le successeur présenté par l'agent commercial ou par ses héritiers, le nouvel agent lui étant subrogé dans tous ses droits et obligations ;

- c) lorsque l'agent a mis fin au contrat sans respecter la durée contractuelle ou légale du préavis et sans motif valable au sens de l'article 27 paragraphe 1.

Article 32

1. Doit être établie par écrit, à peine de nullité, la convention qui prévoit une restriction des activités professionnelles de l'agent commercial après la cessation du contrat. Cette convention est ci-après dénommée clause de non-concurrence.

2. La restriction ne peut viser que le secteur géographique ou le groupe de personnes confié à l'agent commercial et que les marchandises ou services dont il avait la représentation au moment de la cessation du contrat.

3. La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation du contrat.

4. Sous réserve des dispositions du paragraphe 5 le commettant est tenu de verser une indemnité appropriée à l'agent commercial tant que la clause de non-concurrence est d'application. Cette indemnité est calculée sur la base de la rémunération de l'agent commercial en tenant compte de tous les éléments de la situation.

5. a) Lorsque le commettant met fin au contrat en application de l'article 27 paragraphe 1 sous a), la clause de non-concurrence est valable, mais le versement de l'indemnité n'est pas obligatoire ;

b) lorsque l'agent commercial met fin au contrat en application de l'article 27 paragraphe 1 sous a), la clause de non-concurrence est applicable sauf si elle est dénoncée par lui. La dénonciation doit se faire par écrit ;

c) lorsqu'une partie résilie le contrat en application de l'article 27 paragraphe 1 sous b) ou notifie la cessation du contrat en vertu de cette disposition, la clause de non-concurrence peut être dénoncée par l'autre partie. La dénonciation doit se faire par écrit.

6. Avant la cessation du contrat, le commettant peut renoncer à la clause de non-concurrence. Six mois après la notification de la renonciation, le commettant est déchargé de l'obligation de verser l'indemnité visée au paragraphe 4.

CHAPITRE VII

Dispositions générales et finales

Article 33

1. Lorsque l'agence commerciale est assumée par une société ou une personne morale dont le capital libéré dépasse, selon les derniers comptes annuels, la valeur de 100 000 unités de compte européennes, les parties peuvent déroger aux dispositions des articles 15 paragraphe 4, 19, 21, 26 paragraphe 2 et 30.

2. L'unité de compte européenne (UCE) est celle définie par la décision 3289/75/CECA de la Commission du 18 décembre 1975 ⁽¹⁾.

Article 34

1. Les droits découlant des dispositions qui précèdent se prescrivent par quatre ans. Le délai de prescription commence à courir à dater de la fin de l'année au cours de laquelle le droit est né.

2. En ce qui concerne les droits nés au cours des dix dernières années et relatifs à des sommes ne figurant pas dans le décompte visé à l'article 15 paragraphe 5 ou concernant des sommes visées à l'article 20, le délai de prescription commence à courir à partir de la fin de l'année au cours de laquelle le contrat a pris fin.

Article 35

1. Est nulle toute stipulation par laquelle les parties dérogent au détriment de l'agent aux dispositions énumérées ci-après: article 5 paragraphe 1, 8, 10 paragraphes 1 et 2 sous b) et c), 11 paragraphes 1 et 3, 12 paragraphe 1, 13, 14, 15, 16 paragraphe 1, 18, 19 paragraphes 1 et 2, 20 paragraphe 2, 21 paragraphes 1, 2 et 3, 23, 26, 27, 28, 29 paragraphe 2, 30, 32, et 34.

2. En plus des cas prévus aux articles 21 paragraphe 4 et 33, il peut être dérogé aux dispositions impératives visées au paragraphe 1, dans la mesure où l'agent exerce son activité à l'extérieur de la Communauté.

Article 36

1. Les États membres adoptent et publient avant le 1^{er} janvier 1980 les dispositions nécessaires pour se

⁽¹⁾ JO n° L 327 du 19. 12. 1975, p. 4.

conformer à la présente directive et en informent immédiatement la Commission. Ils appliquent ces dispositions à partir du 1^{er} juillet 1980.

2. Dès la notification de la présente directive, les États membres informent la Commission, en temps utile, pour lui permettre de présenter ses observations, de tout projet de dispositions législatives,

réglementaires ou administratives qu'ils envisagent d'adopter dans le domaine régi par la présente directive.

Article 37

Les États membres sont destinataires de la présente directive.