

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 23 (1943)
Heft: 6

Artikel: Application du Statut légal français des représentants de commerce
Autor: Société Fiduciaire Juridique et Fiscale
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-888958>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 19.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

APPLICATION DU STATUT LÉGAL FRANÇAIS DES REPRÉSENTANTS DE COMMERCE

Le statut légal des voyageurs, représentants et placiers du commerce et de l'industrie institué par la loi du 18 juillet 1937 qui a ajouté au Livre I du Code du Travail les articles 29 K et suivants a donné lieu depuis son entrée en vigueur à une abondante doctrine et à une jurisprudence très développée. Les décisions rendues par les Conseils de Prud'hommes, les Tribunaux Civils jugeant en appel et les Tribunaux de Commerce sont assez souvent contradictoires. Il était donc difficile de donner une solution définitive aux difficultés évoquées avant que la Cour de Cassation n'ait été appelée à statuer sur chacune d'elles.

Ce stade de la jurisprudence est maintenant atteint et depuis quelques mois de nombreuses décisions ont été rendues par la Cour Suprême sur des questions qu'il est permis de considérer comme définitivement résolues.

Si la nature juridique du contrat passé entre représentants et industriels ou commerçants peut encore prêter à contestation, les décisions successives rendues à cet égard par la Cour de Cassation marquant une évolution dans l'interprétation de la loi du 18 juillet 1937, il existe, au contraire, un certain nombre de points sur lesquels les solutions adoptées par la Cour ne paraissent pas susceptibles de révision.

Nous allons examiner quelques-unes de ces questions aujourd'hui résolues et, notamment, la nature et le point de départ de l'indemnité de clientèle, le mode de calcul de l'indemnité de congés payés, l'influence de la taxe à la production sur le montant des commissions et enfin les droits des représentants mobilisés.

1° Nature et point de départ de l'indemnité de clientèle

La principale innovation de la loi du 18 juillet 1937, celle qui est la plus lourde de conséquences, est l'attribution au profit du représentant licencié ou dont le contrat n'a pas été renouvelé, d'une indemnité « pour la part qui lui revient personnellement dans l'importance en nombre et en valeur de la clientèle apportée, créée ou développée par lui, compte tenu des rémunérations spéciales accordées en cours de contrat pour un même objet ainsi que des diminutions qui pourraient être constatées dans la clientèle préexistante et provenant du fait du voyageur, représentant ou placier. »

Certains tribunaux ont vu dans cette indemnité le prix de vente de la clientèle dont l'employeur doit profiter après le départ de son représentant. Selon d'autres, cette indemnité est justifiée par le fait que, lorsqu'il commence la prospection, le représentant est mal rémunéré de ses efforts; c'est uniquement lorsqu'il a réussi à défricher la clientèle qu'il peut compter sur des profits matériels normaux. Si à ce moment le chef d'entreprise lui donne congé, le représentant se trouve lésé puisqu'il est privé du bénéfice qu'il pouvait normalement espérer tirer de la constitution de cette clientèle.

La Cour de Cassation, en plusieurs arrêts, et notamment en date des 6 juillet 1939, 8 mars 1940 et 16 avril 1942, a émis l'opinion que l'indemnité « n'était pas le prix de cession d'une clientèle passée du patrimoine du représentant à celui de son employeur mais a pour but et pour effet d'assurer au représentant dont le contrat a été résilié par suite de circonstances indépendantes de sa volonté, la réparation du préjudice que lui cause son départ de la maison en lui faisant perdre pour l'avenir, le bénéfice de la clientèle apportée, créée ou développée par lui ».

Selon la Cour Suprême, l'indemnité n'est donc pas destinée à rémunérer le représentant de ses efforts passés, mais simplement à compenser le tort qui lui est causé pour l'avenir.

En conséquence, si au moment de son départ la maison ne continue pas à bénéficier de la clientèle soit parce que le représentant l'amène à une autre maison, soit parce qu'elle a disparu par suite des circonstances extérieures, le fondement de l'indemnité n'existe plus.

En un arrêt du 19 novembre 1942, la Cour de Cassation a elle-même appliqué ce principe en reconnaissant qu'il devait être tenu compte des circonstances économiques actuelles qui ont déterminé le chef d'entreprise à rompre le contrat de son représentant : le préjudice dont ce dernier peut faire état est en étroite corrélation avec le profit que son employeur est appelé à retirer de la clientèle; si, en raison des circonstances, le nombre et la valeur des affaires susceptibles d'être traitées avec cette clientèle est en diminution sensible, l'indemnité doit également être réduite.

Une autre question est définitivement tranchée par la Cour de Cassation : c'est celle de l'effet rétroactif de la loi du 18 juillet 1937.

Certains tribunaux avaient admis que pour calculer l'indemnité de clientèle, il convenait de se référer uniquement au développement donné par le représentant à cette clientèle à compter de l'entrée en vigueur de la loi, c'est-à-dire de juillet 1937. La Cour de Cassation, au contraire, rappelant que la loi est expressément applicable aux contrats en cours, a reconnu que l'indemnité devait faire état des apports ou des développements de clientèle depuis l'engagement du représentant, même s'il est antérieur à la date de la loi (8 mars 1940, 6 février 1941, 16 avril 1942).

2° Mode de calcul de l'indemnité de congés payés

Le décret du 7 avril 1938 édicte que le représentant « a droit pour son congé à la rémunération moyenne qu'il a reçue pour une période de même durée dans l'année qui a précédé son congé sans que l'allocation de cette indemnité puisse entraîner une réduction du montant des commissions auxquelles il a droit dans les conditions prévues à son contrat

en raison de son activité antérieure à son départ en congé».

En pratique, le calcul de l'indemnité de vacances soulève deux questions principales :

a) Le représentant peut-il prétendre au cumul des commissions sur les affaires effectuées pendant la durée de son congé et de l'indemnité prévue par le décret du 7 avril 1938, indemnité qui est égale au 24^e du total de la rémunération de l'année précédente?

Il pouvait sembler illogique de verser au représentant pendant la durée de ses vacances une somme supérieure à celle qu'il aurait perçue s'il avait travaillé effectivement. C'est cependant ce point de vue qui a été admis par la Cour de Cassation qui s'est appuyée sur les termes du décret du 7 avril 1938. Elle estime que les intéressés ont droit à l'indemnité calculée sur la base du 24^e de leur rémunération annuelle ainsi qu'à l'intégralité de leurs commissions; « s'il en était autrement et si l'on déduisait de ce montant les commissions sur les affaires traitées pendant leur absence, il en résulterait que l'indemnité et les commissions, bien que dues pour des causes différentes, seraient, pour partie tout au moins, confondues et que dans la mesure où s'opérerait cette confusion, les représentants se trouveraient privés des sommes auxquelles ils peuvent prétendre » (Cour de Cassation, 16 octobre 1941).

b) Une seconde question s'était posée : pour déterminer le montant des congés payés, l'employeur peut-il déduire de la rémunération de l'année précédente une certaine somme correspondant aux frais professionnels inclus dans cette rémunération et dont la charge n'incombe pas au représentant pendant ses vacances?

Là encore, la Cour de Cassation a interprété strictement le texte du décret du 7 avril 1938 qui n'a pas prévu cette déduction. Aussi a-t-elle admis que l'indemnité de vacances devait être calculée sur l'intégralité des sommes versées au bénéficiaire pendant l'année précédant son départ en congé, sans aucune déduction au titre des frais professionnels (Cour de Cassation, 12 mars 1942).

3^o Influence de la taxe à la production sur le calcul des commissions

Les contrats des représentants prévoient généralement que les commissions sont calculées sur le montant des ventes effectuées soit par l'entremise du titulaire, soit dans le secteur qui lui est concédé. On s'est demandé si ces commissions devaient être calculées sur le montant brut de la vente ou si, au contraire, il était possible de déduire du prix de la facture le montant de la taxe à la production lorsqu'elle est acquittée au moment de la vente.

Les Conseils des Prud'hommes d'Orléans et de Strasbourg qui ont été appelés à statuer sur cette question avaient

admis qu'à défaut de stipulation expresse du contrat du représentant, ce dernier pouvait prétendre au paiement de la commission sur la totalité du prix de facture, y compris éventuellement la taxe à la production.

La Cour de Cassation, en un arrêt du 11 février 1943, a confirmé ce point de vue en considérant que les commissions devaient être fixées en prenant pour base le prix facturé aux clients, quel que soit le montant des taxes incorporées dans ce prix.

Il est bien entendu que les conventions passées entre employeur et représentant peuvent écarter cette règle et prévoir l'exclusion de la taxe du prix donnant lieu à commission, mais il est essentiel qu'elles soient constatées par un écrit pour éviter toutes difficultés à ce sujet.

4^o Droits du représentant mobilisé

Lorsque le représentant, aux termes de son contrat, a droit à une commission sur toutes les affaires directes ou indirectes traitées dans son secteur, il prétend fréquemment percevoir ses commissions pendant toute la durée de sa mobilisation.

Les décisions qui avaient été rendues à ce sujet à l'occasion de la guerre 1914-1918 semblaient donner raison à cette prétention.

De même, le Tribunal Civil de Valence en un jugement du 24 juin 1941 a estimé que la mobilisation ne devait pas porter atteinte à l'existence du contrat passé avec le représentant et que ce dernier conservait le droit de toucher les commissions sur les affaires traitées en son absence, commissions qui ne constituent que la rémunération des services par lui rendus antérieurement à sa mobilisation.

Ce jugement a été annulé par un arrêt de la Cour de Cassation du 8 avril 1943.

Selon la Cour, le représentant mobilisé n'a droit aux commissions sur les affaires traitées dans son secteur que pendant la période qui suit directement la cessation de son activité, période dite de « retour sur échantillonnages ». Selon les usages professionnels habituels, cette période est limitée à une durée de trois mois.

Après cette décision de la Cour de Cassation, il est possible de déterminer d'une manière précise les droits du représentant mobilisé : pendant la période du « retour sur échantillonnages », c'est-à-dire en général pendant les trois mois qui ont suivi sa mobilisation, il a droit à l'intégralité des commissions dès l'instant où les commandes ne résultent pas de démarches effectuées par un remplaçant. Par contre, après ce délai, il ne peut plus prétendre aux commissions prévues par le contrat.

Société Fiduciaire Juridique et Fiscale.

**ÉCRIVEZ RECTO-VERSO
LE PAPIER EST PRÉCIEUX**

**EMPLOYEZ LE PETIT FORMAT
POUR VOS LETTRES COURTES**