

Hinweis :

Dieses Merkblatt gibt nur
globale erste Hinweise und
erhebt keinen Anspruch
auf Vollständigkeit.

Juni 2018

DAS FRANZÖSISCHE HANDELSVERTRETERRECHT EINE ÜBERSICHT

Der Handelsvertreter („agent commercial“) ist ein selbständiger Absatzmittler eines Unternehmens, der Kauf-, Miet- oder Dienstleistungsverträge verhandelt oder abschliesst. Er handelt im Namen und für die Rechnung des Unternehmens auf der Basis einer zivilrechtlichen Vollmacht. Er wird deshalb nicht als Kaufmann angesehen und unterliegt nicht der Eintragungspflicht in das Handelsregister, muss sich jedoch vor Beginn seiner Tätigkeit in einem von den Gerichten geführten Sonderregister, dem Handelsvertreterregister („registre des agents commerciaux“) eintragen.

Das Handelsvertreterrecht ist im Handelsgesetz (Code de Commerce) in den Artikeln L. 134-1 und Folgende geregelt. Falls der Handelsvertreter seine Tätigkeit nur nebenberuflich ausübt, ist ein Ausschluss dieser gesetzlichen Regelungen möglich.

1. Form des Vertrags

Beide Parteien gestalten ihre Beziehung frei, müssen jedoch zwingendes Recht sowie die grundlegenden Sittenanschauungen (ordre public) einhalten.

In der Regel wird ein schriftlicher Vertrag abgeschlossen, wobei die Schriftform jedoch keine Bedingung für die Gültigkeit des Vertrages ist. Jede Partei hat im Übrigen das Recht, eine schriftliche Urkunde zu verlangen.

Im Gegenteil ist ein schriftlicher Vertrag erforderlich, wenn die Parteien einige Vorschriften ausschliessen möchten.

Es kann ein befristeter oder ein unbefristeter Vertrag sein.

2. Der Handelsvertreter

- Rechtsstellung

Der Handelsvertreter ist ein bevollmächtigter Vertreter, der selbständig tätig wird.

Er ist frei

- Bei der Gestaltung seines Unternehmens
- Bei dem Auswahl einer Gesellschaftsform
- Bei der Auswahl seiner Tätigkeiten
- Er haftet für allen Risiken mit seinem eigenen Vermögen.

- *Pflichten :*

- Der Handelsvertreter muss seine Aufgabe unter Wahrnehmung der Interessen des Unternehmers erfüllen, und als vernünftiger Kaufmann handeln.
- Insbesondere obliegen ihm Mitteilungs- und Informationspflichten, was die abgeschlossenen Geschäfte und generell die Marktsituation betrifft.
- Der Handelsvertreter muss über seine Tätigkeit Rechenschaft ablegen. Auch wenn der Vertrag keine regelmässige Rechenschaftspflicht vorsieht, muss der Handelsvertreter den Unternehmer über die abgewickelten Geschäfte benachrichtigen. Vertragliche Abweichungen sind möglich.
- Der Vertreter muss ohne Verzug dem Unternehmer die Beträge zukommen lassen, die er aufgrund des Mandats erhalten hat.
- Eine Delkredereklause ist möglich, aber selten. Es gehört jedoch generell zu den Aufgaben eines Handelsvertreters, sich über die Bonität der geworbenen Kunden zu informieren.
- Eine Klausel, die dem Handelsvertreter ein Umsatzvolumen vorschreibt, kann vereinbart werden.

- *Rechte :*

- Der Handelsvertreter hat das Recht, die Vertretung neuer Unternehmen ohne die Zustimmung der alten von ihm vertretenen Unternehmen zu übernehmen, unter der Voraussetzung, dass es sich nicht um

MERKBLATT

Konkurrenten handelt. In diesen Fall ist die konkurrente Lage von den Richtern eng ausgelegt.

- Falls der Unternehmer stillschweigend die Information über eine mögliche Konkurrenz annimmt, so wird vermutet, dass er diese billigt.
 - Er kann auch Handelsgeschäfte auf eigene Rechnung abschliessen, ohne jedoch in einen Wettbewerb mit den von ihm vertretenen Unternehmen zu treten.
 - Vertraglich kann dem Handelsvertreter ein Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen werden, wobei ihm auch ein Alleinvertretungsrecht zugestanden werden kann.
 - Der Handelsvertreter hat das Recht, Untervertreter einzustellen, die durch ihn bezahlt werden.
 - Er bleibt frei in der Planung seiner Tätigkeit. Der Unternehmer kann ihm jedoch Anweisungen erteilen, ohne seine Unabhängigkeit zu beeinträchtigen.
- *Sanktionen*
 - Der Handelsvertreter haftet für die Schäden, die durch die Nichterfüllung seiner Pflichten entstehen.
 - Seine Haftung ist jedoch ausgeschlossen, wenn er nachweist, dass die Nichterfüllung ihm nicht zuzuschreiben ist.
 - Der Unternehmer muss den Fehler des Vertreters im Falle einer Nichterfüllung seiner Pflichten beweisen.
 - Der Handelsvertreter haftet für jene Personen, die er eingestellt hat, um seine Pflichten zu erfüllen.
 - Strafrechtlich haftet der Handelsvertreter ebenso, wenn die Nichterfüllung seiner Pflichten einer Straftat gleich kommt.

- *Formalitäten*

Der Handelsvertreter hat sich bei dem sogenannten RCAS (Handelsvertreterregister) eintragen zu lassen. Dies befindet sich beim jeweiligen Handelsgericht in Frankreich. Eine Besonderheit besteht für das Elsass/Mosel, dort ist das Amtsgericht zuständig.

Wenn der Handelsvertreter seine Aktivität in Form einer Gesellschaft ausüben möchte, so hat er die Formalitäten bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer vorzunehmen. Es besteht dann eine Eintragung ins Handelsregister (für die Gesellschaft) als auch im Handelsvertreterregister.

- Soziale und rechtliche Aspekte

Bezüglich der Sozialversicherung ist er Selbständiger und unterliegt somit dem sogenannten „régime social des indépendants“ (RSI). In Frankreich besteht Sozialversicherungspflicht auch für Selbständige.

Übt er seine Tätigkeit durch eine Gesellschaft aus, so spielt dabei eine Rolle welche Stellung er in der Gesellschaft hat (Geschäftsführer und/ oder Gesellschafter, Anteil der Geschäftsanteile).

Der Handelsvertreter übt als natürliche Person kein Gewerbe aus und seine Einkünfte sind somit als nichtgewerbliche Einkünfte (BNC) zu versteuern, es sei denn, es handelt sich um eine Kapitalgesellschaft oder um eine Personengesellschaft, welche für eine Körperschaftbesteuerung optiert hat.

3. Das Unternehmen

- *Pflichten* :
 - Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Mittel zur Verfügung stellen.
 - Er unterliegt einer Ehrlichkeits- und Informationspflicht. Er muss dem Vertreter die nötigen Informationen und Anweisungen erteilen.
 - Er ist im Prinzip durch alle Verträge gebunden, die der Vertreter vertragsgemäss in seinem Namen abgeschlossen hat.
 - Desweiteren muss er ihm unverzüglich Nachricht über die Ablehnung oder Nichtausführung eines Geschäftes geben und ihn ganz allgemein darüber unterrichten, wenn die Auftragslage sich deutlich schlechter als erwartet erweist.
 - Die wichtigste Pflicht des Unternehmens ist es, dem Handelsvertreter die vereinbarte Provision ordnungsgemäss zu zahlen. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter zu zahlen: wenn das Geschäft dank des Handelsvertreters vereinbart wurde, wenn sie mit einem Dritten, deren Kundschaft er bekommen hat oder wenn sie während des

Dauerverhältnisses mit einer zu seinem Gebiet gehörenden Person vereinbart wurde.

- Er muss den Handelsvertreter die Vorauszahlung und die Kosten zurückzahlen.

Wie nach deutschem Recht hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind.

Ist ihm ein bestimmtes Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen, so hat er Anspruch auf Provision auch für die Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung mit Personen seines Gebietes oder seines Kundenkreises abgeschlossen wurden.

Die Provision wird spätestens dann fällig, wenn der Kunde des Unternehmers geleistet hat oder hätte leisten müssen.

Abrechnung und Zahlung der Provision müssen spätestens zum letzten Tag des Monats, der dem Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch fällig wurde, erfolgen.

- *Rechte :*

Siehe Pflichten des Handelsvertreters

4. Beendigung des Vertrags

- *Kündigungsfrist*

Wenn der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen worden ist, muss das Unternehmen bei ordentlicher Kündigung folgende Mindestfristen beachten:

- 1 Monat für das erste Vertragsjahr ;
- 2 Monate für das zweite begonnene Vertragsjahr ;
- 3 Monate für das dritte begonnene Vertragsjahr und die folgenden Jahren.

Ein befristeter Vertrag endet im Normalfall mit dem Ablauf der Vertragszeit. Eine einseitige vorzeitige Kündigung ist im Falle einer Vertragsverletzung einer Partei möglich. Oft wird auch stillschweigende Verlängerung vereinbart, sollte keine der Parteien innerhalb einer gewissen Frist vor Ablauf der Vertragsdauer ihre Lösung vom Vertrag erklären.

- *Ausgleich*

Der französische Weg der Entschädigungsregelung nach Vertragsbeendigung entspricht nicht dem deutschen Modell des § 89b HGB.

In der Regel hat der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertrags seitens des Unternehmens Anspruch auf einen Ausgleich. Dies gilt auch bei Nichtverlängerung eines befristeten Vertrages.

Allerdings ist zu erwähnen, dass der Handelsvertreter nur darauf Anspruch hat, wenn er 2 Voraussetzungen erfüllt:

- Er hat keine grobe Fahrlässigkeit begangen
- Kündigung durch das Unternehmen, es sei denn Kündigung durch den Handelsvertreter wegen einer Krankheit, Behinderung, oder ein anderes Ereignis, das die Erfüllung des Vertrages unmöglich macht.

Dieser Schadenersatzanspruch soll dazu dienen, die Einkommenseinbuße auszugleichen, die der Vertreter aufgrund des Verlustes des durch ihn geschaffenen Kundenstamms erleidet.

Diesbezüglich ist zu beachten, dass der Handelsvertreter im Prinzip das Recht hat, eine einseitige Veränderung eines wesentlichen Bestandteils des Vertrags abzulehnen. Sollte der Vertrag dann gekündigt werden, so ist der Unternehmer dann zur Zahlung des Ausgleichs verpflichtet, denn er wird als Verursacher der Beendigung betrachtet.

Beispiele :

- bedeutende Minderung der Provision ;
- grundlose Verringerung des Vertretungsgebietes ;
- Ersetzen des Gebietsschutzes des Vertreters durch eine Kundenschutzliste
- Unterbrechung der Herstellung der vom Vertreter vertriebenen Produkte.

Bei Todesfall, Alter, Gebrechlichkeit oder Krankheit des Handelsvertreters sieht das Gesetz ebenfalls einen Anspruch auf Ausgleich vor, obwohl hier die Initiative der Vertragsbeendigung nicht beim Unternehmer liegt.

Zusätzlicher Schadenersatz kann gefordert werden, falls der Handelsvertreter ein fehlerhaftes Benehmen des Unternehmers bei der Kündigung nachweist: z.B. beleidigende Beendigung, brutale und unerwartete Kündigung...

Die Höhe der Entschädigung ist gesetzlich nicht festgelegt und wird oft der Einschätzung des Richters überlassen. Es ist möglich im Vertrag die Berechnung der Entschädigung vorzusehen, aber nicht die Höhe. Jedoch ist es nicht erlaubt, eine Entschädigung auszuschließen.

Die Hauptelemente, die in Betracht gezogen werden sind:

- der Verlust der Provision, gemessen an der Bruttoprovision, die der Handelsvertreter in den letzten Jahren erhalten hat ;
- der Verlust oder die Minderung von Gewinn, den der Handelsvertreter aus Investitionen erzielen konnte ;
- die Kosten, die aus der Kündigung des Vertrags entstehen, z.B. die Entlassungsentschädigung des Personals des Handelsvertreters.

Die Gerichte sprechen in der Regel mindestens 2 Jahresprovisionen zu.

Dieser Anspruch ist innerhalb eines Jahrs nach Beendigung des Vertrags geltend zu machen. Der Handelsvertreter muss sich ausdrücklich äussern, wenn er seinen Anspruch geltend machen möchte.

In folgenden Fällen verliert der Handelsvertreter seinen Anspruch auf Entschädigung:

- Der Unternehmer ist dann von der Bezahlung des Ausgleichs freigestellt, wenn der Handelsvertreter, gemäss einer Einigung mit dem Unternehmer, seine vertraglichen Rechte und Pflichten an einen Dritten überträgt.

Die Übertragung kann ohne Einhaltung bestimmter Formvorschriften erfolgen. In der Regel ist ein solches Geschäft jedoch zustimmungspflichtig. Verweigert der Unternehmer unbegründet die Anerkennung des Nachfolgers, so schuldet er im Prinzip den Ausgleich.

- Beendigung des Vertrags aufgrund eines groben Fehlverhaltens (faute grave) des Handelsvertreters.

In der Regel handelt es sich um schwere Vertragsverletzungen.

Sollte ein vertraglich festgelegter Umsatz nicht erreicht werden, so stellt dies einen groben Fehler nur dann dar, wenn dem Vertreter tatsächlich Untätigkeit o.ä. nachgewiesen werden kann, und wenn der Unternehmer regelmäßige Kontrolle ausgeführt hat.

- *Überhangsprovision*

Desweiteren hat der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertrags auch Anspruch auf eine Überhangsprovision, d.h. Provisionen für Geschäfte mit Kunden, die er vor Vertragsende eingeleitet oder abgeschlossen hat.

- *Wettbewerbsabrede*

Desweiteren kann vertraglich ein Wettbewerbsverbot vereinbart werden, das höchstens 2 Jahre gelten kann und räumlich sowie von der Tätigkeit her gesehen dem Vertragsgebiet bzw. der Tätigkeit des Handelsvertreters aus dem Vertrag entsprechen muss. Die Zahlung eines Ausgleichs hierfür ist nicht zwingend erforderlich.

Réf. Handelsvertreterrecht

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALSACE EUROMETROPOLE
JURISINFO FRANCO-ALLEMAND
10, PLACE GUTENBERG

67081 STRASBOURG CEDEX

☎ 0033 / 388 75 25 23
juridique@alsace.cci.fr
<http://www.alsace-eurometropole.cci.fr>**