

Desarrollar su actividad en Francia con un agente comercial

10 de marzo de 2026

Elodie LORIAUD



EL DESPACHO DE ABOGADOS DE DERECHO DE LOS NEGOCIOS FRANCO-ESPAÑOL

- ▶ Asistimos a nuestros clientes en el **análisis de su posición jurídica y en el desarrollo de estrategias** para alcanzar sus objetivos, **equilibrando las obligaciones legales con consideraciones prácticas**.
- ▶ **Socios con más de 25 años de experiencia y abogados multiculturales** que trabajan en francés, español o inglés.
- ▶ Nuestros estándares de calidad: **excelencia jurídica, proactividad y accesibilidad**, con un enfoque práctico y conciso.
- ▶ Un valor añadido: comprender, conocer y, **anticipar los problemas relacionados con las mentalidades locales** (francesa y española).



INTRODUCCIÓN

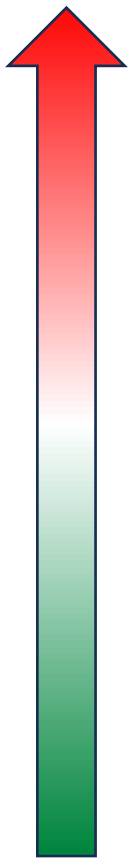
El mercado del país vecino

¿Por qué atravesar los Pirineos?

- ▶ España y Francia son, respectivamente, la 4.^a y la 2.^a mayor economía de Europa
- ▶ Proximidad geográfica y cultural
- ▶ Marco jurídico común
- ▶ Entorno empresarial bien desarrollado
- ▶ Marco fiscal común: convenio de doble imposición (CDI) entre Francia y España

EL MERCADO DEL PAÍS VECINO

Varios tipos de implantación en el extranjero, con distintos niveles de compromiso



- Filiales
- Contratación de empleados
- Desplazamiento de empleados
- Contratos de distribución
- Agentes comerciales

EL CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

Un marco europeo que estandariza la regulación de las relaciones entre agentes comerciales y empresarios.



Directiva de 1986 (86/653) relativa a la coordinación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los agentes comerciales independientes.



Artículos L. 134-1 y siguientes, así como R. 134-1 y siguientes del Código de Comercio francés.



Ley 12/1992 de 27 de mayo de 1992 sobre el contrato de agencia comercial.

DEFINICIÓN Y ASPECTOS PRINCIPALES

- ▶ Agente comercial = mandatario
- ▶ Permanencia y estabilidad
- ▶ Negociación/conclusión de contratos de venta o prestación de servicios en nombre y por cuenta del mandante
- ▶ Persona física o jurídica
- ▶ Independencia (≠ empleado)
- ▶ Remuneración = comisiones / fijo

PRINCIPIOS COMUNES EN FRANCIA Y EN ESPAÑA QUE RIGEN EL CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

- ▶ Disposiciones de orden público para la protección del agente
- ▶ Libertad de las partes para elegir el derecho aplicable
- ▶ Plazo especial (1 año) para realizar una reclamación en caso de ruptura por parte del mandante



DIFERENCIAS

	Francia 	España 
Cláusula de no competencia post contractual	○ Máximo 2 años	○ Máximo 1 año si la relación duró menos de 2 años ○ Máximo 2 años si la relación duró más de 2 años
Preaviso	○ Mínimo 1 mes por año ○ Mínimo 3 meses a partir de 3 años de relación	○ Mínimo 1 mes por año ○ Máximo 6 meses
Indemnización por ruptura	Derecho a una indemnización por los perjuicios sufridos.	Derecho a una indemnización, siempre que la actividad desarrollada por el agente pueda seguir generando beneficios sustanciales para el mandante



FRANCIA

LA INDEMNIZACIÓN



- ▶ **Indemnización por los perjuicios sufridos**
- ▶ **Exclusión del derecho a la indemnización:**
 - (i) Falta grave del agente (ii) Ruptura por iniciativa del agente (iii) Cesión de contrato por parte del agente
- ▶ **Importe:** A discreción de los jueces, caso por caso. Generalmente, 2 años de comisiones



ESPAÑA

- ▶ **2 tipos:** (i) Por la clientela (ii) Por el perjuicio sufrido. Sujeta a condiciones
- ▶ **Exclusión del derecho a la indemnización:** (i) Incumplimientos del agente (ii) Ruptura por iniciativa del agente (iii) Cesión de contrato por parte del agente
- ▶ **Importe:** No puede exceder el importe promedio de un año de remuneración

► Reglas de orden público: Protección del agente

► Reglas supletorias :

- Exclusividad
- No competencia
- Duración: determinada o indefinida
- Objetivos: ¿Causas de terminación?
- Libertad de las partes para elegir el derecho aplicable





Gracias

Elodie LORIAUD : e.loriaud@mbavocats.eu

www.mbavocats.eu
www.mbabogados.eu

