

La cession de gré à gré - Formalisme

Le droit de présenter un successeur

Aussi bien les Statuts de 1949 que de 1996 rappellent le droit pour l'agent général de présenter à son mandant un successeur.

Le Statut de 1996 fait même de la cession de gré à gré le principe (le versement de l'indemnité compensatrice doit devenir l'exception). Aussi le fait pour la compagnie de ne pas permettre à l'agent général de présenter un successeur peut engager sa responsabilité.

L'exercice du droit de présentation peut être enfermé dans des délais :

- pour le mandat de 1949 : le Statut prévoit un délai d'un mois en cas de cessation volontaire et deux mois dans les autres cas, à compter de la date de départ de l'agent
- pour le mandat de 1996 : l'accord contractuel d'entreprise ou le traité de nomination détermine les conditions dans lesquelles le droit de présentation peut être exercé.

Les associés peuvent disposer d'un droit de priorité spécifique pour reprendre la quote-part laissée vacante par un associé sur le départ. L'article 24 du Statut de 1949 prévoit les conditions et les effets de l'exercice de ce droit. Pour le mandat 1996, il convient de se référer à l'accord contractuel d'entreprise ou au traité de nomination pour vérifier si ce droit existe.

L'agrément du successeur

Le mécanisme de la cession de gré à gré confronte deux droits concurrents :

- le droit statutaire de l'agent général d'exercer son droit de présentation d'un successeur
- le droit de regard de la compagnie sur la personne du candidat présenté. Ce droit se concrétise par l'agrément ou non de ce candidat.

Comme tous les droits, ce dernier est susceptible d'être exercé abusivement. C'est seulement dans ce cas et, si l'agent général peut établir l'existence de l'abus, que le non-agrément du candidat pourra engager la responsabilité de la compagnie mandante.

L'acte de cession

La cession de gré à gré du portefeuille d'agence est un contrat de vente dont l'objet est une clientèle civile.

A ce titre :

- La validité de ce contrat est subordonnée à un consentement régulier des parties : notamment absence de vice du consentement (erreur, manœuvres ou réticences dolosives du vendeur ...)
- Les règles de la vente s'appliquent : existence d'un prix et d'un transfert de propriété.



■ S'agissant d'une cession de clientèle civile (par opposition à clientèle commerciale), le contrat n'est pas soumis au formalisme de la cession de fonds de commerce notamment ses mentions obligatoires.

La fixation du prix de cession est librement négociable entre les parties : assiette, critères pris en compte, modalité de règlement. Attention, l'immixtion de la compagnie dans la négociation du prix peut la mettre en situation de conflit d'intérêts au regard de l'agent sortant et de l'agent entrant.

Plusieurs conseils pour la rédaction de l'acte de cession

- L'écrit n'est pas obligatoire légalement mais incontournable pour des raisons impératives de preuve. S'agissant d'un acte sous-seing privé, l'authentification par le notaire n'est pas une formalité obligatoire pour sa validité.
- En principe, l'acte de cession est conclu sous la condition suspensive de l'agrément du successeur. Si l'agrément n'est pas donné, l'acte est censé n'avoir jamais existé.
- L'acte doit mentionner un prix déterminé ou déterminable ainsi qu'une identification suffisamment précise du portefeuille cédé.
- Les modalités de règlement du prix doivent être expressément mentionnées : paiement comptant ou échelonné, délais, intérêts de retard ...

Le cas échéant,

- Préciser si la cession s'accompagne également de la cession d'autres biens matériels (mobilier de bureau par ex) et les identifier
- Régler le sort du local professionnel dans le cadre de la cession
- Régler le sort des commissions sur primes échues mais non encaissées au départ de l'agent sortant, le sort des ristournes.

