

COMMERCIAUX, QUEL STATUT ?



Outre le statut salarié classique, 3 grandes catégories de statuts coexistent...

L'AGENT COMMERCIAL

► Définition :

D'après la loi du 25 juin 1991, "L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé de façon permanente de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations de services au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale".
Il perçoit généralement une commission sur les ventes qu'il a contribué à réaliser.

► Aspects juridiques et financiers :

1) Le statut de l'agent commercial :

- **L'agent commercial peut s'organiser comme il l'entend** pour la commercialisation des produits ou des services dont il a la charge. Il est libre de choisir la structure juridique dans laquelle il exercera son activité (entreprise en nom personnel ou société).
Il peut embaucher du personnel.

- **S'immatriculer comme agent commercial revient à créer sa propre entreprise.**

L'agent commercial doit s'inscrire au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC), tenu au greffe du tribunal de commerce. Le régime "auto-entrepreneur" peut s'appliquer. S'il crée une société, l'agent commercial doit au préalable s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés.

En tant qu'entreprise l'agent commercial doit tenir sa comptabilité. Son chiffre d'affaires correspond aux commissions qu'il facture. Ses charges (protection sociale, frais de déplacement...) sont déductibles dans les mêmes conditions que pour toute entreprise.

2) Le contrat d'agent commercial :

- **Un contrat écrit** entre l'agent commercial et l'entreprise n'est pas obligatoire mais vivement recommandé.

- **L'agent commercial est, normalement, rémunéré à la commission.** Frais et charges sociales lui incombent.

La commission doit bien entendu être suffisante pour lui permettre de vivre correctement en tenant compte des contraintes du métier : rémunération et couverture sociale aléatoires, pas d'horaires fixes, nombreux déplacements, métier pas toujours reconnu à sa juste valeur...

Quelques commissionnements classiques relevés : 2 à 5 % dans les boissons et l'alimentaire, 5 à 15 % dans l'équipement de la maison, 10 à 15 % dans le prêt-à-porter, 15 à 20 % dans les produits cosmétiques, 10 à 20 % dans l'équipement industriel, jusqu'à 20 dans les nouvelles technologies ou dans le matériel médical...
A souligner : il n'existe aucune règle absolue...

L'agent commercial a droit à la perception de sa commission pour toute opération conclue grâce à son intervention directe dans les conditions définies par le contrat.

Attention : lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un secteur d'activité précis, l'agent commercial, même sans intervention directe de sa part, a droit à la commission pour toute opération conclue avec un client appartenant à ce secteur. Les simples renouvellements de commandes ouvrent donc aussi un droit à la perception de la commission.

A noter : il est possible d'introduire dans le contrat initial des clauses de commissionnement dégressives en fonctions des quantités commandées par un même client et/ou des clauses dégressives lorsqu'il s'agit de simples renouvellements de commande. Ces clauses sont toujours délicates à rédiger et à manier.

Le contrat peut aussi imposer à l'agent un quota mensuel ou annuel de clients nouveaux, ceci afin d'éviter certaines "rentes de situation" dans lesquelles l'agent se contenterait des renouvellements de commandes avec des clients déjà existants. Là encore ces clauses peuvent être complexes à utiliser.

- L'agent commercial est libre, sous réserve d'une éventuelle clause de non-concurrence, de travailler pour plusieurs entreprises.

Nota : une clause de non-concurrence doit être limitée en durée (2 ans maximum). Elle ne peut concerner que le secteur géographique, la clientèle et les produits ayant fait l'objet du contrat.

- Rupture du contrat ou arrivée à terme :

> Rupture anticipée, à l'initiative de l'entreprise, en l'absence de faute grave de l'agent : l'entreprise doit verser à l'agent commercial une indemnité en cas de résiliation unilatérale du contrat par elle-même (sauf en cas de faute grave de l'agent commercial).

Les usages professionnels et la jurisprudence peuvent fixer l'indemnité à l'équivalent de 2 années de commissions.

Les tribunaux peuvent également consentir aux agents commerciaux qui en font la demande, une indemnité de "réemploi" correspondant à l'impôt que l'agent devra supporter au titre de l'indemnité de fin de contrat.

> Contrat arrivé à son terme : si le contrat n'est pas reconduit, l'agent commercial, en l'absence de faute grave de sa part, a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi.

- Vente de la clientèle :

> L'agent commercial peut vendre son activité. En pratique le prix de cession peut atteindre 2 années de commissions.

> La cession n'est possible qu'avec l'accord de l'entreprise car le choix de l'agent commercial est le plus souvent lié à sa personnalité propre (il est important que des précisions soient données dans le contrat).

► **Aspect fiscal :**

- L'agent commercial est assujéti à la TVA.

- Le contrat qui lie l'agent commercial à l'entreprise est un contrat civil (contrat de mandat) et non pas un contrat commercial : l'agent est donc imposé, après déduction de ses charges, dans la catégorie des bénéfiques non commerciaux (BNC) ou à l'Impôt sur les Sociétés (IS) s'il crée une SARL classique, une SAS ou une SA.

- Il peut adhérer à un centre de gestion agréé et bénéficier éventuellement des abattements fiscaux prévus.

► Aspect social :

L'agent commercial paie ses propres cotisations sociales. Il doit s'affilier au RSI (Régime Social des Indépendants).

► Information :

- Fédération Nationale des Agents Commerciaux (FNAC) www.comagent.com
- Association Professionnelle des Agents Commerciaux (APAC) www.apacfrance.com
- Portail Internet des agents commerciaux www.acojur.com

L'APPORTEUR D'AFFAIRES OU COURTIER

► Aspects juridiques et financiers :

- **L'apporteur d'affaires est un intermédiaire** chargé de mettre en relation des vendeurs ou des prestataires de services avec des clients. **A la différence de l'agent commercial, il ne prend aucun engagement pour le compte du vendeur ou du prestataire qu'il représente.** L'apporteur d'affaires perçoit généralement une commission sur les ventes qu'il a contribué à réaliser.

- **Le statut d'apporteur d'affaires n'est pas réellement défini par la loi. L'apporteur d'affaires ne bénéficie pas des mêmes protections que l'agent commercial**, notamment en cas de rupture non justifiée du contrat à l'initiative du vendeur ou du prestataire. Un contrat écrit n'est pas obligatoire mais vivement conseillé.

Certains domaines de courtage sont, cependant, soumis à une réglementation spécifique : courtier d'assurances, courtier en bourse, courtier (ou agent) immobilier...

- **Comme l'agent commercial, l'apporteur d'affaires peut s'organiser comme il l'entend** pour la commercialisation des produits ou des services dont il a la charge. Il est libre de choisir la structure juridique dans laquelle il exercera son activité (entreprise en nom personnel ou société). Il peut embaucher du personnel.

- **S'immatriculer comme apporteur d'affaires revient à créer sa propre entreprise.**

L'apporteur d'affaires doit s'inscrire directement au registre du commerce et des sociétés. Il peut donc s'immatriculer en entreprise individuelle (application possible du régime "auto-entrepreneur") ou en société. En tant qu'entreprise, l'apporteur d'affaires doit tenir sa comptabilité. Son chiffre d'affaires correspond aux commissions qu'il facture. Ses charges (protection sociale, frais de déplacement...) sont déductibles dans les mêmes conditions que pour toute entreprise.

► Aspect fiscal :

- L'apporteur d'affaires est assujéti à la TVA.

- Il peut adhérer à un centre de gestion agréé et bénéficier éventuellement des abattements fiscaux prévus.

► Aspect social :

L'apporteur d'affaires paie ses propres cotisations sociales. Il doit s'affilier au RSI (Régime Social des Indépendants).

► Information :

Pas de site Internet dédié mais quelques informations sur

www.acojur.com

LE VRP

► Aspects juridiques et financiers :

- **L'activité du VRP (Voyageur Représentant Placier) consiste à prospecter une clientèle en vue de la prise de commande.**

Il peut travailler pour une seule entreprise (VRP exclusif) ou pour plusieurs entreprises (VRP multiscartes). Dans ce dernier cas, une autorisation doit être accordée par le ou les employeurs actuels du VRP.

- **Il représente l'entreprise mais il n'en est pas mandataire** comme l'est l'agent commercial.

- **Le VRP n'est pas propriétaire de sa clientèle.**

- **Il ne peut faire aucune opération commerciale** (achat-revente) pour son compte personnel.

- **Le VRP est lié à son (ses) employeur(s) par un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée** qui doit obligatoirement préciser la nature des services ou biens offerts à la vente, le secteur géographique couvert ou la clientèle à visiter, le montant des éventuelles commissions à verser.

- **Il peut être lié par une clause de non-concurrence** : celle-ci doit être limitée en durée (2 ans maximum). Elle ne peut concerner que le secteur géographique, la clientèle et les produits ayant fait l'objet du contrat. Elle doit faire l'objet d'une compensation financière.

- **Il est rémunéré avec un salaire fixe ou à la commission.** Le mixage des 2 formes de rémunération est possible.

> La garantie du SMIC ne s'applique pas au VRP.

> Si le VRP est engagé à *titre exclusif* par un employeur, celui-ci devra verser une ressource minimale forfaitaire, qui déduction faite des frais professionnels, ne pourra être inférieure à 390 fois le taux horaire du SMIC par trimestre (pour les 3 premiers mois d'emploi à temps plein) ou à 520 fois le taux horaire du SMIC par trimestre (à partir du 4^{ème} mois d'emploi à temps plein).

- **Le VRP perçoit des indemnités en cas de rupture du contrat** incombant à l'employeur et en l'absence de faute grave du VRP (voir convention collective des VRP).

- **Le VRP doit obtenir une carte d'identité professionnelle** auprès de la Préfecture du lieu du domicile du représentant.

► Aspect social :

- **Le VRP relève du régime général de la Sécurité Sociale.**

- **Le salaire à retenir pour le calcul des charges sociales** est constitué par le total des sommes versées au VRP, diminué d'un abattement de 30 % pour frais professionnels.

► **Information :**

Conseil National des Forces de Vente (CSN)

www.csn.fr

Le présent document vous a été offert par Novasun...

Novasun, école de vente pour les professionnels

Une approche différente des techniques commerciales : vendre plus efficacement en respectant son client !

Vos objectifs ?

- ▶ Améliorer les pratiques des commerciaux expérimentés ?
- ▶ Initier des "non-commerciaux" à la logique commerciale, former des commerciaux débutants ?
- ▶ Découvrir et appliquer de nouvelles techniques de vente bien plus efficaces ?
- ▶ Manager et motiver durablement votre équipe commerciale ?

Formation de 1 à 5 jours
en collectif ou en individuel



Au programme, selon votre propre choix...

- > Développer un accueil de qualité, au téléphone ou sur le lieu de vente.
- > Décrocher plus de rendez-vous utiles sans "forcer la main" du prospect.
- > Donner une bonne impression en 30 secondes ou l'art de mieux se présenter.
- > Pratiquer une véritable écoute. Découvrir les vrais besoins et motivations du client.
- > Argumenter plus efficacement, démontrer, séduire son interlocuteur.
- > Défendre avec succès ses prix et ses marges.
- > Conclure sans jamais repartir les mains vides, réaliser des ventes additionnelles.

mais aussi...

- > S'automotiver pour passer à l'action, organiser son planning de vendeur.
- > Créer et utiliser des supports de communication percutants.
- > Rédiger et présenter des propositions commerciales qui sortent du lot.
- > Fidéliser sa clientèle.
- > Motiver durablement son équipe commerciale, créer de la cohésion d'équipe.
- > Adopter la bonne stratégie de développement commercial, bâtir son plan d'action...

Nous adaptons totalement le programme au contexte de votre entreprise.

Jean-Marc GANDY est également auteur de cinq ouvrages pratiques édités par AFNOR EDITIONS.

Nos engagements :

- ▶ Nous vous transmettons un vrai savoir-faire commercial issu du terrain.
- ▶ Notre méthode, Impact Vente ®, allie efficacité et respect du client.
- ▶ Nos formations comprennent 75 % de mise en pratique.
- ▶ Vos collaborateurs trouveront une motivation nouvelle et durable dans leur métier.
- ▶ Vos collaborateurs seront remarqués et estimés pour leur professionnalisme commercial.

NOVASUN – Formation Vente www.novasun.fr
04 50 66 02 16 jmgandy@novasun.fr