

## **Plus de 30 000 Agents Commerciaux en France : Une véritable force de vente externalisée pour les entreprises**

**Prestataire de services de vente, chef d'entreprise, mandataire : l'Agent Commercial est tout cela à la fois. Qu'il travaille en nom propre ou en société, son expérience et son indépendance vis-à-vis des entreprises et des clients lui confèrent un statut à part et une grande efficacité commerciale.**

Statutairement, 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 prestation 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 morale ».

### Quelques chiffres :

- Plus de 30 000 Agents Commerciaux (contre 15 000 il y a 20 ans) représentant un CA de 55 milliards d'€ en France
- 450 000 Agents Commerciaux représentant un CA de 950 milliards d'€ en Europe
- La moyenne d'âge des Agents Commerciaux est de 45-50 ans
- Les Agents Commerciaux sont uniquement payés à la commission en fonction du CA réalisé.
- Les secteurs d'activités couverts concernent toutes les branches professionnelles (agroalimentaire, bâtiment, arts de la table, industrie, jardinage, médical, meuble, vins et spiritueux, ...)
- Les missions et compétences des Agents Commerciaux sont multiples : prospection, négociation, vente, gestion de la relation client-fournisseur, merchandising, études de marchés, études techniques,...

### A propos de la Fédération

La Fédération Nationale des Agents Commerciaux (F.N.A.C.) accompagne l'Agent Commercial à chaque étape de son développement. Sa mission est d'assurer la promotion, la représentation et la défense de la profession d'Agent Commercial aux niveaux régional, national et international.

Fondée en 1898, elle est à l'origine des textes fondamentaux réglementant la profession et la reconnaissance de la patrimonialité du contrat d'Agence Commerciale par la Loi du 25 Juin 1991 (article L 134-1 et suivants du Code de Commerce) et les décrets du 23 Décembre 1958 et du 10 Juin 1992.

La Fédération offre un véritable réseau de proximité grâce à ses 11 Chambres Professionnelles régionales réparties sur tout le territoire national dont la vocation est de conseiller et former (afin d'améliorer les compétences de l'Agent) et de favoriser les échanges via diverses rencontres et réunions d'information.

La Fédération est une organisation forte et dynamique qui compte plus d'un millier d'adhérents et est gérée par une dizaine d'employés permanents et une centaine de responsables bénévoles (tous Agents Commerciaux expérimentés) au service de ces professionnels Indépendants.

### A propos de Jacques DELETANG

Jacques DELETANG, Président de la F.N.A.C., est diplômé d'Etudes Supérieures de Sciences Economiques et de l'I.A.E. Il a 35 ans d'expérience internationale dont 20 ans dans le secteur des Arts de la table.

Après avoir occupé divers postes de responsabilité comme Directeur commercial et Directeur de filiales à l'étranger pour le compte de grandes sociétés, il a décidé de devenir Indépendant et de créer son entreprise de conseil et de représentation en 1998.

Ayant choisi le statut d'Agent Commercial en 1999, il a immédiatement adhéré à la F.N.A.C. dont il est devenu Président de la Chambre régionale de Paris-IDF en 2004 puis Secrétaire Général en 2006.

Son engagement associatif est indissociable de sa vision et de son activité professionnelle. Etre Indépendant nécessite en effet d'actualiser ses compétences et de renouveler ses contacts en permanence afin d'assurer le développement et la pérennité de son affaire.