

L'Agent Commercial, une profession essentielle pour l'économie de la France

A l'occasion de la Journée Nationale de l'Agent Commercial du 7 juin à Paris, Hervé Novelli - Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services et de la Consommation - a remis à Guy Dubois le 1er Trophée de l'Agent Commercial de l'année. Pour la première fois, ce trophée récompense la réussite et la pérennité du travail d'un agent commercial.



La JNAC, organisée par la Fédération Nationale des Agents Commerciaux et ses onze chambres régionales a été un succès. Cet événement phare de la vente externalisée a réuni à Paris plus de 500 agents commerciaux et entreprises d'une vingtaine de pays démontrant ainsi le dynamisme de cette profession. Le statut de l'agent commercial est plus que jamais un métier en plein développement et en renouvellement. En France près de 35 000 agents commerciaux représentent une force de vente externalisée considérable pour un chiffre d'affaires de plus de 55 milliards d'euros.

La décennie actuelle voit l'émergence d'une nouvelle génération de vendeurs - mobiles, entreprenants, expérimentés - représentant un vaste circuit de distribution partenaire des entreprises.

C'est dans ce contexte que Hervé Novelli a tenu à rencontrer les agents commerciaux pour marquer son soutien à cette profession d'entrepreneurs indépendants, qui « est essentielle aujourd'hui à l'économie de la France et mérite d'être mieux connue et mieux reconnue », voire défendue.

Dans cette optique le statut novateur d'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL) prend toute sa légitimité et est particulièrement adapté.

Mais cela n'a de sens que grâce aux efforts de la Fédération Nationale des Agents Commerciaux, pour son engagement en faveur d'un meilleur accompagnement des professionnels, qu'ils soient débutants ou confirmés.

Jacques Delétang, Président de la Fédération Nationale de l'Agent Commercial

Le statut d'Agent Commercial a été consacré législativement fin 1958 par Edmond Michelet, Garde des Sceaux et ancien Agent Commercial. Ce statut d'Indépendant est un statut formidable qui attire plusieurs milliers de nouveaux entrepreneurs chaque année dont 80% exercent en nom propre. Malheureusement, beaucoup d'entrepreneurs n'ont aucune expérience en matière de gestion d'une entreprise dont ils sont responsables sur leurs biens propres. La plupart des commerciaux qui s'inscrivent au Registre Spécial des Agents Commerciaux ne connaissent pas les implications légales et fiscales de ce statut.

Comment mieux protéger le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel et limiter sa responsabilité ?

Pourquoi ne pas assortir l'inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux de l'obligation pour les candidats de se former au minimum, deux ou trois jours, comme cela se pratique dans d'autres corps de métier ?

Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services et de la Consommation



Aujourd'hui dans le coût total d'un produit, les coûts consacrés au marketing, à la commercialisation, à la distribution du produit sont largement supérieurs aux coûts de production. C'est un changement de notre modèle économique qui fait que des professionnels sont capables de faire le lien entre les fournisseurs d'un côté, et leurs clients de l'autre. Cela revêt une importance de plus en plus grande et stratégique. L'activité, la création de richesses et d'emplois d'une entreprise, dépend en partie de la capacité des agents commerciaux à vendre les produits de celle-ci. C'est une évidence bien sur, mais c'est vrai que le meilleur produit du monde a peu d'utilité s'il n'est ni connu, ni vendu. L'intérêt des mandataires, des mandants et l'intérêt général se rejoignent parfaitement lorsqu'il s'agit par exemple d'accompagner des entreprises, nos entreprises à l'export. Ce qui est un enjeu important en période normale d'activité, devient un enjeu encore plus important en période de crise. Nous connaissons tous les difficultés que peuvent avoir les petites et moyennes entreprises à se frayer un chemin dans un dédale de difficultés à l'exportation. Et c'est là que l'expertise du commercial indépendant, son savoir faire sont décisifs pour les accompagner y compris sur ces marchés étrangers. En cela, la contribution économique des agents commerciaux pour l'économie française est importante, elle peut même devenir majeure si nous savons ensemble profiter des opportunités qui vont naître du redémarrage de la croissance ; et c'est vrai que cette profession, et son activité ont été aux avant-postes de la crise et qu'elles seront encore aux avant-postes de l'après crise et ce sans résignation. C'est dans les gènes, du métier d'Agent Commercial. Parce que chaque jour il faut se battre, il faut en vouloir, il faut gagner et il ne faut pas abandonner. C'est une attitude résolument positive appréciée particulièrement en tant qu'ancien chef d'entreprise. Si je suis proche des agents commerciaux, c'est parce qu'ils sont **des entrepreneurs**. Il y a aujourd'hui une certaine confusion qui existe et qu'il faut absolument faire cesser en assimilant souvent l'Agent Commercial au VRP salarié. Les chiffres montrent que sur les Agents Commerciaux, 80% exercent comme entrepreneur individuel, les autres exercent leur activité sous forme de société et ce chiffre est majeur.

En prenant en 2007 la responsabilité de ce Secrétariat d'Etat en charge des PME, l'objectif est de faire sauter les barrières qui existent, les freins qui existent, à la création d'entreprise.

A la question de **la protection du patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel** en cas de difficulté, en cas de faillite? Il est temps de mettre fin au scandale français, qui pour l'entrepreneur individuel en grande difficulté, peut être ruiné, c'est-à-dire que l'ensemble de ses biens peuvent être saisis. Dans une société moderne comme la notre c'est proprement inacceptable. On pouvait penser que c'était supportable voire compréhensible, à l'époque de Balzac lorsqu'il décrivait les faillites des entrepreneurs individuels et la ruine de ceux-ci mais, aujourd'hui, ce n'est plus tolérable. Et c'est la raison pour laquelle je me suis battu pour créer **le statut d'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL)**.

Ce statut, voté par le Parlement est aujourd'hui déféré au Conseil Constitutionnel, et constitue un progrès très important dans notre société. Trop souvent le risque que comportait la création d'entreprise pour le patrimoine personnel et familial des entrepreneurs était un repoussoir pour tous ceux qui voulaient créer leur entreprise en nom propre. Ce côté archaïque de notre système qui voulait qu'un entrepreneur individuel puisse se retrouver totalement ruiné, n'était plus supportable. Je suis vraiment très fier d'avoir présenté ce texte au parlement et que le parlement l'ait adopté. Avec ce statut les choses seront simples. Les entrepreneurs pourront désormais affecter une partie de leurs biens à leur patrimoine professionnel, à leur activité professionnelle et le reste de leurs biens (leur patrimoine personnel) sera protégé et ne pourra pas être saisi des créanciers en cas de faillite.

C'est une véritable révolution en droit français mais elle était très importante. Le système, ne peut fonctionner que si les créanciers renoncent à demander aux entrepreneurs des garanties personnelles. C'est pour cela qu'il était souhaitable de mettre en place, avec des organismes de garantie comme OSEO, des mécanismes qui sont adaptés à ce nouveau statut.

OSEO, par exemple, pourra ainsi garantir jusqu'à 70% des crédits demandés au banquier mais à la seule condition que les banques renoncent à exiger de l'entrepreneur des cautions personnelles. Simplement, soit les banques renoncent à l'exigence d'une caution personnelle et elles auront donc une garantie de 70% qui sera accordée par OSEO sur les crédits, soit elles n'auront pas cette garantie de 70% et c'est suffisamment dissuasif pour protéger le patrimoine personnel. Ce statut est une puissante incitation pour une profession comme celle des agents commerciaux en plein développement.

Une autre condition importante pour assurer le développement de ce secteur d'activité commercial est la formation. La méconnaissance ou la connaissance imparfaite de l'environnement légal, administratif et fiscal, peut représenter une difficulté pour ceux qui se lancent dans ce métier. Mais la résolution de cette difficulté ne passe pas forcément par une contrainte réglementaire nouvelle. Elle passe plutôt, par l'engagement des fédérations professionnelles.

Il faut saluer les efforts qui sont faits par la Fédération Nationale des Agents Commerciaux, pour son engagement en faveur d'un meilleur accompagnement des professionnels, qu'ils soient débutants ou confirmés. Il est appréciable qu'une profession composée d'entrepreneurs individuels qui sont par nature des indépendants sachent se fédérer et entreprendre des actions collectives comme les actions de formation dispensées par leur fédération.

Le gouvernement reconnaît le rôle stratégique des agents commerciaux comme entrepreneurs et comme créateurs de richesses et donc d'emplois. Il reconnaît aussi la nécessité de les accompagner dans leurs efforts et de faire en sorte qu'à leur engagement corresponde à leur côté, un engagement des pouvoirs publics.