

COMBIEN GAGNE... un agent commercial

Ces commerciaux indépendants sont directement mandatés par les entreprises pour développer un marché, lancer un produit... Ils sont payés à la commission sur le chiffre d'affaires réalisé.

« **A**RRIVÉ à l'âge de 30 ans, j'ai voulu changer de parcours tout en continuant à voler de mes propres ailes. »

Depuis seize ans, Yves Lacaille, ex-patron d'une petite société d'abattage de volailles, exerce ainsi le métier d'agent commercial en Ile-de-France. Une profession encore peu connue du grand public, mais qui tend à se développer auprès des entreprises et notamment des PME.

On dénombre 35 000 agents commerciaux sur toute la France contre 15 000 il y a vingt ans. Comme Yves, ces professionnels de la vente ne sont pas salariés mais indépendants et mandatés par des entreprises désireuses de conquérir des marchés. Comme ce dernier, la plupart d'entre eux n'ont pas non plus suivi de formations dédiées à la sortie du bac, mais sont plutôt des commerciaux aguerris. « Tout le monde peut devenir agent commercial : il suffit pour cela de s'inscrire au greffe du tribunal de commerce de son domicile muni d'un contrat signé avec un mandant.



Yves Lacaille, agent commercial dans l'agroalimentaire, réalise environ 350 000 euros de chiffre d'affaires par an et emploie trois salariés.

Mais pour faire la différence et intéresser les entreprises, un bon agent doit pouvoir présenter au départ une véritable expertise sur un secteur donné », explique Yves Lacaille. Agroalimentaire, textile, services... les agents commerciaux exercent dans des domaines très divers et se concentrent le plus souvent sur une région (certains travaillent aussi à l'export sur un ou plusieurs pays). Pour Yves Lacaille, un bon profes-

sionnel doit aussi « être force de proposition permanente, avoir le goût de l'innovation tout en restant un vrai chef d'entreprise dans l'âme ».

Selon la Fédération nationale des agents commerciaux, un agent peut travailler en moyenne pour 4 ou 5 mandants en parallèle. Des « clients » pour lesquels il est chargé de développer des marchés, de lancer des produits, de trouver des

débouchés, moyennant une commission sur le chiffre d'affaires réalisé. « Nous touchons des commissions pouvant être comprises entre 1 et 15 % selon la complexité de la mission, le secteur d'activité... Ce qui ne nous affranchit pas pour autant de certaines règles : un agent commercial doit évidemment remplir avec loyauté le contrat qui lui est confié et respecter les valeurs des entreprises qu'il est chargé de représenter », détaille Yves Lacaille.

En moyenne, un agent commercial peut ainsi réaliser 100 000 euros de chiffre d'affaires par an, la moitié passant en frais divers et charges sociales. Yves Lacaille, 46 ans, spécialisé dans l'agroalimentaire, réussit pour sa part à générer environ 350 000 euros pour son agence chaque année. Une activité déjà bien développée pour laquelle il emploie aussi trois salariés.

GUILLAUME CHAZOULLÈRES

La Fédération nationale des agents commerciaux organise une journée d'information le 27 juin. Détails sur www.comagent.com