

FICHE METIER

35 000 Agents Commerciaux en France : Une réelle force de vente extérieure au service des entreprises

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

- › 35 000 Agents Commerciaux (contre 15 000 il y a 25 ans) représentant un CA de 55 milliards D'euros en France
- › 470 000 Agents Commerciaux représentant un CA de 970 milliards d'euros en Europe
- › Moyenne d'âge : 45-50 ans
- › L'Agent Commercial exerce « en société » (20%) ou « en nom propre » (80%)

L'Agent Commercial assure une fonction d'intermédiaire de commerce pour une ou plusieurs entreprises. Il assure la promotion des produits et le développement de la clientèle d'une société tout en ayant un statut d'indépendant. Il peut travailler seul, engager du personnel ou travailler avec d'autres agents. L'Agent Commercial et l'Agence Commerciale assurent la représentation de produits ou de services en vue de la vente, de l'achat ou de la location. Il agit pour le compte d'industriels, de producteurs et de commerçants sur un secteur économique et/ou géographique déterminé. Véritable chef d'entreprise, il intervient sur des marchés précis en tant que partenaire des sociétés « mandants » avec lesquelles il a signé un contrat : « mandat ».

Spécificité: Souvent confondu avec un VRP ou un apporteur d'affaires, l'Agent Commercial n'est pas salarié mais « mandataire ». Il est soumis à des règles de non-concurrence et représente plusieurs produits dont il orchestre la stratégie de vente. Il n'est pas habilité à vendre ou à acheter des marchandises mais sa mission est de développer une clientèle.

En tant qu'indépendant, aucun lien de subordination juridique ne le rattache au mandant. Il peut, s'il le souhaite, exercer une autre profession, contrairement au VRP et autres commerciaux salariés.

QUELQUES STATUTS A DIFFERENCIER DE L'AGENT COMMERCIAL

Le VRP : le Voyageur Représentant Placier est un représentant exclusif (il ne peut pratiquer d'opérations pour son compte ou exercer d'autre profession). Il est lié par un contrat de louage de services à une ou plusieurs entreprises (monocarte ou multicarte). Il doit respecter son contrat de travail au même titre qu'un salarié. Sa rémunération est souvent constituée d'un fixe et d'une commission sur chiffre d'affaires. Il bénéficie d'une protection sociale de salarié, contrairement à l'Agent Commercial qui paie l'ensemble de ses charges en tant que TNS (travailleur non salarié).

Le Courtier : acteur indépendant, il conduit des négociations mais ne figure pas au contrat entre les parties. Il agit en tant qu'interface ponctuelle. Il est rémunéré par le vendeur sur la base d'une commission de courtage.

L'Apporteur d'affaires met ponctuellement en relation un client potentiel et un vendeur, en contrepartie d'une commission (2 à 5 %) ou rétribution financière. Ce n'est pas une profession.

Le Commerçant : achète des marchandises dans le but de les revendre avec un bénéfice.

Le Distributeur : c'est un commerçant indépendant qui achète des biens à un fournisseur pour son compte, à ses risques et à son nom pour les revendre à sa propre clientèle.

Profil de l'Agent Commercial : Doué pour tisser des réseaux et reconnu pour ses qualités relationnelles, il intervient dans les secteurs d'activité très variés et défend efficacement les intérêts de ses mandants et de ses clients.

Il apporte aux entreprises ce qu'elles recherchent : expérience et compétences externalisées.

L'Agent Commercial est acteur d'un projet de développement de clientèle sur un secteur géographique déterminé :

Ses Missions :

- › Prospection
- › Négociation
- › Vente
- › Études de marché
- › Études techniques
- › Gestion de la relation Client-Fournisseur

Ses Compétences :

- › Expertise de son secteur d'activité,
- › Optimisation et développement d'un fichier clientèle,
- › Maîtrise technique du produit,
- › Bonne connaissance de son marché,
- › Maîtrise des outils multimédias et éventuellement de langues étrangères

Qualités requises :

- › Entrepreneur
- › Indépendance et sens de l'Organisation
- › Faculté d'adaptation
- › Sens de la communication
- › Réactif et proactif

Statut :

Profession indépendante.

2 modes d'exercice :

- › Comme personne physique (Profession Libérale)
- › Comme personne morale (société commerciale ou civile).

Il paie ses cotisations sociales (URSSAF, RETRAITE, MALADIE) et ses frais de fonctionnement.

Aucune formation spécifique n'est exigée.

L'Agent Commercial peut travailler dans tous les secteurs d'activité économique, hormis ceux qui font l'objet de dispositions législatives particulières :

- › Les agences de voyage
- › Les mandataires de l'assurance
- › Les démarcheurs financiers
- › Les mandataires en achat d'espace publicitaire

Statut fiscal :

En société : régime d'imposition des Sociétés (IS)

En personne physique : son activité est de nature civile et non commerciale.

Il est imposé aux « Bénéfices Non Commerciaux » (BNC). Il peut adhérer à une Association de gestion agréée afin de bénéficier d'une non majoration fiscale.

Rémunération :

Il facture ses commissions sur le chiffre d'affaires qu'il réalise. Les frais généraux (impôts, cotisations sociales, frais de fonctionnement) absorbent environ 50% des commissions perçues.

Formalités pour devenir Agent Commercial :

Elles s'effectuent auprès du greffe du Tribunal de Commerce de son domicile sur le Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC), si l'agent exerce en entreprise individuelle. L'inscription coûte environ 30 euros et déclenchera automatiquement les paiements au RSI (qui regroupe URSSAF, ORGANIC (retraite), MALADIE)

S'il crée une société, la structure doit être inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), puis auprès du greffe du Tribunal de Commerce sur le RSAC (inscription complémentaire de l'Agence Commerciale).

ACCRES : l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'entreprise est destinée aux demandeurs d'emploi indemnisés, afin de bénéficier d'une exonération de charges sociales la première année. Le dossier est à retirer auprès du Greffe avec le dossier d'inscription.

Sites utiles :

www.comagent.com : le site de la Fédération Nationale des Agents Commerciaux avec notamment la rubrique « Les Annonces », des informations utiles, le calendrier de nos rencontres, etc.

www.greffe-tc-paris.fr : pour la liste des documents à fournir pour une inscription au RSAC.

www.apce.fr : le site de l'Agence pour la création d'entreprises