

L'Agent Commercial.

1. Son statut juridique.

« Est agent commercial celui qui, en tant qu'intermédiaire indépendant, est chargé de façon permanente, soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, dénommée commettant, soit de négocier et de conclure des opérations au nom et pour le compte du commettant ».

- L'agent commercial est un mandataire indépendant qui peut être indifféremment une Personne Physique (inscription sous son nom personnel) ou une personne morale (Sarl, Eurl,.....). La société qu'il va représenter ne doit aucune charge sociale sur le montant des commissions versées contrairement au VRP qui est un salarié (part employeur + part salariale) .
- « Il agit au nom et pour le compte de son mandant ». Sa mission est de rechercher la clientèle et négocier les contrats pour le compte de son mandant (ou commettant).
- Le mandat d'agent commercial est un contrat civil , c'est pourquoi il est inscrit au Registre des Agents Commerciaux tenu par le Greffe du Tribunal de Commerce et non pas au registre du Commerce (réservé aux commerçants et sociétés commerciales). Cependant dans le cas où l'activité est exercée par une société elle devra être inscrite au Registre du Commerce et au Registre des Agents Commerciaux.
- De même une personne peut cumuler une activité d'Agent Commercial avec celle de commerçant (sous certaines conditions). Dans ce cas elle sera inscrite au Registre des Agents commerciaux et au Registre du Commerce.
- L'Agent Commercial est indépendant. Il rend compte de sa mission par des comptes rendus réguliers dès lors que cette obligation reste compatible avec son statut d'indépendant caractérisant la fonction. Il peut librement recruter du personnel salarié ou des sous-agents commerciaux rémunérés par lui (mandataires indépendants) sans autorisation à obtenir.
- Liberté du choix de ses activités : il peut agir pour plusieurs mandants (sous réserve de son obligation de non-concurrence) et exercer simultanément d'autres professions.
- A la différence du VRP, l'agent commercial prend des risques et engage son patrimoine (ou celui de son entreprise suivant le statut juridique qu'il choisit). Il a une personnalité économique autonome distincte du salariat.

2. Le Contrat d'agent Commercial.

Un contrat écrit n'est pas obligatoire. Toutefois, l'Agent Commercial comme son mandant, a le droit, sur sa demande d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence. Toute clause prévoyant la renonciation à ce droit est réputée non écrite.

En pratique, il est recommandé d'établir le contrat en 3 exemplaires : Un pour l'agent commercial, un pour le mandant et un troisième pour l'inscription au Registre des Agents Commerciaux. (greffe du Tribunal de commerce).

Le contrat peut être à durée déterminée ou à durée indéterminée.

Par ailleurs même si un certain nombre de clauses sont d'ordre public :

Par exemple

- le droit d'obtenir de l'autre partie un écrit mentionnant le contenu du contrat.
- la durée du préavis

- le paiement de la commission
- la clause du croire, la clause de non-concurrence.

Le contrat est nécessaire pour préciser les clauses particulières du contrat :

- la clause de consultation de la balance client, l'indemnité de clientèle, le droit de présenter un successeur, le recrutement des agents et sous-agents et VRP, réaliser des opérations commerciales pour son propre compte, une clause d'objectifs, une clause d'exclusivité.....etc.

.../...

2. L'immatriculation sur le registre spécial des Agents commerciaux.

Avant d'entreprendre son activité, l'Agent commercial doit s'inscrire sur le registre spécial des agents commerciaux et produire une déclaration dont un récépissé lui est délivré. Cette inscription se fait au Tribunal de Commerce. Les pièces suivantes sont nécessaires :

Pour les personnes physiques.	Pour les personnes morales.
<ul style="list-style-type: none"> - Une justification de l'identité + fiche d'état civil. - Un exemplaire du contrat d'agent commercial. - Une déclaration de non-condamnation. - Un titre pour domicilier le siège de l'entreprise. - Frais 165,10 F. 	<ul style="list-style-type: none"> - Un extrait K bis. - Un exemplaire du contrat d'agent commercial. - Une justification de l'identité du gérant + fiche d'état civil, une déclaration de non-condamnation. - Frais 165,10 F.

L'immatriculation est valable 5 ans à compter de la date d'immatriculation. elle doit donc être renouvelée tous les 5 ans avant la fin de chaque période. Toute modification de l'une des mentions figurant sur la déclaration d'immatriculation doit être déclarée.

4. Le Régime social.

En sa qualité de travailleur indépendant l'agent commercial est soumis au même régime social que les commerçants. Il sera affilié obligatoirement auprès de l'Urssaf (prestations familiales), la CANAM (Assurance maladie), l'Organic (Assurance-vieillesse) en même temps que sa demande d'immatriculation déposée au Registre des Agents commerciaux.

Les deux premières années d'activité les cotisations sociales seront calculées sur une base forfaitaire (revenu estimé). Pour une année complète de début d'activité celles-ci représentent environ 16000 F. Ensuite les cotisations seront ajustées en fonction du revenu fiscal.

Afin de compléter cette protection il est possible de souscrire une Mutuelle complémentaire (maladie), une retraite complémentaire, une garantie sociale chef d'entreprise (perte d'activité). Ce volet est déductible du CA (sous certaines conditions et limites.)

5. Le Régime fiscal.

L'agent commercial s'il exerce son activité en nom propre ou par l'intermédiaire d'une structure juridique soumise à l'I/R (Eurl, Sarl de famille,...) est imposé dans la Catégorie des Bénéfices non commerciaux. Il peut adhérer à une Association de gestion agréée et bénéficier d'un abattement de 20 % sur le montant des bénéfices (jusqu'à 722000 F)

S'il exerce son activité par l'intermédiaire d'une SARL classique, la société sera soumise à l'impôt sur les sociétés au taux de 25,00 % + contribution de 6 % après déduction (du chiffre d'affaires) du montant des rémunérations versées au dirigeant (gérant).

L'agent commercial ne bénéficie pas des mesures d'exonération fiscale prévues pour les entreprises nouvelles.

6. Adresses utiles. Syndicats professionnels des agents commerciaux.

Les syndicats professionnels proposent un ensemble de services en matière juridique, sociale et relationnelle. Le montant des cotisations syndicales est déductible du CA au même titre que les frais professionnels.

- Fédération Nationale des agents commerciaux 30, Avenue de l'Opéra 75002 Paris Tél. 01 44 94 05 00
- Synd. Nat. des agents commerciaux 10, rue du 14 Juillet 93310 Le Pré St Gervais Tél. 01 48 40 19 58
Minitel 3615 SNAC.
- Association agréée des agents commerciaux 30, Avenue de l'Opéra 75002 Paris Tél. 01 44 94 08 08
.../....

Modèle de contrat

Entre les soussignés :

La société, ci-après dénommée « le mandant », (préciser sa forme : Sarl, Sa,...), au capital deF, dont le siège social est sis à(adresse), immatriculée au registre du commerce et des sociétés de(lieu) sous le numéro....., représentée à la signature du présent contrat par M....., son représentant légal,

d'une part,

et

M....., ci-après dénommé « l'agent commercial », demeurant à(adresse), immatriculé au registre spécial des agents commerciaux auprès du greffe du tribunal de commerce de(lieu) sous le numéro

d'autre part,

Variante. La société....., ci-après dénommée « l'agent commercial », préciser sa forme : Sarl, Sa,...), au capital deF, dont le siège social est sis à(adresse), immatriculée au RCS de.....(lieu) sous le numéro.....,et au registre spécial des agents commerciaux auprès du greffe du tribunal de Commerce de, sous le numéro....., représentée à la signature du présent contrat par M.....son représentant légal

d'autre part,

Il est rappelé et convenu ce qui suit :

Depuis.....(date) le mandant commercialise des produits(type) sur le secteur(marché géographique) auprès de(clientèle) ; son chiffre d'affaires s'est élevé àF pour l'année De son côté, l'agent commercial vend des produits....(type), depuis.....(date), sur le secteur....(marché géographique), auprès de.....(clientèle). A ce jour il représente, en sa qualité d'agent commercial, les mandants dont la liste est fournie en annexe.

<p>Article 1. Objet du contrat. Par le présent contrat, le mandant confie à l'agent commercial, conformément aux dispositions de la loi du 25 Juin 1991, la négociation et la vente des produits suivants, ci-après dénommés « les produits » : (Énumérer les produits) L'agent commercial exercera cette activité en sa qualité de mandataire indépendant sans aucun lien de subordination vis à vis du mandant.</p>	<p><i>Remarque : L'agent commercial ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans accord de ce dernier (loi du 25/01/91, art 3)</i></p> <p><i>Contrairement au VRP l'AC est sans lien de subordination et libre dans l'organisation de son travail.</i></p> <p><i>L'AC peut également réaliser des affaires pour son compte personnel ce que ne peut faire le VRP.</i></p> <p><i>Enfin, l'AC qui exerce une activité indépendante, peut, contrairement au VRP utiliser des représentants ou des sous-agents.</i></p>
<p>Article 2. Etendue de la mission de l'agent commercial L'agent commercial a pour mandat de provoquer les</p>	<p><i>L'AC peut négocier les contrats au nom et pour le compte du mandant. Dans ce cas le mandant n'est engagé que s'il accepte</i></p>



<p>commandes des produits à l'intérieur du secteur et de transmettre immédiatement celles-ci au mandant. Le mandant est libre d'accepter ou de refuser les commandes transmises. Il informe l'agent commercial de sa décision d'acceptation ou de refus dans un délai de.....(préciser) à compter de la réception de la commande. L'agent commercial ne peut engager le mandant de quelque manière que ce soit. Il n'est en droit ni de conclure des contrats au nom du mandant, ni d'exécuter des contrats pour le compte du mandant, ni de recevoir des règlements des clients.</p>	<p><i>de conclure le contrat négocié. ou Le mandant peut confier à l'AC la mission de conclure les contrats avec la clientèle. Dans ce cas le mandant est engagé vis à vis de la clientèle par la signature de l'AC.</i></p> <p><i>L'AC doit communiquer à son mandant toute information nécessaire à l'exécution de son contrat.(Ex : attentes de la clientèle, action de la concurrence)</i></p> <p><i>Dans des cas très rares, l'AC est tenu a une obligation de résultat. Il en est ainsi lorsque le contrat comporte une clause par laquelle l'agent s'engage au paiement de la commande en cas de défaillance du client.</i></p>
<p>.Article 3. Secteur d'activité. L'agent commercial exercera son mandat sur le géographique composé de.....(énumérer), ci-après dénommé « le secteur » sur lequel il bénéficiera d'une exclusivité. Le mandant s'engage à ne pas vendre directement les produits à l'intérieur du secteur. Ajouter le cas échéant. L'agent interviendra auprès des catégories de clientèle ainsi définies : (énumérer) pour lesquelles il bénéficiera de l'exclusivité.</p>	<p><i>L'AC se voit généralement confier une exclusivité sur un territoire ou une (ou des) catégorie(s) de clientèle. Si le mandant confie à l'agent un secteur sans activité il est en droit de vendre directement dans ce secteur. Dans ce cas ajouter : Le mandant se réserve le droit de vendre directement les produits à l'intérieur du secteur. Ces ventes directes ne donneront droit à l'agent commercial ni à commission ni à indemnité.</i></p>
<p>Article 4 .Durée du Contrat Le présent contrat est conclu pour une durée de.....années à compter de sa signature. Variante. Le présent contrat prend effet à la date de sa signature. Il est conclu pour une durée indéterminée. Chacune des parties pourra y mettre fin en notifiant sa décision à l'autre partie par LR AR et en respectant un préavis de un mois lorsque le contrat est rompu au cours de la 1ère année, de 2 mois lorsqu'il est rompu au cours de la 2^{ième} année, de 3 mois lorsqu'il est rompu après la fin de la 2^{ième} année.</p>	<p><i>Le contrat d'AC peut être un contrat à durée déterminée ou indéterminée.(de loin le plus fréquent). Les droits à indemnisation ne diffèrent pas selon la nature du contrat. Un contrat à durée déterminée qui se poursuit après son terme se transforme en contrat à durée indéterminée. Dans ce cas La durée du CDD est prise en compte pour le calcul de la durée du préavis.</i></p>
<p>Article 5 Objectifs à réaliser. L'agent commercial assure au mandant que, dans le cadre du présent contrat, il provoquera, chaque année, des commandes pour un montant minimum de.....F HT. Si l'agent commercial ne respecte pas son engagement, le mandant pourra réduire le secteur d'intervention de l'agent et/ou lui retirer l'exclusivité. Il pourra également mettre fin au contrat sans indemnité, si la non-réalisation des objectifs a pour cause une faute grave de l'agent. Variante. Chaque année, au plus tard le.....(date) l'agent commercial transmettra au mandant son estimation du volume des ventes sur lequel il s'engage pour l'année à venir. L'agent commercial commettrait une faute grave susceptible d'entraîner, sans indemnité, la rupture du présent contrat s'il réalisait un volume des ventes inférieur de plus de....% à son estimation.</p>	<p><i>Afin de garantir des résultats, le contrat peut imposer la réalisation d'un certain montant de CA. Cette clause n'est pas illicite. Toutefois la non-réalisation de cet objectif ne constitue pas une faute dès lors qu'aucune carence n'est prouvée à l'encontre de l'agent. En présence de quotas non atteints le mandant doit prouver la faute de l'agent s'il veut échapper au paiement de l'indemnité de rupture.</i></p> <p><i>La baisse du CA ou la non-réalisation des quotas contractuels peuvent s'accompagner de fautes commises par l'agent. Dans de tels cas le mandant pourra échapper au paiement de l'indemnité de rupture en soulignant la gravité de ces fautes.</i></p>
<p>Article 6 Nouveaux produits. Tout nouveau produit du mandant fera partie de plein droit des produits objet du contrat. Variante. Tout nouveau produit du mandant, similaire aux produits objet du contrat ou substituable à l'un d'entre eux, fera partie de plein</p>	



<p>droit des produits objet du contrat.</p> <p>Variante. Tout nouveau produit du mandant ne sera commercialisé par l'agent commercial que si les deux parties adoptent un accord écrit en ce sens.</p>	
<p>Article 7 Suppression de produits.</p> <p>Le mandant peut arrêter la fourniture d'un ou plusieurs des produits ; il devra dans un tel cas, notifier cette décision à l'agent commercial au moins.....(délai) avant la suppression effective du produit, par un courrier recommandé avec demande d'AR.</p> <p>Variante. Le mandant s'engage à ne pas supprimer un des produits énumérés à l'annexe durant toute la durée de l'exécution du présent contrat.</p>	
<p>Article 8. Commissions.</p> <p>Le taux de la commission due à l'agent est fixé à.....% ; cette commission est calculée sur le prix facturé diminué des charges mentionnées sur la facture (TVA et autres taxes, transport, assurance, douane,.....).</p> <p>L'agent commercial a droit à la commission sur :</p> <ul style="list-style-type: none">- toutes les opérations conclues grâce à son intervention,- toutes celles conclues avec un client dont l'agent a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre, <p>Ajouter le cas échéant. En cas de paiement partiel par le client, la commission est proportionnellement réduite.</p>	<p><i>Le mandant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises.</i></p> <p><i>L'AC a le droit d'exiger de son mandant qu'il lui fournisse toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables, nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.</i></p> <p><i>De son côté l'AC doit adresser au mandant une facture des commissions.</i></p> <p><i>La commission doit être effectivement payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle est acquise.</i></p>
<p>Article 9 Frais de l'agent.</p> <p>L'agent commercial renonce expressément à l'application des articles 1999 et 2000 du code civil. Il ne peut ainsi réclamer au mandant aucune autre somme en plus de la commission. Celle-ci englobe la rémunération du service rendu, le remboursement des frais et dépenses de l'agent et, le cas échéant, les pertes essuyées par l'agent commercial à l'occasion de sa gestion.</p> <p>Variante. Le mandant remboursera à l'agent commercial les frais et dépenses suivantes(énumérer). Il effectuera ce remboursement dans les.....jours suivant la réception de la facture ou du justificatif qui lui aura été adressé par l'agent.</p>	<p><i>A défaut d'une clause prévoyant le remboursement de ses frais à l'agent, celui-ci ne peut le réclamer à son mandant.</i></p> <p><i>En effet la commission perçue est censée assurer la rémunération du service rendu et le remboursement des frais.</i></p>
<p>Article 10 Relevé de commissions et paiement.</p> <p>Le mandant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le.....(préciser sans aller au-delà du dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel les commissions sont acquises) Ce relevé mentionne tous les éléments sur la base desquels le montant de la commission a été calculé..</p>	<p><i>Le mandant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises.</i></p> <p><i>L'AC a le droit d'exiger de son mandant qu'il lui fournisse toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables, nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.</i></p> <p><i>Est réputée non écrite toute clause dérogeant au détriment de l'AC à cette règle.</i></p>
<p>Article 11 Clause de ducroire.</p> <p>L'agent commercial se porte envers le mandant garant de l'exécution des opérations qu'il négocie au nom et pour le compte de celui-ci. Que le client ait été ou non défaillant, l'agent a le même droit à commission.</p>	<p><i>Par la clause ducroire, l'agent commercial se porte garant de l'exécution des opérations qu'il négocie.</i></p> <p><i>L'AC est alors subrogé dans les droits du créancier. La clause de ducroire peut être soit générale soit limitée à certaines opérations ou à un certain montant. Cette garantie peut être limitée au montant de la rémunération due l'agent commercial.</i></p>



<p>Variante. L'agent commercial se porte ducroire. Sa garantie de ducroire est toutefois limitée, pour chacune des opérations, à% du prix dû par le client. Lorsque l'agent commercial doit payer le mandant en application de son engagement de ducroire, sa commission est calculée sur le montant de ce paiement.</p>	<p><i>La clause de veille de solvabilité (un AC peut s'engager à ne pas prendre les commandes de clients notoirement insolvable) peut se superposer à une clause de ducroire. Les 2 clauses ne sont ni contradictoires ni interdépendantes. Si c'est le cas la clause de ducroire s'applique même lorsque l'impayé ne provient pas d'un client notoirement insolvable.</i></p>
<p>Article 12 Commissions dues après la cessation du contrat. Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission dans les cas suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">- l'ordre du client a été reçu par le mandant ou par l'agent avant la cessation du contrat d'agence,- l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai de(préciser) à compter de la fin du contrat.	<p><i>Pour toute opération commerciale conclue après la cessation de son contrat l'AC a droit à la commission dans les cas suivants :</i></p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Lorsque l'ordre du client a été reçu par le mandant ou l'agent commercial avant la cessation du contrat.</i>- <i>Lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat.</i>
<p>Article 14 Non concurrence. Quelle que soit la cause de l'expiration du contrat, l'agent commercial s'interdit de concurrencer l'activité du mandant, de quelque manière que ce soit, pendant une durée de.....(au maximum 2 ans) à compter de la cessation du contrat sur le secteur et auprès de la clientèle visés au présent contrat. Ajouter éventuellement. L'interdiction de concurrence après la cessation du contrat est conclue <i>intuitu personae</i> ; elle ne s'appliquera pas si le mandant cesse ou cède son activité.</p>	<p><i>Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence qui trouvera à s'appliquer après la cessation du contrat. La clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de clientèle et le type de biens et/ou de services faisant l'objet de la représentation. Elle est limitée à 2 ans. Le versement d'une contrepartie financière relève de la libre négociation des parties. Prévoir également les cas où elle ne s'appliquerait pas : Exemple : le mandant cède ou cesse son activité.</i></p>
<p>Article 15 Confidentialité. L'agent commercial ne doit ni divulguer les secrets de fabrique ou commerciaux et informations confidentielles du mandant ni utiliser ces secrets et informations à d'autres fins que celles résultant de l'exécution du présent contrat. Est considérée comme confidentielle toute information émanant du mandant et ne se trouvant pas dans le domaine public. L'obligation de confidentialité se poursuit au-delà de la cessation du présent contrat tant que les informations ne sont pas tombées dans le domaine public.</p>	

Fait en trois exemplaires originaux dont un pour le mandant et un pour l'agent commercial.

A....., le.....

Signature du mandant

Signature de l'agent commercial