

LE METIER D'AGENT COMMERCIAL

Définition :

L'Agent commercial assure une fonction commerciale d'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 ou engager du personnel ou travailler avec d'autres agents.

Fonction :

L'Agent Commercial et l'Agence commerciale assure 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 (dites « mandants » avec lesquelles il a signé un contrat (dit « mandat »).

Spécificité :

Souvent confondu avec un VRP ou un commercial...il n'est pas salarié mais « mandataire ». Il dispose d'une large initiative de commercialisation des produits dont il a la charge. Il est soumis à des règles de non-concurrence et représente plusieurs produits. Il n'est pas habilité à vendre ou à acheter des marchandises mais sa mission est de développer une clientèle. Etant indépendant, aucun lien de subordination juridique ne le rattache au mandant. Ainsi il peut donc s'il le souhaite exercer une autre profession, contrairement au VRP et autres commerciaux salariés.

Statut :

Profession indépendante. C'est un prestataire de services de vente indépendant.

Deux modes d'exercice : soit en personne physique, soit en société.

Il paiera donc lui même ses propres cotisations sociales (URSSAF, RETRAITE, MALADIE) ainsi que ses frais de fonctionnement.

Ils peuvent travailler dans tous les secteurs d'activité sauf :

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

Statut fiscal :

En tant que « mandataire », son activité est de nature civile et non commerciale. Il est donc imposé aux « Bénéfices Non Commerciaux » (BNC). Il peut adhérer à une Association de gestion agréée et pourra ainsi bénéficier d'une non majoration fiscale. Il en existe une dédiée aux Agents Commerciaux : l'Association Agréée des Agents Commerciaux (AAAC : 01 44 94 08 08)

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 qu'il touche.

Textes de Lois :

Les textes de loi qui définissent cette profession et la protègent sont récents : Décret du 23 Décembre 1958, loi du 25 Juin 1991, décret du 10 Juin 1992.

Formalités pour devenir Agent Commercial :

- 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.
- S'il crée une société, une fois la structure inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), il devra l'inscrire auprès du greffe du Tribunal de Commerce sur le RSAC (inscription complémentaire de l'Agence Commerciale).
- aide : une aide peut être accordée aux demandeurs d'emploi indemnisés, l'ACCRE (l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'entreprise), afin de bénéficier d'une exonération de charges sociales la première année. Le dossier est à retirer auprès de CFE (Centre de formalités pour les entreprises).