DOSSIER TECHNIQUE

Service Juridique

E – 3

Le V.R.P. et L'AGENT COMMERCIAL

Juillet 2014

Pour toute précision concernant le contenu de ce document, vous pouvez contacter le service juridique à l'adresse suivante : cma.juridique@cm-alsace.fr

Chambre de Métiers d'Alsace

SOMMAIRE

LE REPRESENTANT STATUTAIRE 3

I - Définition et conditions d'application du statut.....3
II - Effets attachés au statut.....4
III - La rupture du contrat.....6
IV - Le représentant salarié de droit commun.....10

LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL.....11

I - Définition 11
II - Le statut d'agent commercial 11
III - La rémunération.....12
IV - La cessation du contrat 13
V - Le régime fiscal et social de l'agent commercial 14

CONTRAT DE V.R.P. EXCLUSIF.....17

CONTRAT DE V.R.P. MULTICARTE 21

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL.....25

TEXTES

Articles L 7311-1 à L 7311-3, L 7312-1, L 7313-1 à L 7313-18 du code du travail* .....

Articles L 134-1 à L 134-17 du code de commerce*.....

* ces textes sont accessibles sur internet : www.legifrance.fr ou auprès du service juridique

LE REPRESENTANT STATUTAIRE

Cette profession est régie par les articles L 7311-1 à L 7311-3, L 7312-1, L 7313-1 à 7313-18 du code du travail et par l'Accord National Interprofessionnel des voyageurs, représentants, placiers du 3 octobre 1975[*].

I - Définition et conditions d'application du statut

Est représentant statutaire toute personne physique qui :

- prospecte une clientèle en vue de la prise d'ordres pour le compte d'une ou plusieurs entreprises, et dont c'est l'activité professionnelle exclusive et constante,

- ne fait pas d'opérations commerciales à titre personnel,

- est liée à son, ou ses employeurs, par des engagements déterminant la nature des produits commercialisés, le secteur de prospection ou la catégorie de clients à visiter et sa rémunération.

Le représentant statutaire est un salarié, personne physique, une société de représentation ne peut pas bénéficier du statut.

En l'absence de contrat écrit, tout représentant est présumé être un représentant statutaire.

En principe le contrat prévoit pour le représentant l'obligation de rendre compte. Le V.R.P. peut être embauché en contrat à durée indéterminée (CDI) ou en contrat à durée déterminée (CDD).

Le V.R.P. peut être "monocarte" ou "multicarte". Dans ce dernier cas, une clause du contrat peut subordonner la prise de nouvelles cartes à une autorisation de l'employeur.

L'article L7312-1 du code du travail prévoit une incapacité d'exercer la profession de V. R. P. pour toute personne ayant été condamnée pénalement pour certains crimes et délits.

En conséquence, toute personne ainsi condamnée ne peut accéder au statut de V. R. P.

Sont également concernés, les V. R. P. en exercice qui en cas de condamnation devront mettre fin à leurs activités.

---

[*] Ce document peut être commandé auprès de la Direction de l'information légale et administrative 26 rue Desaix – 75732 PARIS CEDEX 15 – Tél. 01.40.58.75.00 (brochure du statut n° 3075 12ème édition) ou sur le site http://www.ladocumentationfrancaise.fr/ rubrique « acheter en ligne » conventions collectives (Insérer le n° 3075 dans le moteur de recherche du site pour accéder directement à cette brochure).

II - Effets attachés au statut(*)

1) La rémunération

Le contrat détermine les modalités de la rémunération (Art. L 7311-3 du code du travail)**.** Celle-ci est généralement constituée par une commission en pourcentage. Mais le salaire peut également être fixe ou combiné avec une commission. Les frais professionnels peuvent être inclus dans le taux des commissions ou être remboursés par des versements distincts, forfaitairement ou au réel sur justification.

Si le contrat ne prévoit rien, la rémunération est présumée ne pas inclure les frais professionnels.

Le contrat peut prévoir le calcul des commissions **uniquement** sur les commandes directes, c'est à dire sur les commandes prises grâce à l'intervention du V.R.P.

Constituent notamment des commandes directes :

- Les commandes prises par le V.R.P auprès d'un client et transmises à son employeur
- Les commandes prises directement par le client auprès de l'employeur lorsque le V.R.P. a déjà, par le passé, reçu des commandes de ce client.

Le contrat peut prévoir le calcul des commissions sur les commandes directes et les commandes indirectes. Les commandes indirectes sont des affaires réalisées dans le secteur du V.R.P sans intervention de sa part (commandes transmises directement à l'entreprise par les clients sans passer par l'intermédiaire du V. R. P.)

Le contrat peut subordonner le droit aux commissions à la réalisation de certaines conditions :

- acceptation de l'ordre par l'employeur
- livraison
- encaissement du prix.

La non-réalisation de ces conditions ne doit pas être imputable à l'employeur.

La garantie du SMIC ne s'applique pas aux V.R.P statutaires. En effet, le taux du SMIC fixé sur la base horaire ne peut pas s'appliquer aux V.R.P qui exercent en principe leur activité en dehors de tout horaire de travail.

Par contre, l'article 5 de la convention collective nationale interprofessionnelle des V.R.P. institue pour les V. R. P. exclusifs à temps plein, sans condition d'ancienneté, y compris pendant la période d'essai, une garantie trimestrielle de rémunération minimum égale à 520 fois le taux horaire du SMIC en vigueur à la fin du dernier mois du trimestre. Cette rémunération minimale est nette de frais professionnels.

Si les frais professionnels du V. R. P. sont évalués à 30 % de la rémunération et ne font pas l'objet d'un remboursement distinct, la rémunération minimale sera égale à :

SMIC horaire x 520 x 100/70,

Le règlement des commissions doit se faire au moins tous les trois mois, les représentants qui en font la demande pouvant obtenir un acompte mensuel.

2) Convention collective

L'accord national interprofessionnel du 3 octobre 1975 s'applique sauf "dispositions conventionnelles plus favorables expressément applicables aux V.R.P.". (intégrées dans la convention collective applicable à l'entreprise qui les emploie).

En sont cependant totalement exclus les V.R.P. des agents immobiliers et ceux du commerce en gros de la confiserie, biscuiterie, chocolaterie et alimentation fine (ces représentants relèvent des conventions collectives spécifiques à ces professions).

3) Congés payés

Le V.R.P à droit à 5 semaines de congés payés par an, calculées à raison de 2 jours et demi ouvrables par mois de travail effectif accompli au cours de la période de référence (du 1er juin de l'année précédente au 31 mai de l'année en cours).

Le représentant a droit au 1/10e de sa rémunération perçue au cours de la période de référence de l'année précédente et 31 mai de l'année en cours (1er juin - 31 mai), déduction faite des frais professionnels qui seraient compris dans les commissions.

Le V.R.P. a également droit, pendant les congés, au montant des commissions dues en raison de l'activité antérieure au départ en congé.

4) Obligation de loyauté

Pendant la durée de son contrat de travail, le V.R.P. doit respecter une obligation de loyauté envers son employeur ce qui l'empêche d'exercer une activité concurrente de celle de son employeur. L'employeur peut également prévoir dans le contrat, une interdiction de représenter des produits ou des entreprises concurrentes.

5) Collection

L'employeur ne peut imposer au représentant l'achat de la collection.
L'assurance contre le vol, la détérioration et la destruction de la collection est à la charge de l'employeur.

6) Maladie

La convention collective interprofessionnelle prévoit une garantie de ressources en cas de maladie, d'accident et de maternité à partir de 2 ans d'ancienneté et lorsque l'arrêt maladie se prolonge au-delà de 30 jours.

7) Régime social

Les V.R.P. relèvent du régime général de la Sécurité Sociale. Le salaire à retenir pour le calcul des charges sociales est constitué par le total des sommes versées au V.R.P., diminué d'un abattement de 30 % pour frais professionnels (sauf paiement à part des frais professionnels sur justificatifs).

1. Les caisses de retraites des V.R.P sont :

- Sur la tranche A des salaires : CIPS-section catégorielle V.R.P.-OMNIREP-ARRCO

- Sur la tranche B des salaires : CIPC-R-section catégorielle V.R.P.-OMNIREP-AGIRC

Adresse des deux caisses : 30-32 rue Henri Barbusse 92581 CLICHY cedex
Tél : 01 41.06.24.00

Site internet : http://www.malakoffmederic.com/omnirep/index.jsp

2. Pour l'assurance chômage, les V.R.P. multicartes cotisent au CCVRP :
7-9 rue Frédérick Lemaître
75020 PARIS – Tél. 01.40.33.77.77 – fax : 01.47.97.75.44
email : accueil@ccvrp.com

Contact dédié Haut-Rhin :
Tél : 01.40.33.78.65 – fax : 01.43.58.86.34
email : vparalian@ccvrp.com

Contact dédié Bas-Rhin :
Tél. 01.40.33.78.33 – fax : 01.43.88.86.34
email : sdavidian@ccvrp.com

Site internet : www.ccvrp.com

III - La rupture du contrat

La rupture du contrat de travail à durée indéterminée d'un V.R.P. obéit aux mêmes règles que pour un autre salarié (cause réelle et sérieuse, convocation à un entretien préalable, licenciement économique, rupture conventionnelle…)

Quelques points doivent cependant être précisés.

1) Imputation de la rupture

La rupture incombe à l'employeur s'il modifie d'une façon importante le contrat du V.R.P., par exemple : réduction ou changement de secteur, réduction des commissions, relèvement des quotas...

En revanche, la rupture est imputable au V.R.P. si ses résultats sont insuffisants (sauf responsabilité de l'employeur) ou s'il refuse de rendre compte de son activité. D'autres causes de rupture existent, bien sûr.

2) Préavis

Un préavis doit être respecté en cas de démission ou de licenciement à l'exception du licenciement pour faute grave (Article L 7313-9 du code du travail)

Celui-ci est d'un mois durant la première année d'exécution du contrat, de deux mois durant la seconde année et de trois mois à partir de la troisième année.

3) Indemnité de clientèle

L'indemnité de clientèle a pour objet de réparer le préjudice subi par le V.R.P. en perdant la clientèle qu'il a apportée à l'entreprise, créée ou développée.

a) *conditions d'attribution*

- La rupture doit incomber à l'employeur ou intervenir à la suite d'un accident ou d'une maladie entraînant une incapacité totale de travail,
- Elle ne doit pas avoir été provoquée par une faute grave du V.R.P.,
- Ce dernier doit justifier avoir apporté, créé ou développé la clientèle en question,
- Il doit aussi justifier qu'il est privé à l'avenir du bénéfice de cette clientèle.

L'indemnité de clientèle a la nature de dommages-intérêts et ne supporte donc pas de cotisations sociales. Elle est en principe exonérée d'impôt.

b) *Montant*

Son montant n'est pas fixé par la loi mais par les parties, à l'amiable ou, à défaut, par le Conseil de Prud'hommes, sur la base d'une expertise comptable qu'il ordonne.

c*) Indemnité spéciale de rupture (V.R.P. rémunérés à la commission*)

L'indemnité de clientèle peut être remplacée, si les parties en sont d'accord, par l'indemnité spéciale de rupture fixée par l'article 14 de la convention collective interprofessionnelle des V.R.P.. Le représentant doit être âgé de moins de 65 ans et ne pas avoir été mis à la retraite. Il doit avoir renoncé au plus tard dans les 30 jours suivant l'expiration du contrat à l'indemnité de clientèle à laquelle il pourrait avoir droit. L'employeur, de son côté, ne doit pas s'opposer à cette renonciation par écrit dans les 15 jours de la notification de la rupture.

Cette indemnité remplace, si elle est plus favorable, l'indemnité légale de licenciement, l'indemnité de clientèle et l'indemnité conventionnelle de licenciement.

Cette indemnité spéciale de rupture se calcule comme suit :

- pour les années comprises entre 0 et 3 ans d'ancienneté : 0,70 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 3 et 6 ans d'ancienneté : 1 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 6 et 9 ans d'ancienneté : 0,70 mois par année entière,

- pour les années comprises entre 9 et 12 ans d'ancienneté :
  0,30 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 12 et 15 ans d'ancienneté :
  0,20 mois par année entière,
- pour les années d'ancienneté au-delà de 15 ans :
  0,10 mois par année entière.

Le maximum est fixé à 10 mois.

L'indemnité correspond à une évaluation transactionnelle de l'indemnité de clientèle. Elle est calculée sur la partie variable de la rémunération mensuelle des douze derniers mois, déduction faite des frais professionnels. Elle n'est cumulable qu'avec l'indemnité pour rupture sans cause réelle et sérieuse ou partiellement avec l'indemnité conventionnelle de rupture pour la partie fixe de la rémunération.

d) *L'indemnité conventionnelle de rupture (V.R.P. rémunérés au fixe ou à la fois au fixe et à la commission*).

Instituée par l'article 13 de l'accord national interprofessionnel des V.R.P. du 3 octobre 1975, elle remplace, si elle est plus favorable, l'indemnité légale de licenciement et l'indemnité de clientèle.

Pour pouvoir en bénéficier, le V.R.P. doit avoir deux ans d'ancienneté dans l'entreprise et avoir été licencié pour un motif autre qu'une faute grave ou bien avoir cessé son travail suite à un accident ou une maladie entraînant une incapacité de travail totale et permanente. Le V.R.P. doit être âgé de moins de 65 ans et ne pas pouvoir bénéficier de l'indemnité conventionnelle de départ à la retraite.

Elle est un substitut de l'indemnité de clientèle pour les V.R.P. rémunérés exclusivement au fixe.

Elle constitue l'évaluation forfaitaire de l'indemnité de clientèle sur la partie fixe pour les représentants rémunérés à la fois par un fixe et des commissions, et se cumule dans ce cas avec l'indemnité spéciale de rupture ci-dessus.

Elle se calcule comme suit, après deux ans d'ancienneté :

- pour les années comprises entre 0 et 3 ans d'ancienneté :
  0,15 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 3 et 10 ans d'ancienneté :
  0,20 mois par année entière,
- pour les années comprises entre 10 et 15 ans d'ancienneté :
  0,25 mois par année entière,
- pour les années au-delà de 15 ans d'ancienneté :
  0,30 mois par année entière.

Le maximum est fixé à 6,5 mois.
La mensualité à retenir est la mensualité moyenne des 12 derniers mois, déduction faite des frais professionnels.

e) *Indemnité prévue par la convention collective applicable à l'entreprise*.

Le V.R.P. peut aussi demander l'application de la convention collective applicable à l'entreprise si celle-ci contient des dispositions plus favorables concernant expressément les V.R.P..

f) *Indemnité légale de licenciement*.

Le V.R.P, comme tout salarié lié par un contrat à durée indéterminée, peut s'il est licencié après un an d'ancienneté au moins, bénéficier (sauf faute grave) d'une indemnité légale de licenciement.

En vertu de l'article R1234-2 du code du travail, l'indemnité légale de licenciement est égale à 1/5ème de mois de salaire par année d'ancienneté (de un à 10 ans d'ancienneté). Au-delà de dix ans d'ancienneté, l'indemnité légale de licenciement est égale à 1/5ème de mois de salaire par année d'ancienneté auquel s'ajoutent 2/15ème de mois de salaire par année d'ancienneté.

L'indemnité est calculée sur le 1/12^{e} de la rémunération brute perçue par le salarié au cours des douze derniers mois précédant la date de notification du licenciement soit sur le 1/3 des salaires perçus au cours des 3 derniers mois précédant la fin du préavis (la solution la plus favorable au salarié doit être retenue).

4) <u>Clause de non-concurrence</u>

Le contrat de travail du V.R.P. peut contenir une clause de non-concurrence d'une durée maximum de 2 ans à compter de la rupture.

Elle ne peut concerner que les secteurs et les catégories de clients que le représentant était chargé de visiter au moment de la rupture du contrat ou de la date d'expiration du C.D.D non renouvelable.

Conformément à l'accord national interprofessionnel du 3 octobre 1975, le V.R.P. perçoit une contreprartie pécuniaire mensuelle dont le montant est de 2/3 de mois si la durée de l'interdiction est supérieure à un an, de 1/3 de mois si la durée de l'interdiction n'excède pas un an.

Cette contrepartie est calculée sur la rémunération moyenne mensuelle des 12 derniers mois ou de la durée de l'emploi si celle-ci a été inférieure à douze mois, après déduction des frais professionnels. Cette moyenne ne peut pas être inférieure à 173,33 fois le SMIC horaire au cas ou le représentant engagé à titre exclusif aurait été licencié au cours de la première année d'activité.

Elle cesse d'être due en cas de violation par le représentant de la clause de non-concurrence.

L'interdiction de non-concurrence ne pourra recevoir application si le V.R.P. est licencié durant les 3 premiers mois d'activité ou s'il démissionne pendant les 45

premiers jours.

L'employeur pourra dispenser le V.R.P. de l'exécution de la clause de non-concurrence ou en réduire la durée sous condition de le prévenir dans les 15 jours suivant la notification de la rupture.

En cas de rupture consécutive à un redressement ou une liquidation judiciaire, la clause de non-concurrence sera non avenue faute par l'employeur d'en avoir maintenu expressément l'application, par lettre recommandée avec accusé de réception, signifiée au représentant dans les 15 jours de la demande écrite de ce dernier adressée par lettre recommandée avec accusé de réception.

Ces dispositions sont applicables telles quelles en Alsace-Moselle. Le droit local spécifique, en matière de clauses de non concurrence, n'est pas applicable aux V.R.P.

IV – Le représentant salarié de droit commun

Le représentant salarié ordinaire ne remplit pas les conditions du statut, notamment s'il n'existe pas d'engagements déterminant le secteur ou les catégories de clients à visiter ou s'il a par ailleurs une autre activité professionnelle.

(Par contre le fait d'exercer, en même temps, des fonctions d'administration générale ou commerciale dans l'entreprise n'empêche pas de bénéficier du statut : cumul possible ...).

Le représentant salarié ordinaire ne bénéficie pas des dispositions spéciales du statut des V.R.P. Il ne peut détenir la carte d'identité professionnelle. Il ne peut pas non plus prétendre à l'indemnité de clientèle et sera régi par la convention collective applicable au personnel sédentaire de l'entreprise, s'il y a lieu.

LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL

Le statut de l'agent commercial est régi par les articles L134-1 à L134-17 et R134-1 à R134-17 du code du commerce.

I - Définition

L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte d'un ou plusieurs mandants (producteurs, industriels, commerçants, artisans ou autres agents commerciaux). C'est un intermédiaire de commerce

L'activité d'agent commercial peut être exercée par une société.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant (c'est-à-dire celui pour le compte de qui il négocie) sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information (Art. L134-4 al.2 C.com). L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat (Art. L134-4 al.3 C.com)

Le mandant est obligé d'exécuter les engagements contractés par le mandataire conformément aux pouvoirs qui lui ont été donnés.

II – Le statut d'agent commercial

- L'agent commercial doit être inscrit sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce (Dans les départements du Haut-Rhin et du Bas-Rhin, le registre spécial d'immatriculation des agents commerciaux est tenu au greffe des Tribunaux d'Instance de Colmar, Mulhouse, Saverne et Strasbourg : Art. R134-6 al.2 C.com)

- L'agent commercial est un travailleur indépendant et non pas un salarié. Par conséquent il a toute liberté pour organiser son travail comme il l'entend.

- Il assume seul l'intégralité des frais liés à l'exercice de son activité et s'acquitte personnellement des charges sociales et fiscales y afférentes.

- Il est autorisé à recruter des sous-agents rémunérés par lui et placés sous sa seule responsabilité.

- Il est autorisé à exercer une activité à titre personnel ou à représenter d'autres mandants (sauf clause d'exclusivité). Il lui est cependant interdit de représenter une entreprise concurrente ou d'exercer personnellement une activité concurrente sans l'accord du mandant.

- Il est soumis à une obligation de loyauté, d'information et de confidentialité envers le mandant.

- Le contrat écrit n'est plus obligatoire mais chaque partie a le droit, sur sa demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence.

III – La rémunération

L'agent commercial est rémunéré par une commission fixée par les parties. Cette commission doit être raisonnable et tenir compte de toutes les charges de l'agent, sachant qu'il doit payer lui-même ses charges sociales. Une fois fixé par les parties, le taux de la commission ne peut être modifié unilatéralement par le mandant.

Un secteur géographique lui est généralement attribué.

Pendant la durée du contrat, l'agent commercial a droit à sa commission lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsqu'elle a été conclue avec une personne dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre (Art. L134-6 al.1er C. com).

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe (ordres directs ou indirects) (Art. L134-6 al. 2 C.com).

Après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à sa commission, soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence (Art. L134-7 C. com).

La commission est acquise dès que le mandant a exécuté la commande ou la prestation ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le client.

La commission est acquise au plus tard lorsque le client a payé le prix ou l'aurait payé si le mandant avait exécuté son obligation (art. L134-9 C. com).

Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise. Un relevé de compte doit être fourni à l'agent commercial (art. 134-9 al. 2 C. com).

Par contre, l'agent commercial n'a pas droit à sa commission s'il est établi que le contrat entre le client et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant (art. L134-10 al. 1er C. com).

IV – La cessation du contrat

1) Préavis

Lorsque le contrat d'agence est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis. La durée de celui-ci est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes. En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil (art. L134-11 al. 3 C. com)

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si elles conviennent de délais plus longs, le délai de préavis prévu pour le mandant ne doit pas être plus court que celui qui est prévu pour l'agent (art. L134-11 al. 4 C. com)

Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties ou la survenance d'un cas de force majeure.

Le contrat d'agence peut également être conclu à durée déterminée. Dans ce cas, s'il continue à être exécuté par les deux parties après son terme, il est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

2) Indemnité de rupture

En cas de rupture du contrat d'agence par le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi (art. L134-12 al. 1er C. com).

L'agent commercial a également droit à une indemnisation s'il met fin lui-même au contrat par suite de fautes commises par le mandant ou pour des raisons dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie qui ne lui permettent plus de poursuivre son activité.

L'indemnité de rupture doit réparer le préjudice subi, c'est-à-dire principalement la perte des commissions auxquelles l'agent commercial pouvait raisonnablement prétendre. Les tribunaux évaluent généralement ce préjudice à deux ou trois ans de commissions.

Par contre, il n'y a pas lieu à indemnisation dans les cas suivants :

- la cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial
- la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent, sauf dans les cas cités au 2ième alinéa ci-dessus
- l'agent commercial cède ses droits à un tiers (présentation de successeur)

Par ailleurs, l'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits (art. L134-12 al. 2 C. com).

Les ayants droit de l'agent commercial bénéficient également du droit à l'indemnité lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent, à condition de notifier au mandant dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'ils entendent faire valoir leur droit.

3) Présentation d'un successeur

L'agent commercial est autorisé à vendre sa « carte » à un successeur.

Le mandant n'est pas obligé d'accepter ce successeur, mais s'il refuse, sans motif valable, de poursuivre le contrat d'agence avec le successeur qui lui est présenté, il doit verser une indemnité de rupture à l'agent commercial.

4) Clause de non-concurrence

Une clause de non-concurrence peut être insérée dans le contrat d'agence. Elle n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation du contrat (Art. L134-14 C. com).

5) Clause de quota

Les contrats d'agence commerciale fixent souvent les objectifs que l'agent commercial doit atteindre.

S'il n'atteint pas les quotas fixés, le mandant peut-il résilier le contrat sans indemniser ce dernier ? Cela ne suffit pas. Les tribunaux considèrent, en effet, que le mandant doit prouver la faute de l'agent, la non-réalisation de l'objectif étant à elle seule inopérante pour caractériser cette faute.

L'agent commercial n'a pas à justifier de circonstances le déchargeant de résultats faibles (Cass. com 13 novembre 1990 BC IV n° 269)

V – Le régime fiscal et social de l'agent commercial

L'agent commercial est un travailleur indépendant.

L'agent commercial, personne physique, est redevable de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices non commerciaux.

Si l'agent exerce son activité sous forme de société, son régime d'imposition dépend du régime fiscal de la société (IR ou IS selon les hypothèses).

L'agent commercial, personne physique ou morale, est soumis à T.V.A. (sauf régime micro-entreprise) et est redevable de la contribution économique territoriale.

Les sommes perçues à l'occasion de la vente de sa « carte » ou comme indemnités de rupture sont soumises au régime des plus-values professionnelles (mais les indemnités de rupture ne sont pas soumises à la TVA)

S'il n'est pas en société, il cotise aux caisses sociales des commerçants, la caisse de retraite compétente étant le RSI (Régime Social des Indépendants).

Pour de plus amples informations, vous pouvez prendre contact avec la fédération nationale des agents commerciaux via son site internet : www.comagent.com

A N N E X E S

CONTRAT DE V.R.P. EXCLUSIF

Entre les soussignés

- M.....(ou la société .....)
.....
.....

Et

- M.....

demeurant à .....né le .....
de nationalité .....
Il a été arrêté ce qui suit :

Article 1er - Engagement

M.....(ou la société .....)
engage M..... en qualité de représentant aux conditions générales du statut professionnel de V.R.P. fixées aux articles L 7313-1 et suivants du Code du Travail.

Article 2 - Période d'essai

Le présent contrat ne deviendra définitif qu'au terme d'une période d'essai de trois mois pendant laquelle chacune des parties pourra reprendre sa liberté sans préavis ni indemnité.

Article 3 - Objet de la représentation

M....., représentera la société dans le secteur ci-après délimité :
.....

Il jouira de l'exclusivité dans le secteur ainsi concédé.

Article 4 - Rémunération

En rémunération de ses services, M..... recevra, à titre de salaire :

- une commission de ..... % sur toutes les affaires définies à l'article 6 ci-après,
- (ou un fixe mensuel de .....francs et une commission de ..... % pour tout nouveau client).

Pour toutes les affaires traitées à d'autres conditions que celles du tarif, un accord interviendra pour fixer le taux de commission.

Article 5 - Affaires ouvrant droit à commission

M..... aura droit à une commission sur les commandes qu'il transmettra directement (ou directement et indirectement) à l'entreprise et livrées sur son secteur.

Seront toutefois assimilées à des commandes directement transmises à l'entreprise :

- les commandes transmises par des clients visités depuis moins de ..... par M....., la preuve de la visite résultant du rapport d'activité.

- les commandes transmises par des clients ayant traité à plusieurs reprises par l'intermédiaire de M....., étant, à ce titre, considérés comme ses propres clients.

Article 6 - Assiette des commissions

Les commissions seront calculées sur le montant net des factures, c'est-à-dire, après déduction des différentes taxes présentes et à venir. Les frais de transport et d'emballage, dans le cas où ils sont incorporés dans les factures, seront également déduits avant calcul de la commission.

Article 7 - Acquisition et règlement des commissions.

Les commissions ne seront acquises à M..... qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata des paiements des clients.

Le paiement des commissions aura lieu le ..... de chaque mois (ou le ..... du premier mois de chaque trimestre) après que M..... aura donné son accord sur le relevé qui lui aura été remis ou envoyé.

Article 8 - Frais professionnels

La rémunération ci-dessus définie est exclusive de toute indemnité pour frais de quelque nature que ce soit et M..... aura à sa charge ses frais de transports professionnels et autres, évalués conformément à la réglementation fiscale et sociale à 30 % de ces commissions.

Article 9 - Obligations en cours de contrat

M..... s'engage à visiter très régulièrement la clientèle de son secteur et à appliquer strictement les directives qui lui seront données à tout moment par le service des ventes de la société (ou de l'entreprise).

Il devra adresser à la Direction un rapport tous les ....., indiquant les clients visités et contenant tous les renseignements pouvant être utilisés par le service commercial à propos des réactions de la clientèle, des efforts de la concurrence, etc...

M..... s'engage à suivre, pour le compte de la société (ou de l'entreprise), l'exécution des ordres passés par la clientèle et à prêter son concours au service compétent de la société pour l'aplanissement de toutes les difficultés commerciales ou le règlement de tous les litiges pouvant naître avec la clientèle de son secteur.

M..... s'engage à réaliser un chiffre d'affaires minimal mensuel d'un montant hors taxe de .....francs, qui sera calculé par trimestre civil pour l'appréciation de sa réalisation, d'un commun accord entre les parties. Il est expressément stipulé que le chiffre d'affaires hors taxe sera négocié chaque année en fonction du marché, de la conjoncture économique de la branche d'activité de la société (ou de l'entreprise).

Article 10 - Autres représentations

M..... devra consacrer tout son temps et son activité à la représentation de la société (ou de l'entreprise) et s'engage à ne prendre aucune représentation, même non concurrente.

Article 11 - Assurances

M..... s'engage à souscrire une police d'assurance le protégeant contre les accidents causés aux tiers par sa propre voiture ou tout autre véhicule qu'il pourrait utiliser ; la garantie devra être illimitée.

Article 12 - Echantillons

En cas de rupture du présent contrat pour un motif quelconque, M..... devra restituer les collections, titres, pièces, documents ou marchandises qui lui auraient été confiés, à première demande de la Direction, même si les comptes existant entre la société (ou l'entreprise) et lui n'ont pas encore été définitivement réglés.

Article 13 - Durée du contrat et rupture

Le présent contrat, qui prendra effet le ....., est conclu sans limitation de durée. Chacune des parties peut y mettre fin.

Toutefois, à l'expiration de la période d'essai et sauf cas de faute grave ou de force majeure, un préavis devra être observé. Ce préavis sera de :

- un mois pendant la première année,
- deux mois pendant la deuxième année,
- trois mois au-delà.

Article 14 - Clause de non-concurrence (1)

A la cessation du présent contrat, quelle qu'en soit la cause et quelle que soit la partie à qui elle serait imputée, M..... s'interdit, pendant deux années, toute activité portant, sous une forme quelconque, sur la commercialisation d'articles (ou de produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou les produits) ayant fait l'objet de la représentation à lui confiée par l'entreprise (ou la société). Cette interdiction sera limitée au secteur défini à l'article 3 ci-dessus.

La présente clause de non-concurrence est régie par les dispositions de l'article 17 de la CCN interprofessionnelle qui s'intègrent en tant que de besoin en leur totalité au présent contrat.

Fait à .....

en double exemplaire
Le.....

Signature des deux parties, précédée de la mention manuscrite "Lu et approuvé"

(1) *Il faut bien réfléchir avant d'insérer cette clause, une contrepartie pécuniaire devant être versée au V.R.P. (voir explications p. 8)*

CONTRAT DE V.R.P. MULTICARTE

Entre les soussignés

- M.....(ou la société .....)
.....
.....

Et

- M.....
demeurant à ….....
né le .....de nationalité .....

Il a été arrêté ce qui suit :

Article 1er - Engagement

M.....(ou la société .....)
engage M..... en qualité de représentant de commerce à cartes multiples aux conditions générales du statut professionnel de V.R.P. fixées aux articles L 7313-1 et suivants du Code du Travail.

Article 2 - Autres représentations

M..... déclare représenter à ce jour les entreprises suivantes :
……
…….

M..... ne pourra, pendant toute la durée du présent contrat, prendre d'autres représentations, sous quelque forme que ce soit, sans avoir obtenu l'autorisation préalable et écrite de l'entreprise.

En aucun cas M..... ne pourra proposer à une clientèle des articles (ou produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou produits) qui font l'objet de la présente représentation.

Article 3 - Période d'essai

Le présent contrat ne deviendra définitif qu'au terme d'une période d'essai de trois mois pendant laquelle chacune des parties pourra reprendre sa liberté sans préavis ni indemnité.

Article 4 - Objet de la représentation

M....., représentera la société dans le secteur ci-après délimité :
.....

Il jouira de l'exclusivité dans le secteur ainsi concédé.

Article 5 - Rémunération

En rémunération de ses services, M..... recevra, à titre de salaires :

- une commission de ..... % sur toutes les affaires définies à l'article 6 ci-après,

- (ou un fixe mensuel de .....francs et une commission de ..... % pour tout nouveau client).

Pour toutes les affaires traitées à d'autres conditions que celles du tarif, un accord interviendra pour fixer le taux de commission.

Article 6 - Affaires ouvrant droit à commission

M..... aura droit à une commission sur les commandes qu'il transmettra directement (ou directement et indirectement) à l'entreprise et livrées sur son secteur.

Seront toutefois assimilées à des commandes directement transmises à l'entreprise :

- les commandes transmises par des clients visités depuis moins de..... par M....., la preuve de la visite résultant du rapport d'activité.
- les commandes transmises par des clients ayant traités à plusieurs reprises par l'intermédiaire de M....., étant, à ce titre, considérés comme ses propres clients.

Article 7 - Assiette des commissions

Les commissions seront calculées sur le montant net des factures, c'est-à-dire, après déduction des différentes taxes présentes et à venir. Les frais de transport et d'emballage, dans le cas où ils sont incorporés dans les factures, seront également déduits avant calcul de la commission.

Article 8 - Acquisition et règlement des commissions.

Les commissions ne seront acquises à M..... qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata des paiements des clients.

Le paiement des commissions aura lieu le ..... de chaque mois (ou le ..... du premier mois de chaque trimestre) après que M..... aura donné son accord sur le relevé qui lui aura été remis ou envoyé.

Article 9 - Frais professionnels

La rémunération ci-dessus définie est exclusive de toute indemnité pour frais de quelque nature que ce soit et M..... aura à sa charge ses frais de transports professionnels et autres, évalués conformément à la réglementation fiscale et sociale à 30 % de ces commissions.

Article 10 - Obligations en cours de contrat

M..... s'engage à visiter très régulièrement la clientèle de son secteur et à appliquer strictement les directives qui lui seront données à tout moment par le service des ventes de la société (ou de l'entreprise).

Il devra adresser à la Direction un rapport tous les ....., indiquant les clients visités et contenant tous les renseignements pouvant être utilisés par le service commercial à propos des réactions de la clientèle, des efforts de la concurrence, etc...

M..... s'engage à suivre, pour le compte de la société (ou de l'entreprise), l'exécution des ordres passés par la clientèle et à prêter son concours au service compétent de la société pour l'aplanissement de toutes les difficultés commerciales ou le règlement de tous les litiges pouvant naître avec la clientèle de son secteur.

M..... s'engage à réaliser un chiffre d'affaires minimal mensuel d'un montant hors taxe de .....francs, qui sera calculé par trimestre civil pour l'appréciation de sa réalisation, d'un commun accord entre les parties. Il est expressément stipulé que le chiffre d'affaires hors taxe sera négocié chaque année en fonction du marché, de la conjoncture économique de la branche d'activité de la société (ou de l'entreprise).

Article 11 - Assurances

M..... s'engage à souscrire une police d'assurance le protégeant contre les accidents causés aux tiers par sa propre voiture ou tout autre véhicule qu'il pourrait utiliser ; la garantie devra être illimitée.

Article 12 - Echantillons

En cas de rupture du présent contrat pour un motif quelconque, M..... devra restituer les collections, titres, pièces, documents ou marchandises qui lui auraient été confiés, à première demande de la Direction, même si les comptes existant entre la société (ou l'entreprise) et lui n'ont pas encore été définitivement réglés.

Article 13 - Durée du contrat et rupture

Le présent contrat, qui prendra effet le ....., est conclu sans limitation de durée. Chacune des parties peut y mettre fin.

Toutefois, à l'expiration de la période d'essai et sauf cas de faute grave ou de force majeure, un préavis devra être observé. Ce préavis sera de :

- un mois pendant la première année,
- deux mois pendant la deuxième année,
- trois mois au-delà.

Article 14 - Clause de non-concurrence (1)

A la cessation du présent contrat, quelle qu'en soit la cause et quelle que soit la partie à qui elle serait imputée, M..... s'interdit, pendant deux années, toute activité portant, sous une forme quelconque, sur la commercialisation d'articles (ou de produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou les produits) ayant fait l'objet de la représentation à lui confiée par l'entreprise (ou la société). Cette interdiction sera limitée au secteur défini à l'article 3 ci-dessus.

La présente clause de non-concurrence est régie par les dispositions de l'article 17 de la CCN interprofessionnelle qui s'intègrent en tant que de besoin en leur totalité au présent contrat.

Fait à .....
en double exemplaire
Le.....

Signature des deux parties, précédée de la mention manuscrite "Lu et approuvé"

(1) *Il faut bien réfléchir avant d'insérer cette clause, une contrepartie pécuniaire devant être versée au V.R.P. (voir explications p. 8)*

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

Entre les soussignés :

La Société ..... , n° URSSAF ....., dont le siège social est situé à ……..
Représentée par ..... agissant en qualité de .....

d'une part,

et

M. ..... , agent commercial domicilié à .....
Immatriculé au registre des agents commerciaux du greffe de .....
sous le numéro .....

d'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Article 1. - Engagement et objet du contrat

A compter du ..... , la société ..... confie à M..... qui l'accepte le mandat de la représenter auprès de la clientèle qu'il visitera dans les conditions ci-après définies.

M..... aura pour mission de négocier la vente de ..... *(préciser les articles, produits ou services dont il s'agit)* pour le compte et au nom de la société ..... dans le secteur géographique suivant…… à titre exclusif (ou non exclusif) .

Ce mandat d'intérêt commun est régi par les articles L134-1 et suivants du Code de Commerce relatifs aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants.

Il est conclu pour une durée indéterminée (déterminée).

Article 2. - Exécution du mandat

M..... doit assurer la promotion des intérêts de son mandant, la société ..... , qu'il tiendra en permanence informée de l'état du marché.

M..... exercera son activité en toute indépendance et jouira d'une entière liberté dans l'organisation de sa prospection.

M..... assumera seul l'intégralité des frais liés à l'exercice de son activité et s'acquittera personnellement des charges sociales et fiscales y afférentes.

La société..... se réserve le droit de confier ou non la représentation de nouveaux produits à ..... qui aura la liberté d'accepter ou non.

Les prix et conditions des opérations sont fixés par la société ..... qui se réserve le droit de les modifier à son gré.

La société..... remettra à M..... le matériel et la documentation publicitaires nécessaires à son activité. Les collections et documentations ainsi confiées à M..... restent la propriété de la société et devront sur sa demande, à tout moment et en cas de rupture du présent contrat, lui être restituées en bon état.

M..... s'oblige à respecter un chiffre d'affaires minimum de……. € pour la première année, de…….. € pour la deuxième année, puis de…… € les années suivantes.

M..... a la possibilité d'exercer une activité à titre personnel ou de représenter d'autres mandants. Cependant, il devra obtenir l'autorisation préalable et écrite de la société..... dans le cas où cette autre activité viendrait concurrencer celle de la société..... .

Article 4. - Rémunération

En contrepartie de ses services, M..... percevra une commission dont le taux est fixé à ..... % du montant des factures ..... (préciser *: hors taxes ou T.T.C. ou déduction faite des frais de port, emballage et ristournes...).*

Les commissions seront dues non seulement sur toutes les affaires directement traitées par M..... et expressément acceptées par la société, mais également sur toutes les opérations émanant directement ou indirectement de son secteur.

Le droit à commissions ne sera pas acquis en cas d'inexécution de l'opération pour des motifs non imputables à la société..... ou en cas de non paiement du client.

Les commissions seront réglées à M..... , suivant une périodicité trimestrielle, au vu des relevés comptables et autres informations qui lui seront données.

Ces commissions lui seront versées au plus tard le dernier jour du mois qui suivra l'expiration de chaque trimestre.

Article 5. - Rupture du contrat

a) Indemnité compensatrice

Le présent contrat pourra être résilié par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec accusé de réception sous réserve de respecter un préavis d'un mois pendant la première année d'exécution du contrat, deux mois pendant la seconde, et trois mois à partir de la troisième. Aucun préavis n'est dû en cas de faute grave ou de force majeure.

En cas de résiliation du présent contrat, à l'exclusion d'une rupture de son fait ou provoquée par sa faute grave, M..... aura droit à une indemnité compensatrice du préjudice subi conformément à l'article L.134-12 du Code de Commerce. Cette indemnité sera également due dans le cas où M..... serait empêché de poursuivre raisonnablement son activité, en raison de son âge, d'une maladie ou d'une infirmité.

Cette même indemnité sera acquise aux ayants droits de M..... , s'il venait à décéder en cours de contrat.

M..... devra faire valoir son droit dans un délai d'un an à compter de la cessation de son contrat, sous peine de forclusion.

Enfin, cette indemnité ne sera pas due, dans le cas où M..... céderait sa clientèle à un successeur que la société..... aura accepté d'agréer.

b) Droit à commissions

En cas de cessation du présent contrat pour quelque motif que ce soit, M..... pourra prétendre aux commissions

- sur toutes les affaires résultant d'un ordre transmis antérieurement à la rupture du contrat;
- sur les affaires conclues dans un délai de ..... à compter de la rupture du contrat, si elles résultent principalement de son action sur le secteur avant la cessation du contrat.

Article 6. - Clause de non-concurrence post-contractuelle

En cas de résiliation du présent contrat pour quelque motif que ce soit, M..... s'engage à ne pas s'intéresser, pour son propre compte ou pour le compte d'une autre entreprise, directement ou indirectement, à toute activité de nature à concurrencer de quelque manière que ce soit, celle de la société..... dans le secteur qui lui est concédé .

Fait à……., le……..
en double exemplaire

< Signatures >

SIÈGE ET SERVICES RÉGIONAUX
Espace Européen de l'Entreprise
30, avenue de l'Europe
67300 Schiltigheim
Tél. : 03 88 19 79 79 Fax : 03 88 19 60 65
cma@cm-alsace.fr

SECTION DU BAS-RHIN
Espace Européen de l'Entreprise
30, avenue de l'Europe
BP 10011 Schiltigheim
67013 Strasbourg Cedex
Tél. : 03 88 19 79 79 Fax : 03 88 19 79 01
cma.67@cm-alsace.fr

SECTION DE COLMAR
13, avenue de la République - BP 609
68009 Colmar Cedex
Tél. : 03 89 20 84 50 Fax : 03 89 24 40 42
cma.colmar@cm-alsace.fr

SECTION DE MULHOUSE
12, boulevard de l'Europe - BP 3007
68061 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 46 89 00 Fax : 03 89 45 44 40
cma.mulhouse@cm-alsace.fr

www.cm-alsace.fr

Chambre de Métiers d'Alsace