

Les représentants de commerce

Mise à jour : février 2015



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région Rhône-Alpes



Les représentants de commerce salariés

Le commercial bénéficie de la législation du travail : il est un salarié de l'entreprise. A ce titre il est notamment soumis à la réglementation sur la durée du travail, sur le repos hebdomadaire, et les heures supplémentaires.

⇒ La rupture du contrat de travail :

Le contrat peut être rompu dans les conditions de droit commun, le salarié perçoit le cas échéant une **indemnité de licenciement**. Il ne peut demander aucune compensation pour sa contribution au développement de la clientèle.

V.R.P.

Bénéficie du statut de Voyageurs Représentants Placiers (VRP) les salariés qui :

- exercent un travail de **représentation commerciale** (visite de clientèle à l'extérieur de l'entreprise dans le but de prendre des ordres) ;
- Travaillent pour le compte **d'un ou plusieurs employeurs** (on parle alors VRP exclusif ou multicartes) ;
- Ne font **aucune opération commerciale pour leur compte personnel** ;
- Sont liées à leur employeur par des **engagements** déterminant la nature des éléments offerts à la vente ou l'achat, la zone d'exercice de l'activité ou les clients à visiter et le taux des rémunérations.

Les VRP sont des **salariés à part entière**, ils bénéficient de l'ensemble de la législation du travail, mais également de **textes particuliers** :

- les dispositions légales propres aux VRP ([art. L7311-1 et suivants](#) du C. du Trav.) ;
- [L'ANI du 3 octobre 1975](#), qui est la convention collective nationale des VRP.

⇒ Le contrat de travail :

Les contrats de VRP sont soit des **CDI** ou **CDD**. Le contrat doit nécessairement contenir des clauses relatives à :

- la nature des prestations de service ou marchandises offertes à la vente ou l'achat ;
- La région d'exercice de l'activité, ou les catégories de clients à prospecter ;
- Le taux de rémunération
- La durée du préavis, s'il s'agit d'un CDI.

Le salaire d'un VRP peut être constitué uniquement de commissions, uniquement d'un salaire fixe ou encore d'un fixe auquel s'ajoute des commissions. Attention toutefois, pour les VRP exclusifs à temps plein, l'ANI prévoit une

ressource minimale forfaitaire dû pour chaque trimestre d'emploi.

⇒ La rupture du contrat de travail:

En cas de rupture, le VRP peut prétendre, s'il est rémunéré par des commissions :

- **aux commissions de retour sur échantillons** (commissions dues sur les ordres transmis par le client après son départ mais qui sont le résultat de son activité de prospection).
- Il a également droit, sauf faute grave, à une **indemnité de clientèle** représentant la part qui lui revient personnellement dans l'importance en nombre et en valeur de la clientèle apportée, créée ou développée par lui. Le montant qui ne peut être déterminé par avance, est fixé au moment du départ du salarié et à défaut par le juge.

Le VRP peut renoncer à l'indemnité de clientèle pour recevoir à la place **l'indemnité spéciale de rupture** calculée en fonction de son ancienneté dans l'entreprise et du montant des commissions perçues.

- Enfin, le salarié VRP rémunéré en tout ou partie par un salaire fixe a droit à **l'indemnité conventionnelle de rupture** dont le montant est fonction de l'ancienneté du salarié et de son salaire fixe.

L'agent commercial

C'est un **mandataire indépendant** qui est chargé de négocier des ventes, au nom et pour le compte d'une entreprise. Le contrat qui lie l'entreprise et l'agent commercial n'est pas un contrat de travail. **Le contrat d'agent commercial obéit à des règles spécifiques et doit comporter des clauses particulières.** Sa rémunération peut correspondre à un salaire fixe ou à des commissions.

Pour être agent commercial, il faut :

- être **immatriculé sur un registre spécial** tenu au greffe du tribunal de commerce ou au TGI ;
- Agir en tant que **mandataire** ;
- Exécuter une **activité indépendante**, être libre d'exécuter son travail comme il l'entend.

⇒ Rupture du contrat d'agent commercial :

L'agent commercial a droit à une **indemnité compensant la perte des revenus** générés par la clientèle en cas de rupture à l'initiative du mandant. Pour cela, il doit en faire la demande dans l'année qui suit la cessation du contrat de mandat. Elle est évaluée par les parties ou à défaut par le juge, qui tiendra notamment compte de la perte des commissions brutes. L'indemnité n'est pas due lorsque l'agent commercial cède sa carte d'agent.