

Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

Devenir agent commercial indépendant

L'activité d'agent commercial offre un large éventail d'opportunités pour les entrepreneurs désireux de jouer un rôle clé dans la distribution et la promotion de produits ou services. Le statut d'agent commercial obéit à une **réglementation spécifique**.

Agent commercial : de quoi s'agit-il ?

Qu'est-ce qu'un agent commercial ?

L'agent commercial est un **mandataire** chargé, de façon permanente et **indépendante**, 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'une entreprise** mandante.

Il offre à cette entreprise (le mandant) sa **compétence commerciale** et son **expérience du marché**, que ce soit dans l'industrie, dans l'immobilier, dans le sport, dans le bâtiment, dans l'informatique, dans le secteur médical, etc. Son mandant peut être un producteur, un industriel, un commerçant ou un autre agent commercial.

Autrement dit, l'agent commercial est un **intermédiaire de commerce** qui traite avec la clientèle, au nom et pour le compte d'une entreprise dont il distribue les produits. Sa fonction première est **d'apporter de nouveaux clients** et de **fidéliser** ceux déjà démarchés.

À noter

Lorsqu'il démarre son activité, l'agent commercial a tout intérêt à choisir un secteur dans lequel il a déjà un **socle solide de connaissances** qui lui apportera un avantage concurrentiel.

L'agent commercial peut exercer sous l'un des statuts juridiques suivants :

Entrepreneur individuel (y compris sous le régime du micro-entrepreneur). L'agent commercial exerce en tant que personne physique.

Société (EURL ou SASU). L'agent commercial exerce en tant que personne morale.

Dans un cas comme dans l'autre, il peut exercer **seul ou avec du personnel**. Il peut également conclure des contrats d'agent commercial avec d'autres agents commerciaux. Dans ce cas, l'agent commercial est le mandant et les sous-agents commerciaux sont ses mandataires.

La profession d'agent commercial est **économiquement accessible**. L'agent commercial n'a pas besoin de fonds importants pour exercer dans la mesure où il n'est pas propriétaire de la marchandise (il ne détient aucun stock) et qu'il n'a pas besoin de conclure un bail pour occuper des locaux commerciaux.

À savoir

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) peut exercer sous le statut d'agent commercial. À l'inverse, certains mandataires **n'ont pas la qualité d'agent commercial** (ex : les agents de voyages ou les intermédiaires en opérations de banque).

Quelle différence entre l'agent commercial et l'apporteur d'affaires ?

Contrairement à l'agent commercial qui négocie et conclut des opérations commerciales au nom et pour le compte de son mandant, l'apporteur d'affaires **met uniquement en relation l'entreprise et le client**. Il identifie les prospects mais n'intervient pas pour conclure des contrats au nom d'une des parties.

L'apporteur d'affaires agit en son nom et pour son propre compte. Il ne représente pas l'entreprise pour laquelle il exerce une mission de prospection.

Son intervention est **ponctuelle** et cesse dès que les parties ont été mises en relation, alors que la mission de l'agent commercial est permanente.

La conséquence majeure de cette différence réside dans le fait que, contrairement à l'agent commercial, l'apporteur d'affaires n'a **pas droit à l'indemnité de fin de contrat** (égale à 2 ou 3 ans de commission).

À noter

En cas de litige, le juge ne sera pas tenu par la qualification donnée par les parties au contrat. Ainsi, un contrat d'apporteur d'affaires pourra être **requalifié** en contrat d'agent commercial, et inversement.

Relation de l'agent commercial avec son mandant

Indépendance de l'agent commercial

L'agent commercial **utilise le nom, le logo ou la marque commerciale** de l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits ou services.

Pour autant, l'agent commercial exerce de manière **indépendante**. Il **gère librement l'organisation de son travail** et détermine seul son niveau d'activité et ses objectifs financiers sans que l'entreprise mandante ne puisse lui donner de directives.

Par exemple, l'agent commercial peut employer des **sous-agents** qu'il rémunère. Il s'agit d'autres agents commerciaux avec lesquels il conclut un contrat d'agence. Dans ce cas, l'agent commercial est le mandant et les sous-agents sont ses mandataires.

Ainsi, l'agent commercial n'est pas titulaire d'un contrat de travail au titre de cette activité et exerce **sans lien de subordination** avec l'entreprise mandante. L'agent commercial dispose d'un **contrat d'agence commerciale** précisant notamment sa qualité de travailleur indépendant, la nature de ses prestations, les conditions d'exercice et les modalités de rémunération.

À noter

Le plus souvent, le contrat d'agence commerciale est conclu à **durée déterminée**.

La rédaction d'un contrat **écrit** n'est **pas obligatoire**. En revanche, en l'absence d'écrit, il peut être opportun de fixer, dans un document simple, la base de l'organisation du contrat d'agence commerciale. Ce document prendra le soin de mentionner l'objet du mandat (produits ou services à vendre, clientèle visée) et la rémunération de l'agent a minima.

Obligation réciproque de loyauté

L'agent commercial et l'entreprise mandante ont un **devoir réciproque de loyauté** :

Le **mandant** doit prendre toutes les mesures concrètes pour **permettre à l'agent commercial d'exercer normalement son mandat**.

Par exemple, il doit mettre à la disposition de l'agent les documents nécessaires à l'activité (bons de commande, fiches techniques des produits) ainsi que les correspondances échangées avec la clientèle, les factures et le montant des commissions. L'entreprise doit aussi lui communiquer la hausse des prix, les retards de livraison et l'acceptation d'un devis par le client dans un délai raisonnable.

De même, il appartient au mandant de fournir à l'agent l'ensemble des documents comptables nécessaires au calcul des commissions qui lui sont dues.

L'**agent commercial** doit quant à lui exécuter son mandat en **bon professionnel**.

Il doit préserver l'image de l'entreprise mandante en effectuant une présentation des produits ou services commercialisés conforme aux guides techniques que l'entreprise lui a fournis. L'agent commercial doit aussi informer son mandant des perspectives du marché.

De plus, l'agent commercial doit **obtenir l'accord de son mandant** pour représenter une autre entreprise concurrente de ce dernier.

Attention

L'agent commercial qui manque à son devoir de loyauté commet une **faute grave** pouvant justifier la **résiliation du contrat d'agence** par le mandant et ce, **sans versement de l'indemnité** de fin de contrat.

Exemple

La seule insuffisance du chiffre d'affaires réalisé par l'agent sur une courte période ou la simple diminution du volume des ventes ne peut pas constituer une faute grave. En revanche, si la baisse du chiffre d'affaires découle d'une désaffection délibérée de l'agent pour l'exercice de son mandat, cela dénote un comportement incompatible avec une coopération loyale qui peut alors constituer une faute grave.

L'agent commercial commet également une faute grave s'il émet publiquement des doutes sur l'honnêteté et la compétence de son mandant.

Immatriculation de l'agent commercial

Les démarches pour s'immatriculer en tant qu'agent commercial varient **selon la forme juridique** choisie : **entrepreneur individuel** ou **société** (SASU, EURL).

L'agent commercial qui exerce en tant qu'entrepreneur individuel (y compris micro-entrepreneur) n'a pas la qualité de commerçant. Il doit s'immatriculer au RSAC.

La demande d'immatriculation doit être réalisée en ligne sur le site internet du **guichet des formalités des entreprises**, dans un délai de **15 jours** après le début de l'activité.

- Guichet des formalités des entreprises

L'agent commercial qui exerce sous forme de société (SASU, EURL) doit s'immatriculer au RSAC **et** au RCS.

La demande d'immatriculation doit être réalisée en ligne, avant le début de l'activité, sur le site internet du **guichet des formalités des entreprises**.

- Guichet des formalités des entreprises

Rémunération et imposition de l'agent commercial

Comment l'agent commercial est-il rémunéré ?

La rémunération de l'agent commercial est **librement** fixée par les parties dans le contrat d'agence.

Le plus souvent, l'agent commercial a droit à une **commission** chaque fois qu'une opération commerciale est conclue grâce à son intervention. Il a également un droit à commission lorsque l'un de ses clients conclut ultérieurement un contrat similaire directement avec l'entreprise mandante (sauf si le contrat d'agence s'y oppose).

Le montant de la commission est généralement calculé en pourcentage du **chiffre d'affaires réalisé** par l'agent. Il peut également s'agir d'une somme forfaitaire.

À noter

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération **conforme aux usages pratiqués**, dans le secteur d'activité couvert par son mandat.

L'agent commercial **perd son droit à commission** s'il est établi que le contrat entre le client et l'entreprise mandante ne sera pas exécuté (par exemple, en matière de vente, lorsqu'il est établi que l'acquéreur ne paiera pas le prix).

Dans ce cas, il peut être contraint de **rembourser les commissions** qu'il aurait déjà perçues.

Néanmoins, l'agent **conserve son droit à commission** si l'inexécution du contrat est due à des circonstances imputables à l'entreprise mandante (par exemple, un retard de livraison).

Quelle est l'imposition de l'agent commercial ?

Le régime fiscal de l'agent commercial varie selon qu'il exerce en tant qu'**entrepreneur individuel** (y compris micro-entrepreneur) ou en **société** (SASU ou EURL).

Les bénéfices générés par l'activité de l'agent sont imposés à l'impôt sur le revenu (IR), dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC). Ainsi, ils s'ajoutent aux autres revenus de l'agent (salaire, revenus fonciers, placements financiers...) et sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu

À noter

L'entrepreneur individuel a la possibilité d'opter pour l'impôt sur les sociétés (IS).

Les bénéfices générés par l'activité de l'agent sont soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), au taux normal de 25 % (taux réduit à 15 %).

Si l'agent commercial est président de la SASU, les rémunérations qu'il perçoit au titre de son mandat social sont imposées à l'impôt sur le revenu (IR), dans la catégorie des traitements et salaires.

Par ailleurs, les dividendes sont imposés, au choix, au prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30 % ou au barème progressif de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers.

Les bénéfices générés par l'activité de l'agent sont imposés à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC). Ainsi, ils s'ajoutent aux autres revenus de l'agent (salaire, revenus fonciers, placements financiers...) et sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu

Si l'agent commercial est gérant de l'EURL, les rémunérations qu'il perçoit au titre de son mandat social sont également imposées à l'impôt sur le revenu (IR). Ces rémunérations ne sont pas déductibles du résultat de l'entreprise.

À noter

Même s'il exerce à domicile, l'agent commercial est redevable de la cotisation foncière des entreprises (CFE).

Régime social de l'agent commercial

Le régime social de l'agent commercial varie selon qu'il exerce en tant qu'**entrepreneur individuel** (y compris micro-entrepreneur) ou en **société** (SASU ou EURL).

L'agent commercial relève du régime des **travailleurs non salariés (TNS)**. Dès sa déclaration d'activité, il est rattaché au régime général de sécurité sociale en matière de prestations familiales, assurance maladie et retraite vieillesse obligatoire et complémentaire.

L'agent commercial président de la SASU bénéficie du statut de **assimilé-salarié** lorsqu'il est rémunéré au titre de son mandat social. Ainsi, dès sa déclaration d'activité, il est affilié au régime général de la sécurité sociale et bénéficie de la même protection sociale que les salariés cadres.

L'agent commercial gérant de l'EURL relève du régime des **travailleurs non salariés (TNS)**. Dès sa déclaration d'activité, il est rattaché au régime général de sécurité sociale en matière de prestations familiales, assurance maladie et retraite vieillesse obligatoire et complémentaire.

Cessation du contrat d'agent commercial

Le plus souvent, l'agent commercial conclut un **contrat à durée déterminée** avec l'entreprise mandante. S'il ne comporte pas de clause de reconduction tacite, le contrat d'agent commercial prend fin automatiquement à **l'arrivée de son terme**.

À savoir

Si l'agent et son mandant continuent de l'exécuter après son terme, le contrat se transforme en **contrat à durée indéterminée**.

Délai de préavis en cas de rupture anticipée

Lorsque l'une des parties prend l'initiative de rompre le contrat d'agent commercial de manière anticipée (avant l'arrivée du terme), un **délai de préavis** doit être respecté. Ce délai varie en fonction de la durée du contrat en question :

1 mois de préavis en cas de rupture du contrat pendant sa première année

2 mois de préavis en cas de rupture du contrat pendant sa deuxième année

3 mois de préavis en cas de rupture pendant la troisième année et les années suivantes du contrat.

Si le contrat à durée déterminée s'est transformé en contrat à durée indéterminée, la durée du préavis doit tenir compte de la période à durée déterminée qui précède.

L'agent commercial et l'entreprise mandante peuvent également s'accorder, dans le contrat, sur un **délai de préavis plus long**.

À noter

Toutefois, un tel préavis n'a pas à être respecté **en cas de faute grave** invoquée pour justifier la rupture anticipée du contrat d'agent commercial (ex : agression physique et verbale d'un client par l'agent).

Indemnité compensatrice de fin de contrat

En cas de cessation de son contrat avec le mandant, l'agent commercial a droit à une **indemnité de fin de contrat** en réparation du préjudice subi (sa perte de revenus).

Cette indemnité compensatrice doit être versée dans les **situations suivantes** :

Le contrat d'agent commercial est **arrivé à son terme** et n'est pas reconduit.

Le contrat d'agent commercial a été **rompu avant son terme** par le mandant (sauf faute grave de l'agent).

En cas de **décès de l'agent** (l'indemnité est versée à ses ayants droit).

Lorsque la cessation du contrat est due à **son âge, son infirmité ou sa maladie** en raison desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée.

À savoir

L'agent commercial a **1 an seulement**, à compter de la cessation du contrat, pour notifier au mandant qu'il entend bénéficier de l'indemnité. L'agent commercial peut manifester son intention de faire valoir ses droits par une assignation en référé ou par simple courrier notifiant au mandant son désaccord sur les conditions d'indemnisation qu'il lui a proposées. Passé ce délai, il perd son droit à indemnité.

L'indemnité est calculée **par référence aux commissions brutes** perçues par l'agent commercial au cours des dernières années. Elle est généralement **égale à 2 ou 3 années de commissions**.

En cas de litige, le juge peut évaluer le montant de l'indemnité en tenant compte de **plusieurs éléments**, tels que :

La perte des commissions auxquelles l'agent pouvait raisonnablement prétendre dans la poursuite du mandat

La privation de la possibilité de transmettre à titre onéreux son mandat à un successeur (ce droit a une valeur patrimoniale)

La perte ou la réduction du bénéfice qu'il pouvait retirer des investissements réalisés pour l'exécution de ce contrat

Les dépenses résultant de la rupture du contrat, et notamment les indemnités de licenciement du personnel devenu inutile (si l'agent employait des salariés ou des sous-agent commerciaux).

À noter

En plus de l'indemnité, l'agent commercial peut réclamer des **dommages-intérêts** lorsque les circonstances de la rupture révèlent un comportement fautif du mandant. Par exemple, lorsque le mandant rompt le contrat avant son terme sans respecter le délai de préavis requis.

Toutefois, l'indemnité de fin de contrat **n'est pas due à l'agent** dans les cas suivants :

La cessation du contrat est provoquée par la **faute grave de l'agent commercial** (ex : l'agression physique et verbale d'un client, le refus de se plier aux méthodes de vente, défaillances dans l'envoi des commandes à de nombreuses reprises).

La cessation du contrat résulte de l'**initiative de l'agent**. L'agent conserve son droit à indemnité si la cessation est due à l'âge, l'infirmité ou la maladie ou à des circonstances imputables au mandant (ex : manquement au devoir de loyauté).

Selon un accord avec le mandant, l'**agent cède son contrat d'agent commercial à un tiers**. En effet, l'agent commercial peut présenter au mandant un successeur à qui il cède ses droits et obligations. S'il accepte cette cession, le mandant est exonéré du paiement de l'indemnité de fin de contrat.

Cas particulier de l'agent commercial immobilier

L'agent commercial immobilier, aussi appelé « négociateur immobilier indépendant », **obéit au régime de l'agent commercial**. Toutefois, en raison de la spécificité de sa profession, l'agent commercial immobilier doit respecter **certaines règles spécifiques** :

Interdiction de recevoir ou détenir, directement ou indirectement, des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs de la clientèle

Interdiction de donner des consultations juridiques et de rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de mandats conclus au profit de l'agent immobilier titulaire de la carte professionnelle

Interdiction d'assurer la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau

Si l'agent commercial exerce en tant qu'entrepreneur individuel (personne physique), celui-ci doit justifier d'une « attestation collaborateur » délivrée par la CCI l'habilitant à négocier. La demande d'attestation doit être réalisée par l'agent immobilier titulaire de la carte professionnelle (le mandant).

Si l'agent commercial exerce sous forme sociétaire (personne morale), sa société doit être elle-même titulaire d'une carte professionnelle de l'immobilier.

Tout négociateur immobilier indépendant mandaté par un agent immobilier, pour négocier pour son compte, peut être soumis au statut des agents commerciaux. Il n'y a pas de distinction entre l'agent commercial titulaire de l'attestation collaborateur (personne physique) et l'agent commercial titulaire de la carte professionnelle (personne morale).

Méthodes de vente

Et aussi...

- Impôt sur le revenu
- Impôt sur les sociétés (IS) : taux, déclaration, paiement
- Société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) : ce qu'il faut savoir

Pour en savoir plus

- Demande d'attestation collaborateur
Source : CCI France
- Demande de carte professionnelle de l'immobilier
Source : CCI France

Services en ligne

- Guichet des formalités des entreprises
Téléservice

Textes de référence

- Code de commerce : articles L134-1 à L134-17
Régime de l'agent commercial (partie législative)
- Code de commerce : articles R134-1 à R134-17
Régime de l'agent commercial (partie réglementaire)
- Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles
Régime de l'agent commercial immobilier