

AGENT COMMERCIAL

LES DEVOIRS DE L'AGENT COMMERCIAL

Conformément aux articles 3 et 4 de la loi n°91-593 du 25 juin 1991 « *les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.*

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel ; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat ».

DÉMARCHES D'INSTALLATION

Pour obtenir une immatriculation au registre spécial des agents commerciaux, tenu par le greffe du tribunal de commerce du domicile, il faudra fournir un contrat d'agent commercial signé par le mandant et le mandataire.

Une fois ce premier contrat signé, le professionnel obtiendra son immatriculation.

Les agences commerciales « personne morale » devront également s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés.

AGENT COMMERCIAL

QU'EST-CE QU'UN AGENT COMMERCIAL ?

Selon l'article 1 de la loi n°91-593 (art. L.134-1 à L.134-17 Code de Commerce) du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents et leurs mandants,

« 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 de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale ».

Plus concrètement,

- Il dirige une agence commerciale qui est une entreprise indépendante ;
- Il est une force de vente externalisée sans lien de subordination avec l'entreprise cliente ;
- Il agit en qualité de mandataire pour le compte de plusieurs mandants, c'est un prestataire de services de vente ;
- Il est rémunéré à la commission sur les produits et services qu'il vend ;
- Il peut recruter des collaborateurs...

Force de vente, compétence, connaissance pointue de la clientèle et d'un secteur d'activité, d'un produit ou d'un service, organisation, telles sont les qualités essentielles d'un agent commercial.

LA FORMATION INITIALE DE L'AGENT COMMERCIAL

Cette activité est généralement accessible à partir de formations de niveaux Bac à Bac + 4, le plus souvent dans le domaine commercial, acquises par la voie initiale ou continue.

Une expérience de quelques années dans le domaine de la vente paraît indispensable.

Cette expérience permettra au professionnel de développer une certaine expertise commerciale, de développer un réseau et de se spécialiser dans un marché ou une filière.

ORGANISATION DE LA PROFESSION

La représentation et la défense des intérêts de la profession sont assurées par la Fédération Nationale des Agents Commerciaux (FNAC), qui, en liaison avec ses Chambres professionnelles régionales gère les actions syndicales.

F.N.A.C
La Maison de l'Agent Commercial
30, avenue de l'Opéra
75002 Paris
Tél. : 01 44 94 05 00
Fax : 01 44 94 05 10
fnac@comagent.com