

LE REPRESENTANT DE COMMERCE SALARIE

Ce commercial bénéficie de la législation du droit 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.

LE VRP

STATUTS :

Le **VRP est un salarié** de l'entreprise qui bénéficie d'un statut particulier. Il existe deux types de relation entre le VRP et l'employeur :

- 1) **VRP exclusif** (exerçant une activité à titre exclusif pour un seul employeur) il ne travaille que pour développer et vendre les produits d'une seule entreprise.
- 2) **VRP multicartes** (exerçant une activité pour le compte de plusieurs employeurs) : il est chargé de vendre des produits de plusieurs entreprises.

Le statut de VRP implique que :

- L'activité professionnelle exercée soit une activité de représentation commerciale.
- Le VRP possède obligatoirement une carte d'identité professionnelle qui garantit son statut aux clients et à l'employeur.

Le salaire d'un VRP peut être constitué :

- uniquement de commissions ;
- uniquement d'un salaire fixe ;
- d'un fixe auquel s'ajoute des commissions.

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, au lieu de travail, à la catégorie des clients et au taux de rémunération.

La rupture du contrat de travail:

En cas de rupture, il 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 cette indemnité 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 au 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.