

Devenir agent commercial

Description

Devenir agent commercial implique de s'interroger sur un certain nombre de questions juridiques ([statut juridique](#), fiscalité, régime social) et d'accomplir certaines démarches administratives. L'agent commercial est un professionnel mandaté pour négocier et conclure différents types de contrats pour le compte d'un tiers. En tant qu'indépendant, il est libre de choisir sa structure juridique, d'organiser le fonctionnement de son entreprise ou encore d'utiliser les procédés commerciaux de son choix.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelle formation suivre pour devenir agent commercial ?

Aucune formation spécifique n'est exigée pour devenir agent commercial. Toutefois, en pratique, la plupart des professionnels exerçant ce métier ont obtenu un baccalauréat économique (ES ou STG) et ont suivi **une formation commerciale**. Ils possèdent, en effet, généralement un Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en négociation et digitalisation de la relation client ou encore un Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) en techniques de commercialisation. Certaines licences ou Masters professionnels et spécialisés permettent également d'accéder au métier d'agent commercial. Par ailleurs, les chambres régionales de la Fédération des agents commerciaux proposent des formations destinées à former les futurs professionnels aux techniques de commercialisation.

Devenir agent commercial nécessite également de maîtriser certaines **compétences techniques** et de posséder des qualités spécifiques. À ce titre, ce dernier doit avoir de solides compétences en matière de prospection, de négociation, de vente et de gestion de contrat. Il doit aussi disposer d'une excellente communication et de bonnes compétences relationnelles. En tant qu'[indépendant](#), l'agent commercial doit, en outre, être en mesure de travailler en toute autonomie, d'être organisé et de faire preuve d'un esprit d'initiative.

Bon à savoir : la profession d'agent commercial offre diverses perspectives d'évolution. Le professionnel peut faire évoluer sa propre société. Il peut également,

après plusieurs années d'expérience, intégrer une entreprise en tant qu'ingénieur commercial, directeur commercial ou encore responsable régional ou national des ventes.

Qu'est-ce qu'un agent commercial ?

Fin négociateur, l'agent commercial est un [mandataire](#) exerçant de manière indépendante. Il négocie et conclut éventuellement des contrats de différentes natures pour le compte d'autrui. Cette profession se caractérise par son indépendance. L'agent commercial n'est pas lié par contrat de subordination à son mandant.

Un mandataire indépendant

L'[article L134-1 du Code de commerce](#) définit l'agent commercial comme un **mandataire** qui, de manière indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé de négocier et de conclure des contrats au nom et pour le compte de son mandant (industriel, commerçant, producteur, agent commercial). Il peut être une personne physique comme une personne morale.

L'agent commercial pratique son activité de manière en toute indépendance et n'est pas subordonné à son mandant. Il est lié par un **contrat de mandat** et est rémunéré sous forme de commissions ([article L134-5 du Code de commerce](#)). Il est un véritable chef d'entreprise et est, à ce titre, libre de choisir son statut juridique, ses activités, le mode d'organisation de l'entreprise, ses méthodes de prospection ou encore ses procédés commerciaux.

Bon à savoir : l'agent commercial peut agir dans l'intérêt de plusieurs mandants, sous réserve de respecter son obligation de non-concurrence. Il peut, par ailleurs, pratiquer d'autres activités professionnelles.

L'agent commercial se caractérise ainsi par son indépendance, mais également par la **nature civile de son activité**. En effet, la jurisprudence rappelle avec constance que *"le contrat d'agent commercial est un contrat de mandat de nature civile"* ([Cour de Cassation, Chambre commerciale, du 29 octobre 1979, 78-14.226](#)). L'agent commercial n'a donc pas le statut de commerçant.

Pour résumer :

- L'agent commercial exerce son activité de manière habituelle et le contrat de mandat n'est pas exclusif et s'inscrit dans la durée ;

- L'agent commercial est indépendant ;
- Il est un entrepreneur ;
- Sa mission est de négocier et éventuellement conclure des contrats ;
- Les mandants sont des producteurs, des industriels, des commerçants ou d'autres agents commerciaux.

Ce que l'agent commercial n'est pas

L'agent commercial est un travailleur indépendant. Il se distingue en cela du [vendeur représentant placier \(VRP\)](#). Ce dernier est, en effet, un salarié en CDD ou en CDI. Il exerce une activité de représentation commerciale pour le compte de l'entreprise avec laquelle il est lié par un [contrat de travail](#). S'il peut faire le choix d'être rémunéré uniquement par commission, il bénéficie d'un salaire fixe, à l'instar de tout employé.

À noter : les relations entre le VRP et l'entreprise sont encadrées par l'[Accord national interprofessionnel des voyageurs, représentants, placiers du 3 octobre 1975](#).

Le métier d'agent commercial ne doit également pas être confondu avec celui de [courtier](#). En effet, ce dernier est un intermédiaire chargé de mettre en relation d'affaires son donneur d'ordre avec des clients potentiels. À la différence de l'agent commercial, il n'est pas un mandataire, mais seulement un intermédiaire occasionnel. Il agit en son nom et ne représente pas les parties au contrat.

L'agent commercial n'est pas davantage un **commissionnaire**. Le commissionnaire agit en son nom et pour le compte d'autrui (le commettant), et non pas au nom et pour le compte d'un mandant. Contrairement à l'agent commercial, il a le statut de commerçant et est personnellement tenu des obligations qu'il contracte avec les tiers.

Enfin, il doit être distingué de l'[apporteur d'affaires](#). Ce dernier n'est pas un mandataire. Il est seulement un intermédiaire qui met en relation des personnes susceptibles de contracter. Il ne s'agit pas véritablement d'une profession à proprement parlé. Cette activité est généralement pratiquée de manière occasionnelle sous le statut d'[auto-entrepreneur](#).

Ses missions

L'agent commercial a pour mission de **négocier et de conclure des contrats** de vente, de location ou de [prestations de services](#) pour le compte du mandant. Il mène les opérations contractuelles du début à la fin, de la prospection jusqu'à la signature

du contrat. À ce titre, il exerce diverses missions :

- Prospection de clients potentiels ;
- Démarchage et fidélisation de la clientèle ;
- Présentation des produits ou des services ;
- Négociation avec les clients ;
- Conclusion des contrats ;
- Suivi des objectifs de la vente ;
- Transmission des informations du terrain au mandant (motifs de satisfaction ou d'insatisfaction des clients, concurrence, besoin du marché, etc.).

L'agent commercial peut exercer dans le [secteur immobilier](#), sous réserve du respect de certaines conditions (condition d'honorabilité, souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle...). En revanche, il ne peut pas exercer dans le secteur de la banque, du voyage, de la publicité ou encore de l'assurance.

Ses obligations

Les relations entre le mandant et l'agent commercial sont encadrées par le **contrat d'agent commercial** contenant les mentions suivantes :

- L'identité des parties ;
- L'objet du contrat : il précise les missions de l'agent commercial ainsi que les produits ou services qu'il est chargé de vendre ;
- La durée du contrat ;
- Le montant la rémunération (commissions) et les conditions de paiement ;
- Les modalités d'exécution du contrat : zone géographique d'intervention, la clientèle à prospector, description des tâches, etc. ;
- Les obligations des parties ;
- Certaines clauses spécifiques : [clause de non-concurrence](#), clause de résiliation, clause d'exclusivité ou encore clause de transmission de mandat.

Concernant les obligations de l'agent commercial, ce dernier est d'abord tenu d'**accomplir sa mission avec diligence**. Cela signifie qu'il doit respecter les directives de son mandant et les obligations inhérentes à son activité. Il doit, par ailleurs, rendre compte de sa gestion et respecter les objectifs définis par son mandant.

Il est également tenu à un **devoir de loyauté** envers son mandant. À ce titre, il doit s'abstenir de communiquer des informations confidentielles, de porter atteinte à l'image du mandant ou encore de lui faire concurrence. De plus, il est parfois tenu à une [obligation d'exclusivité](#).

De manière plus exceptionnelle, l'agent commercial a l'obligation de garantir l'exécution du contrat par le tiers au mandant (le paiement de la commande par exemple). Cette obligation résulte d'une **clause du croire**. Elle fait naître un risque financier important pour le professionnel qui perçoit, en contrepartie, une commission plus élevée.

Bon à savoir : lorsque la rupture du contrat n'est pas à l'initiative de l'agent commercial, celui-ci peut prétendre à une indemnité compensatrice. Il est toutefois privé de celle-ci s'il commet une faute grave. Tel est le cas s'il manque à son devoir de loyauté.

Quel statut juridique choisir pour devenir agent commercial ?

L'agent commercial peut exercer en tant que personne physique sous le statut d'auto-entrepreneur ou d'entrepreneur individuel. Il est également possible de devenir agent commercial en constituant une [société unipersonnelle](#) : EURL ou SASU. Il est important de choisir un statut adapté à ses besoins et à sa situation personnelle car celui-ci a des conséquences juridiques, sociales, patrimoniales et fiscales.

Micro-entreprise

L'option pour le [statut micro-entrepreneur](#) est une excellente manière de débiter ou de tester l'activité d'agent commercial. Il s'agit d'un statut juridique accessible qui permet de pratiquer une activité professionnelle à titre principal ou en complément d'une autre activité ([salarié](#), étudiant, fonctionnaire...). La **simplicité et la flexibilité** de la micro-entreprise facilitent le démarrage d'une activité professionnelle.

Pour devenir [agent commercial auto-entrepreneur](#), il est tout d'abord nécessaire de déclarer son activité à l'administration en passant par le guichet unique de l'INPI. Pour ce faire, l'entrepreneur doit remplir le formulaire de déclaration de début d'activité en ligne. Cette déclaration déclenche l'inscription de l'agent commercial sous le statut de micro-entrepreneur et son [immatriculation auprès du registre](#) concerné (RSAC).

Les auto-entrepreneurs bénéficient d'un **régime micro-fiscal et micro-social**. La gestion comptable et fiscale de la micro-entreprise est en effet simplifiée. À ce titre, le micro-entrepreneur est exonéré de la TVA, il paie des cotisations sociales en proportion du chiffre d'affaires généré et aucune comptabilité de caisse ou d'engagement n'est imposée. Il bénéficie, par ailleurs, depuis le 1er janvier 2019, d'un dispositif d'exonération partielle des cotisations sociales pendant la première année de son activité. Il s'agit de l'[aide à la création et à la reprise d'entreprise \(ACRE\)](#). Toutefois, contrairement aux sociétés, le micro-entrepreneur doit en faire la demande.

Bon à savoir : pour bénéficier du régime de la micro-entreprise, le plafond du chiffre d'affaires annuel de l'agent commercial ne doit pas excéder 77 700 €.

Statut unique d'entrepreneur individuel

Auparavant, lorsque l'agent commercial souhaitait exercer son activité en nom propre, sans créer de société, il pouvait opter pour l'entreprise individuelle ou l'[entreprise individuelle à responsabilité limitée \(EIRL\)](#).

Bon à savoir : il ne faut pas confondre l'entreprise individuelle ou l'EIRL avec la micro-entreprise. Si l'entrepreneur individuel peut opter pour le régime micro-fiscal, il relève du régime réel d'imposition. À ce titre, il est tenu à des obligations comptables et fiscales plus contraignantes que le micro-entrepreneur. Par ailleurs, l'entrepreneur individuel n'est pas limité par des plafonds légaux en termes de chiffre d'affaires.

La [loi du 14 février 2022](#) supprime l'EIRL et crée le **statut unique d'entrepreneur individuel**. Le législateur tente depuis plusieurs années de renforcer la protection de l'entrepreneur individuel. La création de l'EIRL en 2010 était destinée à préserver les biens personnels du dirigeant d'entreprise. Toutefois, cette forme juridique n'a pas rencontré le succès escompté.

Avec cette nouvelle loi, le législateur offre aux entrepreneurs individuels **un cadre juridique, social et fiscal plus clair et protecteur**. En effet, ce nouveau statut permet de mettre à l'abri le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel, alors que jusqu'alors seule sa résidence principale était protégée. À l'avenir, seuls les éléments du patrimoine professionnel pourront faire l'objet d'une saisie en cas de défaillance professionnelle du chef d'entreprise. Cette séparation du patrimoine s'effectue automatiquement, sans qu'aucune démarche administrative ou information des créanciers ne soient nécessaires.

À noter : ce nouveau statut bénéficiera à toutes les entreprises individuelles créées 3

mois après la promulgation de la loi.

Ainsi, le nouveau statut d'entrepreneur individuel constitue une alternative intéressante pour les entrepreneurs désireux d'exercer leur activité d'agent commercial sans avoir à créer une société pour protéger leur patrimoine personnel.

Société unipersonnelle

Enfin, l'agent commercial peut faire le choix d'exercer son activité professionnelle par l'intermédiaire d'une **société unipersonnelle** :

- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ([EURL](#)).
- La société par actions simplifiée unipersonnelle ([SASU](#)).

La constitution d'une société permet de créer une **entité juridique** disposant d'un patrimoine distinct de celui de son dirigeant. Ainsi, en cas de difficultés financières, ce sont les éléments du patrimoine professionnel qui sont saisis en priorité pour rembourser les créanciers. Par ailleurs, dans le cadre des sociétés unipersonnelles, la responsabilité du chef d'entreprise est limitée au montant de ses apports.

Bon à savoir : la création d'une société est gage de crédibilité aux yeux des clients et des partenaires financiers et commerciaux.

Il convient toutefois de préciser que les modalités de création et de gestion d'une société sont plus lourdes et contraignantes que celles d'une [entreprise individuelle](#) ou encore d'une micro-entreprise. En effet, l'agent commercial qui souhaite constituer une SASU ou une EURL doit accomplir les formalités suivantes :

- Constitution et dépôt du capital social ;
- Rédaction des statuts ;
- Déclaration du début d'activité de l'entreprise ;
- Publication d'un avis de constitution dans un support d'annonces légales (anciennement [journal d'annonces légales](#)) ;
- Demande de création de société sur le guichet des formalités des entreprises géré par l'INPI.

Zoom : LegalPlace vous accompagne dans toutes les formalités juridiques et administratives relatives à la [création d'une société](#). Il vous suffit de répondre à un questionnaire rapide en ligne et de nous fournir les documents nécessaires. Nos formalistes se chargent ensuite de tout, et ce, dans les meilleurs délais.

Quelles sont les formalités à accomplir ?

Une fois le statut juridique choisi, plusieurs démarches administratives doivent être accomplies pour devenir agent commercial. Parmi elles, le professionnel doit notamment s'immatriculer auprès du RCS ainsi que du registre spécial des agents commerciaux (RSAC).

L'inscription au registre spécial des agents commerciaux (RSAC)

Quel que soit le statut juridique choisi par l'agent commercial, celui-ci a l'obligation de s'immatriculer au **registre spécial des agents commerciaux (RSAC)** pour exercer son activité ([article 134-6 du Code de commerce](#)). Cette immatriculation n'est pas une condition pour obtenir le statut d'agent commercial. Cependant, le non-respect de cette obligation peut entraîner des sanctions pénales.

L'immatriculation doit être effectuée auprès du greffe du tribunal de commerce où se trouve le domicile de l'agent commercial. Le dossier d'immatriculation doit inclure les documents suivants :

- Une copie du contrat d'agent commercial signé avec le mandant ou, à défaut, un document établissant l'existence de ce contrat ;
- Une copie du justificatif établissant que le conjoint de l'agent commercial a été informé des conséquences sur les biens communs des dettes contractées dans l'exercice de la profession, conformément à l'[article 134-5 du Code de commerce](#) ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Le formulaire AC0 dûment complété.

À noter : le numéro d'immatriculation figure sur les documents professionnels de l'agent commercial à titre d'information pour les tiers.

L'immatriculation est **valable pendant 5 ans**. Si l'agent commercial désire cesser son activité avant cette échéance, il est tenu de solliciter sa radiation du RSAC dans les 2 mois suivants l'arrêt de l'activité.

L'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS)

Si l'agent commercial exerce son activité **par le biais d'une société**, celle-ci sera inscrite au registre du commerce et des sociétés ([RCS](#)), en plus de l'inscription au

RSAC et au registre national des entreprises (RNE). L'immatriculation est effectuée automatiquement lors de la déclaration d'activité.

Cette immatriculation doit intervenir entre le mois avant le démarrage de l'activité et les 15 jours suivants.

Quel est le régime fiscal de l'agent commercial ?

Pour déterminer le régime fiscal de l'agent commercial, il faut distinguer deux situations :

- L'agent commercial exerce son activité en tant que personne physique indépendante : il est soumis à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des [bénéfices non commerciaux \(BNC\)](#) ;
- L'agent commercial exerce son activité par l'intermédiaire d'une société : il relève du régime fiscal propre à la société et est redevable de la taxe professionnelle sur la valeur ajoutée (TVA).

Dans cette dernière hypothèse, si l'agent commercial a fait le choix de constituer une SASU, il est soumis de plein droit à l'[impôt sur les sociétés \(IS\)](#). Il peut, toutefois, opter pour l'impôt sur le revenu, sous réserve que certaines conditions soient remplies. En revanche, s'il exerce son activité d'agence commerciale par le biais d'une EURL, il est assujéti à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BNC.

Quel est son régime social ?

Lorsque l'agent commercial pratique son activité dans le cadre d'une micro-entreprise, ou d'une entreprise individuelle, il a le statut de [travailleur non-salarié \(TNS\)](#). À ce titre, il est affilié à la sécurité sociale des indépendants (SSI).

Cependant, lorsque le professionnel exerce son activité au sein d'une société, sa protection sociale dépend de sa situation et de la nature de la société. Concernant le gérant d'une EURL, il bénéficie de la couverture sociale des indépendants. En revanche, le président d'une SASU est assimilé salarié et relève, de ce fait, du régime général de la sécurité sociale.

A lire aussi : [Devenir courtier indépendant](#)

FAQ

Quelles études pour devenir agent commercial ?

Il n'existe pas de formation spécifique. En pratique, les agents commerciaux ont généralement obtenu un BTS en négociation et digitalisation de la relation client ou un DUT en techniques de commercialisation. Des formations professionnalisantes permettent également d'accéder à ce métier.

Quel est le statut d'un agent commercial ?

L'agent commercial est un travailleur indépendant. Il est un dirigeant d'entreprise. Il agit en vertu d'un contrat de mandat et n'est ainsi pas lié par un lien de subordination au mandant. Cette indépendance le distingue d'un VRP (vendeur représentant placier).

Quel est le meilleur statut juridique pour un agent commercial ?

Le choix du statut juridique est particulièrement important car il a des conséquences juridiques, fiscales et patrimoniales. Selon ses besoins et sa situation personnelle, l'agent commercial peut opter pour le statut de micro-entrepreneur ou pour la constitution d'une société unipersonnelle.