

AGENT COMMERCIAL : UN MÉTIER MAL CONNU

Le métier de commercial mal connu et peu apprécié

Lorsque l'on demande à des jeunes générations Y ou Z ce qu'ils souhaitent faire plus tard... l'agent commercial n'est jamais cité. Peu d'entre eux connaissent ce métier. Il faut utiliser le terme VRP pour que des souvenirs datant de « l'époque de leurs parents » ne resurgissent. De plus, les postes de commerciaux et en particulier les postes d'itinérants sont très mal « vendus » dans les **écoles** (forte disponibilité et mobilité exigées, stress induit par la fixation d'objectifs, manque fréquent d'éthique et image associée au vendeur en porte à porte)

Il est temps de réexpliquer ce métier de façon objective en mettant en avant ses atouts mais sans cacher ses inconvénients : **l'agent commercial est un homme de terrain, qui travaille en tant qu'indépendant à la prospection clients et à la vente**. Il a généralement une zone géographique dédiée et travaille à la commission – 10 à 15% du chiffre d'affaires réalisés ou de la marge brut en fonction du contrat.

Agent commercial : une force de vente externalisée

L'agent commercial est mandataire, il négocie et conclut des contrats, pour une ou plusieurs sociétés « clientes » : ses mandantes. Certaines professions, qui sont soumises à des dispositions législatives particulières ne peuvent utiliser des agents commerciaux. Il en est ainsi des agents immobilier, agents de voyage, agents d'assurance et agents publicitaires. En pratique, l'agent commercial se doit d'avoir a minima deux mandantes car sinon il risque d'être dépendant d'une seule et même structure avec lequel il fait 100% d'activité : ce qui se rapproche fortement d'un contrat de travail.

Aujourd'hui, on compte un peu plus de 30 000 **agents commerciaux** en France tant personnes physiques, que personnes morales.

Pour se lancer, il faut avant tout décider de son **secteur d'activité** – privilégier un secteur connu ou dans lequel on a des connivences – puis sélectionner ses mandantes, c'est à dire les fournisseurs de produits ou de services avec qui (et non pour qui) il travaille. Ces mandantes, principalement des PME / PMI : commerçants, producteurs ou des industriels sont liées à l'agent commercial via un contrat assez stricte incluant quelques clauses clés (rupture, exclusivité / non concurrence, commissionnement). Au démarrage, il est préférable de ne choisir que deux mandantes afin de ne pas disperser ses efforts et de ne pas se transformer en « colporteur ».

Formalités administratives pour devenir agent commercial

En terme administratif, **il faut s'immatriculer soit en tant que personne physique (TNS) ou en tant que personne morale (RCS)**. L'agent commercial est un mandataire ce qui fait que son activité est de nature civile et non commerciale. Par conséquent, il est imposé aux bénéficiaires non commerciaux (BNC) sauf s'il exerce son activité par le biais d'une personne morale et dans ce cas il sera imposé au régime des sociétés.

En moyenne, les frais généraux – cotisations sociales, impôts et frais de fonctionnement – représentent près de 50 % des commissions qu'il perçoit, c'est un point important à intégrer dans son choix de devenir ou non agent commercial.

Différences entre agent commercial et VRP

L'agent commercial, contrairement au VRP n'est pas salarié, mais indépendant et par conséquent très autonome. Il est libre de commercialiser comme il le souhaite les produits et services dont il a la charge. Il n'est contraint à aucune démarche ou méthode par sa mandante : **il peut recruter pour être aidé**, il n'a aucun compte à rendre ; seuls les résultats comptent.

Cependant, **la clientèle** développée par l'agent commercial « pour le compte de » **ne lui appartient pas** mais fait partie du patrimoine de la mandante.

Les qualités pour devenir agent commercial

Pour devenir à la fois commercial et indépendant, il faut faire preuve de nombreuses qualités : **autonomie**, gestion de son temps et de ses priorités, **maîtrise du stress**. Il faut faire preuve d'efforts, de ténacité, de réactivité et d'inventivité. Il faut beaucoup de « savoir-être » (aisance relationnelle, empathie, écoute) mais aussi de l'expertise et du savoir-faire sur un ou plusieurs secteurs. Le métier d'**agent commercial est un métier complexe**, souvent difficile mais qui ne laisse pas indifférent. Beaucoup d'atouts, mais également beaucoup de remise en question. On ne se lance pas à la légère !

Source : <http://trouvetoncommercial.com/offre-entreprise/>