

MEMENTO DE L'AGENT COMMERCIAL EXERÇANT OU NON DANS L'IMMOBILIER

POUR VOUS SITUER...



- 486 000 AC en Europe
- 25 000 AC en France



- 908 Mds d'€ de CA généré en Europe
- 63 Mds d'€ de CA généré en France



- 5.25% du PIB de l'Union Européenne
- 2.4% du PIB de la France

La profession a tendance à se féminiser et à rajeunir mais le profil type de l'AC est :

- Un homme de 45-50 ans
- Qui exerce "en entreprise individuelle" (60%) ou "en société" (40%)

COMPÉTENCES

- Expertise de son secteur d'activité sur une zone géographique déterminée,
- Optimisation et développement d'un fichier clientèle,
- Maîtrise technique du produit,
- Maîtrise des outils multimédias et de langues et cultures étrangères

QUALITÉS REQUISES

- Entrepreneur
- Indépendant et sens de l'organisation
- Facultés d'adaptation
- Sens de la communication
- Analyse et Réactivité

MISSIONS

- Études de faisabilité
- Prospection
- Négociation
- Vente
- Études & Assistance techniques
- Gestion de la relation Client-Fournisseur
- Gestion des différences culturelles

Prestataire de services des sociétés de production, chef d'entreprise et mandataire :

L'Agent Commercial est polyvalent ! Que vous exerciez en Entreprise Individuelle (Nom Propre, obligatoire dans l'Immobilier) ou en Société, votre expérience et votre indépendance vous confèrent autonomie et efficacité commerciale.

"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."

Définition selon l'article L. 134 - 1er du Code du Commerce.

Le *mandat* est le contrat par lequel une personne (le *mandant*) charge une autre (l'Agent Commercial – le *mandataire*) de la représenter pour l'accomplissement d'un acte juridique ou commercial.

SPÉCIFICITÉ :

Souvent confondu avec un VRP ou un commercial, l'Agent Commercial n'est pas un salarié.

Il est soumis à des règles déontologiques de non-concurrence et représente plusieurs produits dont il orchestre la stratégie de vente. Il n'est pas censé vendre ou acheter des marchandises; sa mission est de développer une clientèle et un CA.

En tant qu'indépendant, aucun lien de subordination juridique ne doit le rattacher au mandant. Il peut, s'il le souhaite, exercer une autre profession, contrairement aux VRP et autres commerciaux salariés.

STATUT FISCAL :

- En entreprise individuelle : son activité est de nature civile et non commerciale. Il est imposé aux « Bénéfices Non Commerciaux » (BNC). Il peut adhérer à une Association de Gestion Agréée afin de bénéficier d'une non majoration fiscale.
- En société : régime d'Imposition des Sociétés (IS)

RÉMUNÉRATION :

Il facture ses commissions sur le chiffre d'affaires qu'il réalise. Il peut aussi être rémunéré à la tâche (ex. étude de faisabilité). Les frais généraux (impôts, cotisations sociales, frais de fonctionnement) absorbent environ 50% des commissions perçues.

Abonnez-vous à notre Newsletter et téléchargez gratuitement le Livre blanc "Agent Commercial : démarrage d'activité !"

