

## **AGENT COMMERCIAL ou FAUX SALARIE ?**

### **L'agent commercial est un indépendant, non-salarié**

Conformément au Code du Commerce (c. com. Art. L. 134-1), les agents commerciaux exercent leur profession de façon indépendante.

Ils ne sont pas liés par un contrat de louage et de service mais par un contrat de mandat.

N'ayant pas de contrat de travail ils ne doivent pas, en conséquence, être affiliés au régime général de la sécurité sociale. Leurs obligations sont, en principe, les mêmes que celles d'un non-salarié.

Toutefois, leur activité les amenant souvent à une étroite collaboration avec leur mandant, celle-ci peut parfois être requalifiée d'activité salariale dans la mesure où un lien de subordination existe.

**Rappel : la présomption de salariat (faux salarié) prévaut pour les personnes physiques.**

### **Principaux critères caractérisant l'absence de lien de subordination**

L'absence de lien de subordination est caractérisée notamment lorsque l'agent commercial :

- est libre d'organiser son travail (il n'a pas à se conformer aux instructions du mandant et n'a pas à fournir de comptes rendus de visites) ;
- est libre de recruter du personnel qu'il rémunère ;
- peut céder sa carte de mandataire et présenter son successeur.

Selon la jurisprudence, l'agent commercial qui respecte les obligations propres à son statut (inscription au registre spécial des agents commerciaux, responsabilité des charges fiscales et sociales, prise de garantie contre les accidents) et qui exerce son activité en toute indépendance (pour différentes sociétés par exemple) et dans les formes qui lui conviennent, n'a pas à être affilié au régime général de la sécurité sociale en tant que VRP en vertu de l'article L. 311-3-2° du code de la sécurité sociale (cass. Soc. 23 avril 1980, BC V n° 339).

Encore faut-il qu'il s'agisse d'un réel contrat d'agent commercial.

La Cour de cassation se réserve, en effet, le droit de requalifier un contrat de mandat en contrat de travail (cass. Soc. 30 janvier 1992, n° 250 P).

### **LE lien de subordination**

L'existence d'un lien de subordination entre une société et des vendeurs est caractérisée dès lors que ceux-ci sont :

- non inscrits au registre des agents commerciaux,
- ont été recruté par annonces,
- doivent effectuer un stage dans les locaux de la société où ils reçoivent une formation,
- sont tenus de participer à des réunions quotidiennes au siège de l'entreprise pour faire le point sur l'activité de la veille et échanger des conseils avec leurs collègues,
- doivent rédiger chaque semaine un rapport détaillé indiquant l'état du marché et ne sont pas libres de constituer leur clientèle,
- la société fixant notamment le montant de la rémunération des vendeurs (cass. Soc. 12 juillet 2001, n° 3462 FSD).

Sans que cette liste soit exhaustive....

Il en est de même pour des négociateurs qui, travaillant exclusivement pour le compte d'une société, doivent respecter des horaires, suivre les directives du responsable d'agence et se rendre régulièrement au siège pour établir un compte rendu quotidien d'activité, et perçoivent une rémunération fixée en pourcentage de la commission de la société (cass. Soc. 24 janvier 2002, n° 341 FSD).

### **Position de l'administration**

Les URSSAF ayant tendance à requalifier en contrat de travail le contrat de mandat liant certains agents commerciaux à des agences immobilières (lesquels, bien qu'étant agents commerciaux, relèvent de dispositions spécifiques les excluant du statut des agents commerciaux (voir fiche agent commercial et immobilier sur [www.agent-commerciaux.com](http://www.agent-commerciaux.com)), l'administration a précisé les critères qui, appréciés cumulativement, permettent de reconnaître la qualité de travailleur indépendant.

Il s'agit de :

- l'immatriculation au registre spécial au greffe du tribunal de commerce;
- la conclusion d'un contrat de mandat écrit ;
- l'absence de rémunération minimum garantie ;
- la possibilité pour l'agent commercial d'accorder des remises à sa clientèle sur ses honoraires
- être libre de son organisation
- pouvoir exercer d'autres mandats pour d'autres entreprises non concurrentes.

Cette liste n'étant pas exhaustive..

### **Contestation de la qualité de non-salarié**

#### **Charge de la preuve**

Il appartient à celui qui invoque sa qualité de salarié ou de non-salarié de le prouver.

Si la qualité de salarié est retenue, le « mandant » ou « donneur d'ordre » devient alors employeur. Il doit, en conséquence, verser rétroactivement les cotisations sociales à l'URSSAF depuis le début de la prestation, mais dans la limite des prescriptions applicables à ces cotisations (c. trav. Art. L. 120-3).

**En tout état de cause**, la présomption de salariat (faux salarié) prévaut pour les personnes physiques.

#### **A noter**

Lorsque l'agent commercial exerce son activité sous forme de société, son statut social dépend de la forme juridique de la société et de sa situation au sein de celle-ci. Ainsi, les dirigeants de société d'agence commerciale ayant le statut de non-salarié tels que les gérants majoritaires (ou appartenant à un collège de gérants majoritaire) de SARL ont les mêmes obligations que celles des agents commerciaux exerçant en tant que personnes physiques.

Il n'y a, dans ce cas, pas de 'reclassement' possible du mandat en contrat de travail.