

L'agent commercial auto-entrepreneur

## Description

L'agent commercial bénéficie de la possibilité d'exercer sous le statut d'[auto-entrepreneur](#).

Il s'agit d'un mandataire agissant au nom et pour le compte de ses clients. En tant qu'indépendant, il doit respecter les règles liées au régime de la micro-entreprise.

Toutefois, la création d'une micro-entreprise est simple et rapide. De plus, le régime de [l'auto-entrepreneur présente des avantages](#).

[Créer mon auto-entreprise en ligne](#)

## Quelles sont les missions de l'agent commercial auto-entrepreneur ?

L'agent commercial est un mandataire indépendant. Par conséquent, il est lié à ses clients par un contrat de mandat. En revanche, il n'existe aucun lien de subordination entre les parties.

Lorsqu'il exerce sous le statut d'auto-entrepreneur, il doit respecter les règles qui encadrent ce régime particulier.

## Présentation de l'activité d'agent commercial

L'agent commercial est un **mandataire indépendant chargé de négocier et de conclure des contrats** de vente, d'achat, de location ou de prestations de services au nom et pour le compte d'autres professionnels.

Globalement, ce dernier doit consacrer une partie de son temps à la prospection de nouveaux clients. Par la suite, il doit également agir comme un commercial. En effet, il tente de les convaincre d'acheter les produits de l'entreprise qu'il représente.

**Attention** : L'agent commercial se distingue de l'[apporteur d'affaires auto-entrepreneur](#). En effet, ce dernier se contente de mettre en relation les prospects avec un professionnel (commerçant, industriel ou autre), en contrepartie d'une commission. Il

ne représente pas l'entreprise bénéficiaire et n'agit pas en son nom.

La profession d'agent commercial **n'est pas une activité réglementée**.

L'entrepreneur n'a donc pas besoin de justifier d'un diplôme ou d'une expérience professionnelle spécifique.

Cependant, il a tout intérêt à suivre une formation relative aux techniques de vente telles que les suivantes :

- Master professionnel spécialité vente ;
- Licence pro commerce et distribution ;
- Licence pro commercialisation de produits et services ;
- DUT techniques de commercialisation ;
- BTS négociation et relation client ;
- BTS management des unités commerciales.

**À noter :** Selon le secteur d'activité de l'entreprise mandante, cette dernière peut proposer une formation interne à l'agent commercial.

## Spécificités de l'agent commercial auto-entrepreneur

Débuter l'activité d'agent commercial en auto-entrepreneur permet de tester la réussite d'une activité indépendante et de suivre son évolution. De plus, ce statut permet à l'entrepreneur d'éviter les contraintes administratives, juridiques et comptables. Il peut ainsi se consacrer au développement de l'activité.

Cependant, se soumettre au régime de la micro-entreprise implique de respecter des règles précises, notamment les [plafonds auto-entrepreneur](#).

Pour commencer, l'agent commercial auto-entrepreneur est considéré comme un prestataire de services relevant des Bénéfices Non Commerciaux (BNC). Dès lors, il **ne doit pas réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 77 700 €** s'il souhaite conserver le bénéfice du régime de la micro-entreprise.

Par ailleurs, pour être exonéré de TVA (pour lui et ses clients) par le biais du régime de la franchise en base, il doit également **respecter un seuil de 36 800 € de chiffre d'affaires** pour l'année civile précédente.

En outre, la [comptabilité de l'auto-entrepreneur](#) est extrêmement allégée. Il doit simplement tenir un livre de recettes. Ce document doit contenir les détails des encaissements.

Pour finir, si son chiffre d'affaires excède 10 000 € durant 2 années consécutives, il doit également ouvrir un compte bancaire dédié à son activité et donc distinct de son compte personnel.

## Comment devenir agent commercial sous le statut auto-entrepreneur ?

Les formalités pour [devenir auto-entrepreneur](#) sont peu nombreuses et assez simples. Néanmoins, l'agent commercial doit également réaliser des formalités spécifiques à cette activité.

L'agent commercial est soumis à un régime spécial. Son immatriculation au Registre Spécial des Agents Commerciaux nécessite d'avoir déjà signé un 1er contrat de mandat au préalable.

### Etape 1 : Déclaration de début d'activité et immatriculation au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC)

La [création d'une micro-entreprise](#) implique d'effectuer une déclaration de début d'activité. Pour les agents commerciaux, cette déclaration **se fait par le biais du formulaire AC0**.

Depuis le 1er Janvier 2023, toutes les formalités de création, modification et cessation d'activité doivent passer par le guichet des formalités des entreprises (ou Guichet unique) géré par l'INPI.

L'entrepreneur peut réaliser cette démarche seul ou la confier à un intermédiaire mandaté.

**Zoom** : Devenez agent commercial auto-entrepreneur sans effort en confiant la [création de votre micro-entreprise](#) aux équipes de LegalPlace ! À l'aide de notre court questionnaire préalablement rempli par vos soins, nos formalistes se chargent d'accomplir toutes les formalités à votre place, y compris la transmission du dossier d'immatriculation au greffe.

De la même manière, l'immatriculation au RSAC passe par ce formulaire en ligne. L'[inscription au registre spécial des agents commerciaux](#) coûte **24,30 €**. Ce registre est géré par les greffes des tribunaux de commerce.

À l'issue de la démarche, le Guichet unique transmet le dossier aux Centres de Formalités des Entreprises (CFE) et aux différentes administrations concernées (INSEE, impôts, etc...).

Cette déclaration de début d'activité doit être accompagnée des pièces justificatives suivantes :

- justificatif d'identité en cours de validité ;
- copie d'un contrat de mandat signé ;
- attestation sur l'honneur de non-condamnation et de filiation ;
- justificatif de jouissance des locaux servant de domiciliation à la micro-entreprise ;
- déclaration du conjoint (si marié sous le régime de la communauté) ;
- déclaration d'insaisissabilité du patrimoine, le cas échéant.

## Etape 2 : Demande d'ACRE

L'Aide à la Création et à la Reprise d'Entreprise ([ACRE](#)) **permet une exonération partielle des charges sociales** au début de l'activité de l'entreprise.

La demande d'ACRE est une étape purement facultative. Toutefois, l'auto-entrepreneur qui souhaite en profiter doit nécessairement en faire la demande.

**Bon à savoir :** Les sociétés n'ont pas à effectuer une demande d'ACRE. En effet, elles bénéficient automatiquement du dispositif.

Pour ce faire, le micro-entrepreneur doit compléter le [formulaire de demande d'ACRE](#) spécifique et le transmettre à l'administration dans les **45 jours suivant la déclaration** de début d'activité.

## Quels régimes social et fiscal pour l'agent commercial micro-entrepreneur ?

Le micro-entrepreneur bénéficie de régimes social et fiscal simplifiés.

Fiscalement, l'auto-entrepreneur est **soumis à l'impôt sur le revenu**. Il existe 2 manières différentes de régler [l'impôt de l'auto-entrepreneur](#) :

1. le paiement classique dans la catégorie BNC après un abattement de 34 % du chiffre d'affaires. Le micro-entrepreneur est alors imposé sur son revenu imposable et non sur la totalité de son chiffre d'affaires ;

2. l'option pour le versement libératoire qui permet à l'entrepreneur de payer l'impôt en même temps que les cotisations sociales, à hauteur de 2,2 % du chiffre d'affaires.

D'un point de vue social, l'auto-entrepreneur est soumis au [régime micro-social simplifié](#). Ainsi, le **montant des cotisations sociales dues est calculé en fonction du chiffre d'affaires** mensuel ou trimestriel selon le choix opéré. Il correspond alors à 21,2 % du chiffre d'affaires pour l'agent commercial auto-entrepreneur.

Par conséquent, en cas de chiffre d'affaires nul, l'auto-entrepreneur ne devra pas payer de cotisations sociales.

Enfin, l'auto-entrepreneur dépend de la Sécurité Sociale des Indépendants (SSI).

## Quelles assurances pour l'agent commercial exerçant en tant qu'auto-entrepreneur ?

Hormis les agents intervenant dans le secteur de l'immobilier, ceux-ci n'ont aucune obligation de souscrire des assurances.

Par ailleurs, le statut d'auto-entrepreneur n'oblige pas le professionnel à souscrire une assurance quelle qu'elle soit. En effet, c'est l'activité exercée qui détermine l'obligation ou non de souscrire une assurance.

### Cas général de l'agent commercial auto-entrepreneur

Bien que l'agent commercial auto-entrepreneur n'ait pas d'obligation de souscrire une assurance, au moins **2 types d'assurance** peuvent lui être nécessaires :

- l'assurance responsabilité civile professionnelle qui couvre les dommages causés aux tiers dans le cadre de l'activité professionnelle ;
- la protection juridique qui est très importante compte tenu de la position de l'agent commercial. Cette assurance permet de couvrir les frais de justice et de bénéficier d'un accompagnement, notamment en cas de litige porté vers les juridictions judiciaires.

### Cas de l'agent commercial immobilier

Dans le secteur de l'immobilier, l'agent commercial peut exercer en tant que négociateur immobilier. Pour cela, il ne doit pas faire l'objet de certaines

condamnations et ne doit pas être en incapacité sur les 10 années précédentes.

En revanche, le secteur de l'immobilier est **soumis à l'obligation d'assurance**. Il doit impérativement souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro).

**Attention** : L'agent commercial immobilier doit respecter des règles spécifiques. Entre autres, il doit obtenir une attestation de collaborateur et a interdiction de recevoir d'autres sommes d'argent que sa rémunération, d'effectuer du conseil juridique, de rédiger des actes sous signature privée, ou encore d'exercer en société.

## Quelles sont les principales caractéristiques du contrat de mandat ?

L'agent commercial est un professionnel indépendant. Néanmoins, il est tenu par des contrats de mandat. Il s'agit d'un contrat par lequel **une personne (appelée le mandant) donne pouvoir à une autre (appelée le mandataire)** pour la conclusion d'un ou plusieurs actes juridiques avec une tierce personne, en son nom et pour son compte.

En termes de rédaction, le contrat d'agent commercial est assez libre. Il n'y a pas de règles fixes de forme et de contenu.

Ainsi, les parties peuvent définir ensemble les dispositions du contrat (rémunération, durée, clause de non-concurrence...).

Néanmoins, pour des raisons de sécurité et à titre probatoire, il est **fortement recommandé d'établir un contrat écrit**.

## FAQ

### Sous quel statut exercer l'activité d'agent commercial ?

L'agent commercial peut exercer sous diverses formes juridiques : entreprise individuelle soumise ou non au régime de la micro-entreprise, société unipersonnelle telle que la SASU ou l'EUURL, etc... L'entrepreneur doit faire son choix en fonction de son projet et de sa situation.

## **Quelles sont les qualités requises pour être agent commercial ?**

L'agent commercial doit nécessairement disposer des qualités et compétences suivantes : sens du relationnel, organisation, polyvalence, aisance orale, bonne gestion du stress, connaissance du marché et maîtrise des outils informatiques.

## **Quelles sont les conséquences d'une cessation de contrat ?**

En cas de manquement à ses obligations de la part du client, la loi prévoit une indemnité de compensation. L'agent commercial dispose d'un délai d'un an pour faire valoir ce droit. En revanche, il ne peut pas bénéficier de ce droit s'il a commis une faute grave, s'il trouve un successeur ou s'il a lui-même mis fin au contrat.