

INTITULÉ ET DÉFINITION	STATUT SOCIAL	RÉMUNÉRATION	INDEMNITÉ RUPTURE DE CONTRAT	MAÎTRISE DE LA FORCE DE VENTE	PRINCIPAUX AVANTAGES	PRINCIPAUX INCONVÉNIENTS
<p>L'agent commercial exerce son activité de façon indépendante et est immatriculé sur le registre spécial des agents commerciaux Le contrat le liant au chef d'entreprise est un mandat civil.</p>	<p>Profession libérale ou société.</p>	<p>Il conclut de gré à gré, et est le plus souvent rémunéré en commissions.</p>	<p>Non sauf rupture non justifiée ou abusive ou entraînant un préjudice.</p>	<p>Impossible</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Peu d'investissement commercial. · L'entreprise profite du portefeuille client de l'agent. · Le cas échéant, l'entreprise profite du réseau de commerciaux de l'agent. · Forte capacité d'autonomie. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fort turn-over dans la profession · Non maîtrise de la force de vente de l'entreprise. · Méconnaissance du marché pour le chef d'entreprise. · Aucun lien de subordination. · Actions de prospection et de veille commerciale très réduites
<p>Le V.R.P. MULTICARTES exerce l'activité de V.R.P. pour plusieurs employeurs mais en personne, d'une façon exclusive et constante. Il est titulaire d'une carte professionnelle. Il ne fait aucune opération pour son propre compte.</p>	<p>Salarié V.R.P.</p>	<p>Salaire calculé sous forme de commissions</p>	<p>Indemnité de clientèle</p>	<p>Très limitée</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Paiement lié aux résultats. · Couvre un territoire important comportant peu de clients pour chaque employeur. · Adapté à un marché atomisé. · Une possibilité pour se doter d'une force de vente à coût réduit. 	<ul style="list-style-type: none"> · Maîtrise très limitée surtout si la carte de l'entreprise est secondaire. · Complémentarité des cartes nécessaires. · Actions de prospection et de veille commerciale très réduites. · Modalité d'exercice de la profession de commercial en nette régression.

INTITULÉ ET DÉFINITION	STATUT SOCIAL	RÉMUNÉRATION	INDEMNITÉ RUPTURE DE CONTRAT	MAITRISE DE LA FORCE DE VENTE	PRINCIPAUX AVANTAGES	PRINCIPAUX INCONVÉNIENTS
<p>Le V.R.P. exclusif a une carte professionnelle et exerce l'activité de V.R.P. en personne, d'une façon exclusive constante pour un seul employeur. Il ne fait aucune opération pour son propre compte.</p>	Salarié V.R.P.	Salaire de forme libre. Souvent commissions mais possibilité de fixe ou primes.	Indemnité de clientèle.	Forte.	<ul style="list-style-type: none"> · Maîtrise de la force de vente. · Vecteur de l'image de l'entreprise. · Compte rendu de visites. · Tous ses efforts profitent à l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> · Coût + frais de 30 000 à 76 000 euros · Nécessité d'une activité importante car le V.R.P. ne peut pas être assujetti à d'autres tâches et un secteur lui est attribué. · Coût élevé en cas de rupture commerciale.
<p>Le commercial est un salarié exerçant une fonction commerciale dans l'entreprise mais sans carte professionnelle de V.R.P. Les dénominations sont diverses : attaché commercial, technico-commercial, inspecteur des ventes, délégué commercial.</p>	Salarié.	<p>Fixe + commissions + primes.</p> <p>Les règles de la convention collective de l'entreprise s'appliquent.</p>	Non sauf rupture abusive.	Très forte.	<ul style="list-style-type: none"> · Maîtrise de la force de vente. · Définition de poste déterminée par le chef d'entreprise. · Possibilité de recrutement large. · Pas d'indemnité de clientèle prévue. · Possibilité de mobilité géographique et d'évolution du poste. 	<ul style="list-style-type: none"> · Coût + frais de 30 000 à 76 000 euros. · Animation de la force de vente nécessaire. · Moindre autonomie du commercial. · Coût improductifs (déplacements...)

A titre d'information, nous citerons les autres formes de vente moins utilisées dans l'entreprise :
le représentant mandataire, le franchisé, le courtier, le commissionnaire exclusif, le commissionnaire.