



COMMENT CHOISIR LE MEILLEUR STATUT POUR VOTRE FORCE DE VENTE

ATTACHES COMMERCIAUX - VRP - AGENTS COMMERCIAUX
ET AUTRES PARTENAIRES

APPRENEZ COMMENT

- Connaître les différents statuts de commerciaux existants
- Définir les meilleurs critères de sélection du statut
- Fixer la rémunération la plus motivante pour vos vendeurs en connaissant toutes les implications fiscales
- Comparer les systèmes de protection sociale en fonction du statut
- Faire respecter les clauses de non-concurrence
- Evaluer les droits pécuniaires de vos commerciaux en fin de contrat

BENEFICIEZ DE L'EXPERIENCE DE

CABINET LELOUP

SOCIETE DES VINS DE FRANCE

JEANTET & ASSOCIES

DISTRICOM

CABINET GAST

BOSSARD CONSULTANTS

BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

SYNDICAT NATIONAL DE
LA VENTE ET DU SERVICE
A DOMICILE

GIDE LOYRETTE NOUEL

PHOTOCOM

INSTITUT DE RETRAITE ET
DE PREVOYANCE VRP

I.C.C.

9 & 10 décembre 1991 - Hôtel Adagio-Vaugirard, Paris



Institute for International Research

LOI DU 25 JUIN 1991 :
FAITES LE POINT SUR LA REFORME
DU STATUT DES AGENTS COMMERCIAUX

COMMENT CHOISIR LE MEILLEUR ST

LUNDI 9 DECEMBRE 1991

9.00 Accueil des participants

9.30 Allocution d'ouverture du Président

Jean-Marie Leloup
Avocat à la Cour de Poitiers
Ancien Bâtonnier de l'Ordre
CABINET LELOUP

9.45 QUELLE STRATEGIE ADOPTER QUANT AU CHOIX DE VOS COMMERCIAUX ?

- * Déterminer les objectifs et les moyens de votre entreprise
- * Définir les critères de sélection de vos commerciaux : salariés, indépendants ou location d'une force extérieure ?

Bertrand Lajouanie
Directeur Commercial
DISTRICOM

10.30 Pause café

11.00 QUELLES SONT LES DIFFERENTES CATEGORIES DE COMMERCIAUX EXISTANTES ?

- * Voyageurs Représentants Placiers (VRP), Agents Commerciaux (AC) et autres - conditions d'application des statuts :
 - conditions de fond, notamment, notion d'exercice constant
 - conditions de forme : l'écrit, moyen de preuve et non plus condition de fond, pour les AC, Loi du 25 juin 1991
- * Obligations et responsabilités comparées
- * Requalification des contrats par le juge en fonction des modalités effectives d'exercice de la profession et conséquences pour l'entreprise

Yasmine Tarasewicz
Avocat à la Cour
JEANTET & ASSOCIES

11.45 COMMENT ORGANISER LES RELATIONS ENTRE LA FORCE DE VENTE ET LES RESEAUX DE DISTRIBUTION INTEGREE ?

- * Un choix stratégique : agents commerciaux ou réseau intégré ?
- * La coexistence des deux systèmes

- * La reconversion des commerciaux salariés en partenaires indépendants et inversement

X **Olivier Gast**
Avocat à la Cour de Paris
CABINET GAST

12.30 Déjeuner

14.00 REMUNERATION ET MOTIVATION DES COMMERCIAUX

- * Salaire fixe ou rémunération variable ?
- * Les conditions de succès de la mise en place d'une rémunération variable
- * Exemples et résultats d'introduction de systèmes variables dans des secteurs économiques variés

Bernard Marty
Directeur
BOSSARD CONSULTANTS

14.45 ASPECTS FISCAUX DE LA MOTIVATION DE LA FORCE DE VENTE

Pierre Pradié
Conseil Juridique et Fiscal
BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

15.30 Pause café

16.00 QUESTIONS JURIDIQUES LIEES A LA REMUNERATION :

- * Le paiement des commissions : délais et justifications
- * Quelques problèmes particuliers :
 - opérations réalisées par un commercial hors de son secteur
 - commandes envoyées directement par les clients au siège
 - quid en cas d'inexécution du contrat de vente ?
 - quel est le fait générateur de la commission : la livraison des biens, le paiement par le client ?

* Le traitement des frais professionnels
Jacques Germain
Directeur des Ressources Humaines
PHOTOCOM

16.45 Fin de la première journée

MARDI 10 DECEMBRE 1991

9.00 Accueil des participants

9.30 Allocution d'ouverture du Président
Daniel Mella
Chef des Ventes
Département Restauration Hors Foyer
SOCIETE DES VINS DE FRANCE

9.45 CAS PARTICULIER : QUEL STATUT POUR LE VENDEUR A DOMICILE ?

- * La vente directe : 3ème voie de la distribution
 - les raisons d'être
 - la force de frappe
- * VRP ou travailleurs indépendants : que choisir ?
 - comment poser le problème ?
 - pourquoi choisir de travailler avec des indépendants ?
 - pourquoi choisir des salariés ?
 - recruter, former et stimuler la force de vente
 - l'organisation commerciale
 - l'environnement légal
 - l'avenir de la vente à domicile

Jacques Roux-Brioude
Délégué Général
&
Marguerite Murgue
Directeur du Service Juridique
SYNDICAT NATIONAL DE LA VENTE
ET DU SERVICE A DOMICILE (SNVSD)

10.45 Pause café

11.15 LE CUMUL DES CARTES DU VENDEUR

- * Le cumul est-il souhaitable ou comment tirer parti des synergies ?
- * Le cumul est-il possible ?
Conditions juridiques de validité
- * Comment faire respecter, en pratique, les clauses relatives au cumul ?

Hervé Jacques
Directeur Commercial
I.C.C.

12.00 LA PROTECTION SOCIALE DES COMMERCIAUX

Michel Routchenko
Chef de Division
Relations Extérieures - Communication
INSTITUT DE RETRAITE ET DE
PREVOYANCE VRP (IRP VRP)

12.45 Déjeuner

14.15 LA FIN DES RELATIONS ENTRE LE COMMERCIAL ET SON EMPLOYEUR : QUESTIONS DE PROCEDURE

- * La rupture du contrat de travail ou d'agence
 - motif de rupture
 - procédure (préavis)
- * La présentation d'un successeur
 - modalités de présentation, en particulier, l'entreprise peut-elle refuser son agrément ?
 - effets de la transmission du contrat d'agence
 - conséquences financières pour l'entreprise
- * La clause post-contractuelle de non-concurrence
 - conditions de validité
 - l'agent pourra-t-il obtenir une compensation pécuniaire ?
 - comment, en pratique, assurer le respect de telles clauses ?

Daniel Mella
SOCIETE DES VINS DE FRANCE

15.00 LA FIN DU CONTRAT : QUESTIONS FINANCIERES

- * Le droit à commission
- * L'indemnité de rupture
- * Quid des commerciaux salariés : à quoi peuvent-ils prétendre ?

Jacques-Philippe Gunther
Avocat à la Cour
GIDE LOYRETTE NOUEL

15.45 Pause café

16.15 SYNTHÈSE : LA NOTION D'INTERET COMMUN DANS LES CONTRATS D'AGENCE COMMERCIALE

Jean-Marie Leloup
Avocat à la Cour de Poitiers
Ancien Bâtonnier de l'Ordre
CABINET LELOUP

17.00 Allocution de clôture du Président :

Le choix entre salarié, agent commercial et autres partenaires se réduit-il à un arbitrage entre propriété de la clientèle et moindre coût financier ?

17.15 Fin de la conférence