



Quelles différences séparent l'agent commercial du VRP multicarte

Par **Visiteur**, le **19/03/2007** à **09:42**

Les conditions d'exercice de ces deux professions sont très proches puisque leur activité consiste, à l'un comme à l'autre, à visiter la clientèle dans le but de négocier et prendre des commandes, au nom et pour le compte des entreprises représentées.

Cependant une différence fondamentale sépare le VRP multicarte de l'agent commercial :

Le VRP multicarte est un « collaborateur-partenaire », salarié de plusieurs employeurs, alors que l'agent commercial est un travailleur indépendant, un chef d'entreprise prestataire de services.

Le VRP multicarte, bien qu'il soit rémunéré uniquement par des commissions, est un salarié de l'entreprise. De ce fait :

- il est soumis à une hiérarchie,
- il cotise au régime général des salariés et bénéficie de la législation du travail : période d'essai, congés payés...
- en cas de difficultés financières de son employeur, il est créancier super-privilégié,
- et, en cas de conflit, il doit s'adresser au tribunal des Prud'hommes.

L'agent commercial, quant à lui, n'est pas soumis au droit du travail, mais au droit des contrats. Son statut juridique résulte de la loi du 25 juin 1991 et il est rattaché au régime social des non-salariés. En tant qu'indépendant, il est libre d'organiser son entreprise comme bon lui semble. Il a toute latitude pour développer la commercialisation des produits ou services dont il a la charge. Il peut exercer son activité en entreprise individuelle ou en société, et il est libre de recruter du personnel, sans obtention d'autorisation particulière.

A la différence du VRP multicarte, c'est un entrepreneur à part entière qui engage ses fonds propres en prenant le risque de ne pas être payé.

Patrick CUENOT rncyberpro