



Commissions Agent Commercial

Par **CrazyCat**, le **07/05/2015** à **12:10**

Bonjour,

Je souhaite développer mon entreprise (SAS créée récemment) à travers un réseau d'agents commerciaux.

Effectuant de la prestation informatique diverse, les agents commerciaux auront pour principal objectif la vente de sites internet à travers un nouveau portail mis en ligne.

Si j'affecte un département à un agent, il aura une commission sur tout le CA de ce département même s'il n'est pas intervenu, et également sur les renouvellements, ainsi est-il possible de fixer une commission différente pour ces renouvellements ?

Et qu'en est-il d'une éventuelle indemnité si le contrat venait à être rompu ? Que faut-il prendre en compte pour le calcul des deux années de commissions dues en indemnités: CA des deux dernières années, renouvellements passés + futurs, aura-t'il droit aux futurs renouvellement même s'il n'est plus sous contrat, etc...

Mes questions sont assez vaste, mais j'aurais besoin de ces réponse pour calculer la commission que je propose à ces agents.

Merci beaucoup pour votre aide !

Par **CrazyCat**, le **07/05/2015** à **14:23**

Un exemple concret pourra peut-être simplifier la réponse:
Imaginons que je propose une commission de 30% sur le CA brute.

L'agent à trouvé cette année 10 clients sur un forfait unique de 100 euros HT, il touche donc 300 HT.

Il y a également eu 5 renouvellement, s'ajoute donc 150HT.
Donc sur l'année il m'a facturé 450HT.

A ce moment je décide de mettre fin au contrat.

Le calcul de l'indemnité doit donc prendre en compte les commissions possibles sur 2 ans:
 $450 \times 2 = 900$ HT (les renouvellements) + 600HT (20 nouveaux clients possibles), soit un total de

1500HT.

J'espère me tromper, car dans ce cas il pourrait me coûter plus qu'il ne m'aura rapporté...