Image not found or type unknown

Mandataire commercial : conflit avec mon mandant

Par **hubdu34**, le **08/03/2011** à **12:56**

Bonjour,

Je souhaiterai avoir des avis et conseils sur la situation que je vis.

Je suis actuellement travailleur indépendant pour le compte d'une société depuis plus de 4 ans, dans le cadre d'un contrat de mandataire commercial dans lequel je dispose d'une exclusivité territoriale pour l'exercice de ma mission. Je tiens à préciser que lorsque j'ai rencontré cette société, elle était dans sa première année d'exercice et qu'elle proposait à la commercialisation une solution technologique non encore aboutie et en développement. Communément on peut parler de Start-UP.

J'étais à l'époque salarié et cette entreprise naissante n'ayant pas de moyens, elle m'a proposé de travailler pour elle en tant qu'indépendant sur un secteur géographique, dont j'avais l'exclusivité, distant de 200 km de mon domicile, représentant 15-20% du territoire national, ce que j'ai accepté, l'aventure m'a plu ainsi que les perspectives de gains potentiels.

Je me suis donc lancé à mes frais, pendant 6 mois pour voir et ai créer une EURL pour pouvoir mener mon activité. Mon rôle était donc de vendre les produits et services de cette entreprise en tant que distributeur indépendant (au départ l'achat et la revente des matériels par ma structure avaient été envisagés, mais dans les faits cela ne s'est jamais produit), prestations pour lesquelles j'étais commissionné.

De fait j'ai un contrat de mandataire commercial s'apparentant un contrat d'agent commercial, signé en mars 2008 pour une durée de 3 ans et renouvelable par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties par lettre RAR 90 jours avant le terme.

Si les deux premières années se sont bien passées, malgré une image de marque inexistante et une solution pas encore aboutie techniquement, ma foi et mon engagement m'ont permis de faire près de 50% des réalisations commerciales de l'entreprise la première année, et représentent aujourd'hui plus de 25% du CA réalisé depuis sa création. Mon seul et unique client est mon mandant.

Dans les faits j'étais intégré comme un commercial à l'entreprise, j'y avais un bureau (un coin de table), l'ensemble de mes correspondances mails, courriers et autres propositions commerciales étaient estampillés du nom de l'entreprise que je représentais, ma structure

n'apparaissant jamais.

Mais la situation n'a cessée de se tendre depuis deux ans, de graves problèmes techniques entraînant un manque de fiabilité des solutions vendues, une communication de plus en plus distendue avec

Par **damlot**, le **08/03/2011** à **13:43**

Il semble que votre message n'est pas complet.

Quelle est exactement votre question ou votre souhait par rapport aux difficultés que vous évoquez : négocier un départ, exiger le respect des obligations de votre mandant, céder votre carte ... ?

Ce qui ressort de ce que j'ai lu, c'est que vous êtes un agent commercial (peu importe si le contrat n'utilise pas cette dénomination) et il existe une règlementation précise en la matière sur vos droits et obligations.

Je note aussi que vous travaillez dans un bureau appartenant à votre mandant. Si vos conditions de travail révèlent que vous ne disposez pas d'une réelle autonomie, le contrat pourrait être requalifié en contrat de travail (par exemple : horaire libre ou imposé ? instructions précises sur la manière de mener votre action commerciale ou simples orientations générales ? ...)

Dans le cadre de ce forum, on ne peut que vous donner des informations générales. Contactez un Avocat pour un avis plus précis.

En tout cas, je vous souhaite bonne chance pour le suite.

Par **hubdu34**, le **08/03/2011** à **15:06**

oui effectivement, voici le message integral

Bonjour,

Merci pour vos avis et conseils sur la situation que je vis.

Je suis travailleur indépendant pour le compte d'une société depuis plus de 4 ans, dans le cadre d'un contrat de mandataire commercial, je dispose d'une exclusivité territoriale. A l’époque, j'étais salarié et cette entreprise naissante m'a proposé de travailler en tant qu'indépendant.

Je me suis lancé, pendant 6 mois pour voir et ai créé une EURL pour mener mon activité. Mon rôle est de vendre les produits et services de cette entreprise, prestations pour lesquelles je suis commissionné.
Les deux premières années se sont bien passées, j’ai fait 50% des réalisations commerciales

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés

de l'entreprise la première année, et mes ventes représentent aujourd'hui plus de 25% du CA réalisé depuis sa création.
Mon seul et unique client est mon mandant.

Dans les faits je suis intégré comme un commercial à l'entreprise, j'y ai un coin de table, toutes de mes correspondances, mails, propositions commerciales sont estampillés du nom de l'entreprise.
Mais la situation n'a cessé de se tendre depuis 2 ans, des problèmes techniques, une communication distante avec la direction, un manque de réactivité du sav m'obligeant à un suivi important des clients. De plus en 2010 l'entreprise n'a pu livrer les ventes pendant près de 4 mois du fait de problèmes engendrant une rupture dans l'approvisionnement.

Malgré ces faits, je continue à vendre et suis encore en 2010 leur meilleur commercial.

Or, en Janvier la direction annonce la mise en place une nouvelle politique commerciale, par le recrutement de commerciaux salariés et le 17 janvier on m'informe en réunion que je perds la moitié de mon secteur (40% de mon CA) puisque les objectifs de ventes ne sont pas atteints.
Mes objectifs, correspondent au double des réalisations nationales annuelles de l'entreprise à ce jour.

A ce jour l'entreprise a recruté 2 commerciaux sur mon secteur, ne m'a signifié d'aucune manière si ce n'est orale, une modification éventuelle de mon contrat, et ne m'a pas fait de proposition d'embauche.

Que puis je faire?
-des objectifs peuvent-ils être considérés comme irréalistes ?
- puis je faire requalifier mon contrat en contrat d'agent commercial et prétendre obtenir l'indemnité de rupture?
- puis je faire requalifier mon contrat en contrat de travail salarié de ma dépendance économique avec mon mandant?

Merci d'avoir pris le temps de me lire et merci par avance de vos réponses.

Par **damlot**, le **09/03/2011** à **00:00**

Maintenant que votre message est complet, je ne peux que confirmer ce que j'avais écrit précédemment.

Vous êtes un agent commercial. Votre mandant n'a pas le droit de modifier votre contrat. Il ne peut que mettre fin au contrat ou poursuivre dans les conditions initiales.

S'il met fin au contrat, il devra vous verser une indemnité de rupture, sauf s'il peut vous reprocher une "faute grave".

En soi, le fait de ne pas atteindre les objectifs fixés par le mandant n'est pas une faute grave. Il ne le devient que si l'insuffisance de résultat provient d'une insuffisance manifeste de travail de votre part.

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés

A mon sens , le comportement de votre mandant pourrait justifier que vous preniez l'initiative d'une rupture à ses torts exclusifs (***mais il serait prudent de faire analyser la situation par un avocat !!***).

En tout état de cause, vous avez droit à une commission [s]sur toutes les opérations conclues dans votre secteur, même si la vente a été réalisée par un autre commercial[/s], puisque vous dites bénéficier d'une clause d'exclusivité sur ce secteur ...

Enfin, on peut aussi envisager la requalification en contrat de travail, mais comme je l'ai déjà indiqué, il faut voir si vous bénéficiez d'une réelle indépendance dans vos conditions [s]concrètes[/s] de travail ou non. Par contre, la seule dépendance économique ne suffit pas, à mon avis. Mais là encore, l'avis éclairé d'un avocat spécialiste me paraît indispensable.

Par **hubdu34**, le **09/03/2011** à **09:00**

Merci pour votre éclairage...

J'ai pris le conseil d'un avocat, espérant amené mon mandant à négocier une rupture.

Toutefois je me retrouve sans ressource et ai postulé pour un emploi salarié, le contrat de mandataire commercial présente une clause d'exclusivité, qui n'est pas bordée géographiquement :

"le mandataire s'interdit pour une durée d'un an après la cessation du contrat de s’intéresser directement ou indirectement à des activités concurrentes de celles exploitées par X et notamment d'accepter des missions de présentation de clientèle auprès de société concurrentes de X."

cette clause est-elle valable??

Encore merci pour votre réponse.

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés