

Comment calculer la commission de votre agent ?

L'agent commercial a pour mission de prospecter un marché local et de négocier des contrats de vente au nom et pour le compte du fabricant exportateur (appelé le «commettant»). Il n'achète donc pas de marchandises, il ne fait que trouver des clients et perçoit une «rémunération» s'il a abouti à des résultats.

La rémunération de l'agent commercial consiste soit en une somme fixe, soit en des commissions, soit en partie en une somme fixe et en partie en des commissions. Le terme «commission» désigne tout montant qui varie en fonction des affaires conclues par l'agent. Dans la plupart des cas, il s'agit d'un pourcentage calculé sur base du chiffre d'affaires généré par l'agent.

Quel pourcentage ?

Le pourcentage est librement négocié par les parties, sans aucune contrainte légale. Ce taux pourrait s'élever à 0,01 %, tout comme 30 %, peu importe. Souvent, il est fixé en fonction des usages pratiqués dans le pays de l'agent et dans le secteur d'activité des parties. Il tient également compte des efforts qui devront être déployés par l'agent. La détermination de la commission est aussi une décision stratégique : cette commission doit être attrayante afin de motiver l'agent à atteindre des résultats.

Le taux des commissions n'est pas nécessairement invariable. Il pourrait en effet varier en fonction des catégories de clients prospectés, de la nature des produits ou des services, des niveaux de prix négociés (pourcentages variant par tranches de prix), du chiffre d'affaires généré par année ou du rôle joué par l'agent dans la réalisation de l'affaire.

Les commissions sont généralement calculées sur la base du prix facturé au client. Les parties pourraient cependant convenir que ne seront pas inclus, dans la base de calcul, les frais d'emballage, de fret, d'assurance, etc. Quant aux taxes, frais de douane et autres impôts, ils sont d'office exclus. En aucun cas, les remises de fidélité, les ristournes ou les escomptes au comptant consentis unilatéralement par le commettant au client ne peuvent être exclus de l'assiette des commissions.

A quel moment la commission est-elle due à l'agent ?

De nouveau, les parties peuvent convenir librement les échéances de paiement des commissions dues à l'agent. Il est conseillé de spécifier que l'agent n'aura droit à sa commission que lorsque le client a exécuté son ou ses paiement(s), soit au prorata des montants payés par le client, soit pour la totalité du prix.

Si rien n'a été prévu dans un contrat, les commissions sont exigibles dès que le commettant ou son client a exécuté ou aurait dû exécuter ses obligations contractuelles (livraison, paiement du prix). Chaque commission devra être payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle est devenue exigible. Par contre, si la rémunération consiste en une somme fixe, elle devra être payée tous les mois.

Pour quelles affaires ?

L'agent a droit à une commission pour toute affaire conclue, soit grâce à son intervention directe, soit par un de ses clients qui repasserait commande, soit par un client établi dans sa zone ou son secteur d'exclusivité.

L'agent a toujours droit à ses commissions pour toute commande passée avant la cessation du contrat d'agence, même si cette commande n'est exécutée qu'après. Il y a également droit pour toute affaire conclue dans les 6 mois de cette rupture si l'affaire est principalement due à l'activité que l'agent a déployée au cours du contrat d'agence.

Malgré les dispositions légales contraignantes dans les pays de l'U.E., le montant des commissions et ses modalités de paiement peuvent être librement négociés par les parties. Mais ayez toujours dans l'esprit qu'elles sont, avant tout, un outil stratégique dans le déploiement de vos exportations.

Christine DESTEXHE, conseillère et formatrice en commerce extérieur