

LE GROUPE **MALAKOFF HUMAIS** S'EST ASSOCIÉ AUX MAGAZINES **LIAISONS SOCIALES ET ENTREPRISES ET CARRIERES ET INFO SOCIAL RH** POUR EXPLORER LE QUOTIDIEN PROFESSIONNEL DES VRP ET DÉCRYPTER UN STATUT QUI PRÉSENTE BIEN DES AVANTAGES POUR EUX-MÊMES COMME POUR LES EMPLOYEURS. DE CETTE COLLABORATION EST NÉ UN GUIDE DU « **NOUVEAU VRP** ».

Elle est loin, en effet, l'époque des trente glorieuses où la France comptait près d'un million et demi de « voyageurs-représentants-placiers », dont la majorité sonnait à la porte de particuliers, ou des entreprises pour vendre les dernières merveilles de la société de consommation.

À l'heure de l'économie digitale, les quelque 130 000 VRP travaillent, pour les ¾ d'entre eux, directement en B2B auprès d'acheteurs de plus en plus exigeants. Le VRP a su s'adapter : qu'il vende des solutions logicielles, des produits pharmaceutiques ou de l'outillage, l'époque est à la compétence,



à l'expertise, à la technicité. Le VRP n'est plus seulement un commercial, il s'impose aussi désormais comme un « conseiller expert ».

Naturellement, la Chambre Syndicale Nationale des Forces de Vente a été aussi impliquée dans la réalisation de ce guide.

Il est vrai que pour faire la promotion de ce statut, nous pouvons compter sur notre Présidente Nelly Froger qui préside l'Institut National de Prévoyance des Représentants (INPR) qui est membre du groupe de protection sociale Malakoff Humanis.

Nelly Froger est ainsi interviewée dans ce guide tout comme Christine Derigny, directrice de notre organisation professionnelle.

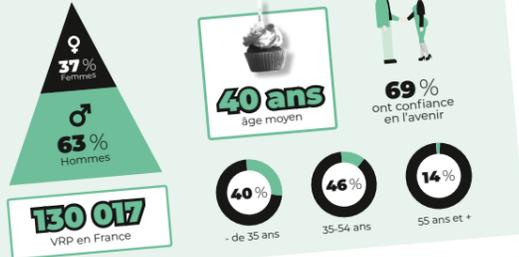
En voici quelques extraits :



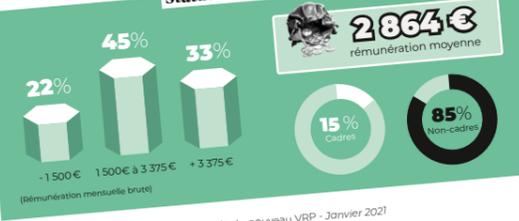
# Qui sont ces 130 017 VRP ?

PLUS DE 130 000 VRP EXERCENT EN FRANCE. QUI SONT-ILS ? QUELS SONT LEURS PROFILS ? LEURS SALAIRES ? LEURS HABITUDES ? LEUR RESENTI PAR RAPPORT À LEUR MÉTIER ? RÉPONSE EN CHIFFRES...

## Profil



## Statut & rémunération

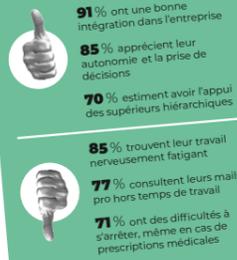


10 - Le guide du nouveau VRP - Janvier 2021

## Employeurs



## Statut VRP : les avantages et les inconvénients



## Secteurs d'activité



## Les déplacements



Janvier 2021 - Le guide du nouveau VRP - 11



# 5

## UNE GRANDE SOUPLESSE DE [RÉMUNÉRATION]

Le statut de VRP laisse une totale liberté contractuelle quant aux modalités de calcul de la rémunération. Rémunération à la commission, salaire fixe + part variable, versement de primes, avantages en nature... Afin d'éviter les contentieux, les règles de rémunération doivent être clairement définies dans le contrat de travail, notamment pour ce qui touche aux commissions. Le VRP exclusif a droit à une rémunération minimum garantie par trimestre d'emploi. Elle est sécurisante en début d'activité ou en cas de fluctuation des ventes (voir détail p. 26).

# 6

## UN COLLABORATEUR [ENGAGÉ ET RESPONSABLE]

L'équilibre entre autonomie et sécurité est une garantie de motivation pour le VRP. Son engagement au service de l'entreprise découle également d'un système de rémunération incitatif et du souci de cultiver la relation client indispensable à son activité. Le VRP éprouve un sentiment de responsabilité concernant son secteur géographique. Ce qui explique que le taux d'absentéisme beaucoup moins important que la majorité des salariés.

20 - Le guide du nouveau VRP - Janvier 2021



# 7

## LE VRP, UN SALARIÉ [HYPERCONNECTÉ]

La culture digitale a transformé le métier du VRP. Il est devenu un véritable data scientist. Selon une étude menée par l'éditeur de logiciel Iko System, les commerciaux passent aujourd'hui près de 20% de leur temps de travail à chercher sur le web des informations sur les clients : leur actualité, leurs avis... De nombreux outils logiciels facilitent la gestion de leur quotidien et renforcent le lien avec leur employeur : planification, suivi de prospection, notifications de commandes, visio-conférence, e-learning...

# 8

## UNE [EXPERTISE DE TERRAIN] AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Pour l'entreprise, le VRP est un formidable relais d'informations sur le terrain. En tant qu'intermédiaire entre le producteur et le distributeur (ou l'acheteur), il est le mieux placé pour remonter les avis et les attentes des clients. Il est par ailleurs directement en contact avec les produits de la concurrence et leur mise en valeur. Un atout précieux pour détecter les signaux faibles du marché et faire évoluer les offres et les produits.

Janvier 2021 - Le guide du nouveau VRP - 21

## AVANTAGES RH

# Les VRP en 10 [mots clés]

LE STATUT DE VRP EST UN MODÈLE D'ÉQUILIBRE QUI PRÉSENTE AUTANT D'AVANTAGES POUR L'EMPLOYEUR QUE POUR LE SALARIÉ. QUELQUES IDÉES CLÉS POUR EN FINIR AVEC LE CLICHÉ DE L'ÉLECTRON LIBRE DIFFICILE À MANAGER...

# 1

## TOUS LES VRP SONT [SALARIÉS]

Le statut de VRP est un statut salarié d'ordre public, défini par le Code du travail et par un accord national interprofessionnel (voir *mémento juridique* p. 26). Il est appliqué à des commerciaux de terrain dont l'activité répond à certaines conditions cumulatives. Le VRP doit ainsi visiter une clientèle existante ou éventuelle en se déplaçant à l'extérieur de l'entreprise afin d'obtenir et de transmettre des ordres de achat. L'évolution professionnelle de certains VRP peut leur permettre de bénéficier du statut de cadre.

Le VRP peut exercer son activité pour le compte d'un seul employeur (VRP exclusif) ou de plusieurs (VRP multicartes). Dans les deux cas, il est salarié. Le VRP multicarte est souvent préféré par les petites entreprises aux moyens limités pour défricher un secteur. Il leur apporte sa connaissance spécifique du marché, plus largement représenté. Le VRP exclusif assure le développement commercial et entretient l'image de marque de son unique employeur. Il possède une connaissance plus fine de ses produits.

18 - Le guide du nouveau VRP - Janvier 2021

# 2

## VRP [EXCLUSIF OU MULTICARTES] ?

# 3

## UNE LIBERTÉ TOTALE SUR LE [TEMPS DE TRAVAIL]

Le VRP gère ses horaires en toute autonomie. Il travaille à l'extérieur de l'entreprise et organise librement ses tournées en fonction de ses clients et prospects. En pratique, il est donc difficile, voire impossible, de contrôler la durée du temps de son travail. Contrairement aux salariés de droit commun, le VRP exclusif à temps plein n'est donc pas soumis à la réglementation sur la durée du travail : pas d'heures supplémentaires, pas de RTT.



L'autonomie n'exclut pas le lien de subordination avec l'entreprise. À l'inverse de l'agent commercial indépendant qui est un « électron libre », le VRP est soumis aux directives de son (ou ses) employeur(s) et au contrôle de son activité : définition d'objectifs, plan de tournées, rapport d'activité... En contrepartie, le VRP exclusif à temps plein bénéficie d'un salaire garanti par trimestre d'emploi et des droits et avantages liés au statut : congés payés, indemnités de licenciement, protection sociale...

Janvier 2021 - Le guide du nouveau VRP - 19

# 4

## LE VRP [PARTIE PRENANTE] DE L'ENTREPRISE



# 9

## UNE GRANDE DIVERSITÉ DE [COMPÉTENCES]

Le niveau de formation des VRP peut aller du Bac à Bac +5. Beaucoup sont issus des filières commerciales : Bac pro commerce ou vente, BTS négociation et relation client, DUT techniques de commercialisation. Mais les recruteurs s'intéressent aussi souvent à des candidats issus de corps de métiers différents désireux de se reconverter et d'évoluer professionnellement. Une culture professionnelle et des connaissances techniques en phase avec celles des clients sont autant d'atouts que la maîtrise des techniques de vente.

# 10

## UNE [PROTECTION SOCIALE] SPÉCIFIQUE

Les VRP sont obligatoirement affiliés au régime général de la Sécurité sociale. De par leur statut, ils ne sont pas soumis aux conventions collectives des branches auxquelles leurs employeurs sont rattachés, même s'ils peuvent bénéficier des dispositions de ces conventions collectives qui leur seraient favorables. C'est le groupe Malakoff de ces conventions collectives qui le gère. La gestion de la retraite complémentaire et de la Humanis qui assure, sur le plan national, la gestion de la retraite complémentaire et de la prévoyance des VRP via l'Institution Nationale de Prévoyance des Représentants (INPR).

22 - Le guide du nouveau VRP - Janvier 2021

# « Le VRP est un salarié à part entière »

LA FORCE VENTE DES LABORATOIRES CEETAL-CMPC CONSTITUE LE PRINCIPAL PILIER DE L'ENTREPRISE. SA DRH INSISTE SUR L'INTÉRÊT D'EMBAUCHER DES VRP.

Dans votre entreprise, les deux tiers des effectifs sont des commerciaux sous statut VRP. Pourquoi ce choix ? En effet, chez nous, les VRP constituent la force vive de l'entreprise. Ils ont largement contribué à son développement. Historiquement, la direction a misé sur ce statut et elle y reste très attachée. Il est à la fois motivant et protecteur pour les commerciaux. Il leur permet de se constituer assez rapidement un revenu confortable et leur assure pas mal d'avantages qu'il assure de la garantie de salaire au démarrage ou de la protection sociale. Nos VRP tiennent à leur statut. Ils ne reviendraient jamais dessus ! D'ailleurs, une fois qu'ils sont là, ils n'ont pas envie de partir ! Nous avons quelques cumuls emploi retraite. Pour ma part, j'en fais un argument au recrutement.



Marie-Jo Pérez, DRH aux laboratoires CEETAL-CMPC  
Implantés à Saint-Étienne et à Cambes (Lot), les laboratoires CEETAL-CMPC fabriquent et commercialisent des produits professionnels d'hygiène, de maintenance et de nettoyage utilisés dans l'agriculture, l'industrie, l'agroalimentaire, les collectivités. Ils emploient 150 salariés, dont une centaine de VRP.

Janvier 2021 - Le guide du nouveau VRP - 23

## RESSOURCES HUMAINES

### Est-ce difficile de recruter des VRP ?

Nous recrutons principalement par cooptation et ne rencontrons pas de difficultés particulières. C'est un métier assez facile à vendre. Mais il faut bien en expliquer les spécificités au départ car les candidats ne connaissent pas le statut. En recrutement, je dois toujours insister sur le fait qu'il s'agit d'un statut salarié à part entière, bien encadré par le Code du travail. Ce n'est pas un statut au rabais. La convention collective a été très bien pensée. Elle est souple pour l'employeur, mais, encore une fois, très protectrice pour le salarié.

### Quels types de profils recherchez-vous ?

Nous avons tous les profils. On trouve, bien sûr, des jeunes ayant une formation de type BTS action commerciale, mais pas seulement. Ce n'est pas le diplôme qui compte, c'est l'état d'esprit, le goût du challenge, l'envie d'avancer. Ce que nous recherchons, ce sont des gens qui n'ont pas peur de consacrer du temps à leur travail. Ils peuvent tout aussi bien avoir un CAP ou être en reconversion. Nous les formons dans notre école de vente. Ils intègrent un plan de formation sur 3 ans avec un accompagnement terrain de 50 jours la première année.

### Les conditions de travail, notamment les questions d'équilibre vie privé-vie professionnelle, ne sont-elles pas un frein pour les plus jeunes ?

Il est certain que les jeunes sont plus exigeants sur ce sujet que les générations précédentes. Mais ils sont aussi sensibles à l'idée de se faire leur rémunération et de ne pas être de simples pre-neurs d'ordres. Ils fonctionnent un peu comme de petits chefs d'entreprise tout en étant salariés. Pouvoir gérer son temps de travail de façon autonome, c'est un véritable atout. D'autant que l'organisation de notre force de vente en directions régionales limite l'étendue de leur secteur et leur permet de rentrer chez eux tous les soirs. Chez nous, les bons vendeurs n'ont pas de difficulté à trouver du temps, le mercredi après-midi, pour emmener leurs enfants à leurs activités. Au fond, le métier de VRP, c'est un état d'esprit. Je n'hésite pas à dire que pour une personne qui a la fibre, c'est le plus beau métier du monde! ■

« Ce n'est pas le diplôme qui compte, c'est l'état d'esprit, le goût du challenge. Ce que nous recherchons, ce sont des gens qui n'ont pas peur de consacrer du temps à leur travail. »

24 - Le guide du nouveau VRP - Janvier 2021

## JURIDIQUE Comment appréhender le statut de VRP ?



Vous souhaitez recevoir  
**le guide complet** par voie électronique ?  
Faites-nous une demande par mail ([csn@csn.fr](mailto:csn@csn.fr)),  
nous vous l'adresserons !

## LES CONGÉS DE LA CSN

Les bureaux de la CSN des Forces de Vente  
seront fermés pour cause de congés annuels  
du **2 août** 2021 au **22 août** 2021 inclus.