



FRANCIA

AGENTE - VRP

“Avvocato, la ns. Azienda desiderebbe trovare un agente di commercio in Francia, pero abbiamo ricevuto risposta di un VRP ... cosa significa VRP ?”

In Francia abbiamo due figure di intermediario di commercio : l'agente di commercio et il VRP.

Ci sono solo 20.000 VRP persone fisiche all'incirca allora che ci sono oltre 160.000 VRP.

Il VRP è un intermediario di commercio persona fisica dipendente autonomo che può essere monomandatario oppure plurimandatario.

PERCHÉ QUESTA DIFFERENZA STATISTICA ?

La differenza è dovuta al fatto che il VRP (Viaggiatore Rappresentante Piazzista) è molto più conveniente per l'azienda.

VANTAGGI DEL VRP

Primo vantaggio : l'indennità di cessazione del rapporto.

L'indennità di cessazione nella legge francese del rapporto d'agenzia non viene quantificata e neanche limitata ad un anno di provvigioni calcolato sulla media degli ultimi 5 anni come nella legge Italiana.

Difatti la legge non prevede nessun limite e frequentemente i Tribunali francesi riconoscono all'agente un'indennità pari a 2 oppure 3 anni di provvigioni (media degli ultimi 3 anni) senza che il Giudice francese abbia da prendere in considerazione qualche merito dell'agente.

Invece per l'indennità di clientela che deve essere riconosciuta al VRP, il Codice di lavoro francese stabilisce che l'indennità è dovuta solo se il VRP ha 1:

QuickTime™ et un
décompresseur TIFF (non compressé)
sont requis pour visionner cette image.

1° - aumentato il fatturato dell'azienda e
2° aumentato il numero di clienti e su questa aumento.

Se una di queste condizioni non viene raggiunta, il VRP ha solo diritto ad un'indennità convenzionale molto limitata (a secondo delle provvigioni percepite)

Secondo vantaggio : periodo di prova

La legge francese sull'agenzia non autorizza il periodo di prova in quanto prevede per qualsiasi durata del rapporto sempre un preavviso di almeno 1 mese e un'indennità di cessazione del rapporto.

Invece lo statuto di VRP riconosce la possibilità per le parti di prevedere un periodo di prova di 3 mesi senza indennità di clientela.

Terzo vantaggio : clausola di fatturato minimo

La Corte di cassazione francese da tempo ha giudicato impossibile provvedere per contratto una disdetta automatica senza indennità e preavviso nel caso di non raggiungimento di un fatturato minimo.

Invece per il VRP è possibile prevedere una clausola di fatturato minimo purché tale minimo sia ragionevole.

Quarto vantaggio : relazioni

Essendo dipendente il VRP è impegnato ad informare il suo datore di lavoro della sua attività. La mancanza di tale informazione potrebbe giustificare il licenziamento.

Invece, anche previsto dal contratto, la mancanza informazione non potrà mai giustificare la rottura del contratto d'agenzia senza che sia dovuta un'indennità di cessazione del rapporto.

PERO LO STATUTO DI VRP PRESENTA QUALCHE SVANTAGGIO PER L'AZIENDA

Vero e proprio dipendente, il VRP è un lavoratore subordinato che può essere multi-mandatario (multicartes) oppure esclusivo.

Come datore di lavoro l'azienda è impegnata a fare le buste paga - francesi - una volta la provvigione maturata ed a pagare i relativi contributi previdenziali alle diverse casse francesi (con l'aiuto del professionista francese)

Interrompere un rapporto di collaborazione con un VRP significa rispettare la procedura francese di licenziamento con una giusta causa

QuickTime™ et un
décompresseur TIFF (non compressé)
sont requis pour visionner cette image.

Una clausola di star del credere non è possibile con un VRP, invece la legge francese non prevede niente per l'agente commerciale.

Di conseguenza è valida la clausola dello star del credere per l'agente francese e per qualsiasi importo - purché non sia eccessivo

Paul BONSIRVEN

Avocat

3 Cours de la Liberté - 69003 LYON

T +33 0478 602 703

Fx +33 0478 623 559

Cel +33 685 707 202

paul.bonsirven@wanadoo.fr
