Intermediation commerciale : Quelles garanties d'être payé ?

Par **tmk**, le **21/11/2008** à **14:17**

Bonjour a tous ,

Voilà je débute en tant qu'agent commercial indépendant mon travail consiste à mettre en relation donneur d'ordres et sous-traitant si le sous-traitant signe un contrat avec le donneur d'ordre à ce moment là je perçois ma commission du ss-traitant - le service étant gratuit pour le donneur d'ordre - à partir de là j'ai envisagé cette situation :

supposons que je vais voir le sous-traitant je lui montre le contrat sur celui-ci figure le nom du donneur d'ordre donc le sous-traitant peut très bien mémoriser le nom de la sté donneur d'ordre et me court-circuiter en me disant que ça l'intéresse pas et conclut l'affaire tt seul

Voilà donc je sais pas en gros comment me protéger côté juridique et je compte sur vos réponses pour ne pas me faire arnaquer je vous remercie tous de votre contribution

Par **jeeecy**, le **21/11/2008** à **17:35**

il s'agit de faire signer une clause de non-concurrence combinée avec une clause précisant que toutes les relations pour l'avenir doivent passer par vous

Par **tmk**, le **22/11/2008** à **14:23**

merci bcp jeeecy et si je soupçonne le ss-traitant de passer outre ces clauses quels sont les moyens dont je dispose pour le vérifier (mis à part le donneur d'ordre) ?

merci

Par **Camille**, le **22/11/2008** à **20:52**

Bonsoir,

Basiquement, c'est assez simple :

1°) En bon agent commercial que vous êtes, vous ne ménagez pas votre peine et vous ne "lâchez pas le morceau" tant que le donneur d'ordre ne vous a pas dit "ça y est, j'ai passé commande à la société Tartempion Sarl ou à la société Duschmoll et Frères (la vôtre)".

Idéalement, lorsqu'il est prêt à la passer, dites-lui que vous venez chercher personnellement le bon de commande.

2°) Quand vous visitez le sous-traitant, ne manquez jamais d'aller dire bonjour au ou à la comptable. Jetez discrètement un coup d'œil aux factures qui traînent sur le bureau et discutez à bâtons rompus sur l'ampleur des facturations et sur vos projets d'entrées de commande en évoquant deux ou trois clients sur lesquels vous avez un doute, on ne sait jamais, ça peut toujours servir... Suivant l'activité du sous-traitant, toujours faire un tour du côté du service expédition. Les étiquettes de colis sont parfois révélatrices. bref, "traînez vos guêtres"...

A l'occasion d'une visite au client, rien ne vous empêche non plus de pratiquer la méthode dite "du regard oblique"...

3°) Bien sûr, au préalable, fixez une exclusivité (territoire ou spécialité des clients), comme le dit jeeecy, c'est le B-A-BA.

4°) Vous apprendrez vite à distinguer un sous-traitant à qui on peut faire confiance et les autres. Une fois ou deux, alors que vous avez confirmation ferme qu'un client a bien passé commande, temporez votre information au sous-traitant et observez...