

**Cabinet Paul BONSIRVEN**  
**Avocat à la cour**

Droit international et de l'Union européenne  
 Droit des sociétés  
 Chargé d'enseignement à l'Université Jean Moulin

**LYON** 69003 – 3 cours de la Liberté  
 T. +33 478 602 703 Fx. +33 478 623 559

**PARIS - MILANO**  
 paul.bonsirven@wanadoo.fr  
 Port +33 685 707 202

## Vantaggi e svantaggi tra dipendente, VRP e agente di commercio

	Dipendente	VRP	Agente di commercio
Statuto	Lavoratore subordinato	Subordinazione e autonomia parziale	Totale autonomia
Norma	Diritto del lavoro	Diritto del lavoro art. L 7311-1 del Codice del lavoro + ANI Accordo Nazionale Interprofess. del 3-10-1975	Direttiva CE 653 del 18-12-86 – Art. L 134-1 e seguenti del codice di commercio
Contratto	Molto consigliato	Molto consigliato	Molto consigliato
Durata del lavoro	35 ore settimanale salvo forfait ore Tempo pieno o parziale per due datori di lavoro	Totale autonomia Monomandatario o plurimandatario	Totale autonomia Preferibilmente plurimandatario
Rimunerazioni	Fisso + spese + eventuale interessamento	Provvigioni + eventualmente fisso + spese	Provvigioni + eventualmente fisso + spese
Contributi	Azienda : 45 % del lordo Dipendente : 25 % del lordo Costo aziendale : 145 %	A carico del datore di lavoro e del VRP	A carico dell'agente
Recesso del rapporto	Procedura di licenziamento prevista nel codice del lavoro con giusta causa, per motivo personale o economico	Procedura di licenziamento prevista nel codice del lavoro con giusta causa, per motivo personale o economico	Disdetta con motivazione giusta per <b>colpa grave</b> Nuova giurispr. CGUE
Costo della rottura	Dipende della giusta causa e del licenziamento -> <b>Se giusta causa</b> indennità di 1/4 di stipendio mensile i primi 10 anni e 1/3 di stipendio mensile oltre 11 anni anzianità -> <b>Se licenziamento senza giusta causa</b> vedere la tabella sul sito : bonsirven.fr	Dipende della giusta causa e del licenziamento. Indennità di clientela solo se : -> ha aumentato il fatturato -> e ha aumentato il # di clienti -> calcolato sull'aumento di fatturato	Senza colpa grave = indennità abituale 2 anni di provvigioni sulla media degli ultimi 3 anni. Pero : - nuova giurisprudenza della CGUE - applicare la legge italiana
Clausola di fatturato minimo	Possibile se ragionevole	Possibile se ragionevole	Possibile : il non raggiungimento non implica la giusta causa di rottura

Clausola di cambiamento di territorio	Possibile	Possibile alla condizione di prevedere un compenso	Possibile alla condizione di prevedere un compenso
Clausola di report (reso conto dell'attività)	Possibile e se non viene rispettata = giusta causa di licenziamento	Possibile e se non viene rispettata = giusta causa di licenziamento	Impossibile
Clausola star del credere	Impossibile	Impossibile	Possibile salvo abuso e senza compenso
Clausola di legge italiana	Impossibile	Impossibile	Possibile
Clausola di foro competente	Impossibile	Impossibile	Possibile
Clausola di non concorrenza durante il contratto	Automatico	Necessaria e possibile	Necessaria e possibile
Clausola di non concorrenza dopo chiusura del contratto	Possibile mediante compenso ragionevole Massimo 2 anni stessa zona e stessi prodotti Legittima per l'azienda	Possibile mediante compenso ragionevole Massimo 2 anni, zona e prodotti	Possibile Massimo 2 anni Senza compenso