

## Un représentant de commerce doit nécessairement visiter une clientèle à l'extérieur

Le 27 avr 2018

Fin du contrat

Dans un arrêt (inédit) du 28 mars 2018, la Cour du travail de Bruxelles confirme que la qualification de représentant de commerce implique – obligatoirement – que l'activité principale du travailleur consiste dans la visite de la clientèle potentielle à l'extérieur de l'entreprise.

En cas de contestation, il incombe au travailleur d'apporter la preuve qu'il exerce principalement une telle activité.

### 1. Les faits

Un travailleur est engagé en qualité de « Sales Director », au sein d'une entreprise commercialisant des solutions média digitales. Dans le cadre de sa fonction, il dirige le service des ventes, supervise une équipe de représentants de commerce et est amené à visiter lui-même, de temps à autres, la clientèle et les prospects de l'entreprise.

Suite à son licenciement, il réclame le paiement d'une indemnité d'éviction, revendiquant la qualité de « représentant de commerce ».

L'employeur conteste cette qualification, estimant que la visite et prospection de clientèle n'avaient lieu que de manière marginale.

### 2. Décision de la Cour

La Cour rappelle tout d'abord que la qualité de représentant de commerce implique nécessairement l'exercice – à titre principal – d'une activité de représentation en dehors des locaux de l'entreprise, par le biais de visites de la clientèle actuelle et de prospects.

La notion de « visite » implique la réunion conjointe des éléments suivants :

- un contact direct entre la clientèle et le représentant ;
- le fait que ces contacts aient lieu *en dehors de l'entreprise*.

Il en résulte donc que l'activité de représentant de commerce impose un déplacement physique du travailleur vers la clientèle de l'employeur.

C'est au travailleur qu'il appartient d'apporter la preuve de la réunion de cette condition.

En l'espèce, la Cour constate que le travailleur ne prouve pas le caractère habituel de ses déplacements et visites en clientèle. Pour elle, une fréquence de 2 à 3 visites par semaine en moyenne, est insuffisante. Le travailleur ne dépose pas non plus de rapports d'activités, ni de listes de déplacement, et n'a exposé que très peu de frais de parking et de restaurant, ce qui témoigne d'une faible activité en-dehors de l'entreprise.

Enfin, la Cour rappelle que la circonstance que le travailleur bénéficiait d'une rémunération variable basée sur des objectifs de chiffre d'affaires à atteindre, est irrelevante pour apprécier la qualité de représentant de commerce.

### **Que retenir ?**

A l'heure où de plus en plus d'activités commerciales ont tendance à être exercées par les travailleurs depuis les locaux de l'entreprise (par le biais d'Internet et des réseaux sociaux notamment), la Cour du travail de Bruxelles rappelle que la qualité de « représentant de commerce » suppose nécessairement des déplacements *physiques réguliers* vers la clientèle. Même si, à notre époque, cet aspect du métier de commercial peut paraître quelque peu désuet ou dépassé dans certains secteurs de l'économie, le texte de la loi du 3 juillet 1978 est demeuré inchangé et doit être appliqué à la lettre, restrictivement, par les juridictions du travail.

La Cour rappelle également qu'en présence d'un « mix » d'activités (à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise), comme c'est souvent le cas pour les directeurs des ventes, l'aspect de prospection doit être suffisamment important pour que la qualité de représentant puisse être reconnue au travailleur. A cet égard, deux à trois visites par semaines ne semblent pas suffisantes.

Enfin – et c'est une confirmation de la jurisprudence – le mode de rémunération du travailleur est tout-à-fait irrelevant, même si il s'apparente fortement à celui traditionnellement appliqué aux représentants de commerce (commissions sur chiffres d'affaires).

**Source :** C. trav. Bruxelles, 28 mars 2018, R.G. n° 2015/AB/1019, *inédit*.

**Sotra est un cabinet d'avocats spécialisés en droit social,  
dans le secteur privé et le secteur public.  
Notre valeur ajoutée découle de l'excellence de nos services et de notre proximité.**

Avenue Louise 65 Louizalaan 1050 Bruxelles – Brussel | + 32 (0)2 2 899 50 50  
Passage de l'Atelier, 6 bte 2 – 5100 Jambes | + 32 (0)81 39 17 30

[www.sotra.be](http://www.sotra.be) | [info@sotra.be](mailto:info@sotra.be)