



ABAFIM



Questionnaire d'entretien recrutement

Prénom et NOM:

Tél :

- 1) Qu'est-ce qui vous attire dans la négociation, le commerce, l'immobilier ?
- 2) Qu'attendez-vous de votre métier, vos moteurs ? Revenus - Plaisir - Carrière - Rien - autres
- 3) Connaissez-vous l'agence Abafim ?
- 4) Qu'attendez-vous de nous ?
- 5) Avez-vous déjà accompagné un négociateur ? O / N Quelle image avez – vous de notre métier ?
- 6) Quels sont pour vous, les plaisirs du métier, ses contraintes ?
- 7) Pouvez-vous me citer 3 de vos qualités ?
- 8) Avez-vous un défaut ? O / N
- 9) Quels sont vos objectifs à court terme, 1an ? A long terme, 5/10 ans ?
- 10) Quelles-sont vos valeurs humaines ? Respect, honnêteté, franchise, notoriété, esprit d'équipe, humain, ...
- 11) Quelles doivent être les valeurs de votre future agence ?
- 12) Chasseur ou soigneur ? Capacité d'adaptation ? Gestion du stress ? réactions face à l'échec ?
- 13) Bases informatiques : ? O / N Quelles langues parlez-vous ?
Pouvez-vous l'écrire sans fautes ? O / N Pouvez-vous tenir une conversation au téléphone ? O / N
- 14) Nécessitez-vous une formation commerciale en immobilier ? O / N inutile, utile, nécessaire, obligatoire
- 15) Pourquoi je vous recruterai plutôt qu'un autre candidat ?
- 16) Que changeriez-vous dans notre organisation ?
- 17) Objectif Salaire mensuel net : ? Disponibilités : dates ? : plein temps ? : O / N
Véhiculé ? Avance de trésorerie ?

Commentaires éventuels :

Présentation /6 Vocabulaire/Niveau /7 Motivation /7 /20

CV remis : O / N RV ultérieur à prévoir : O / N Prochaine Formation _____ : O / N

SPECIMEN



ABAFIM



SARL au capital de 50 000 € - 443 658 463 RCS Tarbes
Carte Professionnelle N° CPI 6501 2016 000 005 955
délivrée le 28/03/2019 par la CCI de Tarbes et des Hautes Pyrénées
TRANSACTIONS SUR IMMEUBLES & FONDS DE COMMERCE
16 Avenue de la Marne – 65 000 TARBES - FRANCE
Garantie Financière (110 000€): QBE Insurance (Europe) LIMITED
Cœur Défense – Tour A – 110 esplanade du Général de Gaulle – 92931 LA DEFENSE CEDEX

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

Entre les soussignés :

La SARL ABAFIM dont le siège social est situé **16, Avenue de la Marne, 65000 TARBES; capital social de 50 000€**, immatriculée au registre du commerce et des sociétés N° **R.C. : 443 658 463**, représentée par le gérant, **M. FOURCADE Daniel**, titulaire de la carte professionnelle "Transactions sur immeubles et fonds de commerces", N° **CPI 6501 2016 000 005 955** (non-perception de fonds), délivrée le 28/03/2019 par la CCI de Tarbes et des Hautes Pyrénées et garantie par **QBE Insurance (Europe) LIMITED** pour un montant de **110 000 €**, sans perception de fonds.
Ci-après désigné le **MANDANT**, d'une part,

et,

M **demeurant**
Né(e) le **à** **Nationalité**
N° inscription au registre spécial des agents commerciaux :
Ci-après désigné le **MANDATAIRE**, d'autre part,

* * *

Il est rappelé en préambule ce qui suit :

Le Mandant exerce de manière habituelle l'activité de transaction sur les immeubles et les fonds de commerce appartenant à autrui, telle que définie par l'article 1 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et du décret n°72-678 du 20 juillet 1972.
Afin de développer son activité, le Mandant souhaite se faire assister d'un mandataire agent commercial.
Les dispositions des articles L.134-1 et suivants du Code de Commerce et du décret n°92-506 du 10 juin 1992 modifiant le décret n°58-1345 du 23 décembre 1958 relatives aux agents commerciaux sont applicables à l'agent commercial.
Les clauses du présent contrat ont été soumises à la discussion des parties et négociées au cas par cas.

* * *

Cela exposé, il a été arrêté et convenu ce qui suit :

1. NATURE DU CONTRAT

Le présent contrat est un contrat de mandat de nature civile. Il est conclu dans l'intérêt commun des parties.
Il est exclusif de tout lien de subordination et ne peut être analysé comme un contrat de travail. A ce titre, le Mandataire ne peut se prévaloir d'une quelconque application des dispositions du droit du travail et notamment celles relatives aux congés payés, à la protection sociale ou encore aux conditions particulières des articles L.7313-1 et suivants du Code du travail.
Le Mandataire devra cotiser aux différents régimes de protection sociale des travailleurs indépendants.
Le Mandataire commercial certifie remplir toutes les conditions requises et n'être frappé d'aucune incapacité résultant des dispositions en vigueur sur l'assainissement des professions commerciales.
Les parties conviennent en conséquence d'organiser librement leur relation contractuelle ainsi qu'il suit.

2. INTUITU PERSONAE

Le présent contrat est conclu en considération de **la personne physique** bénéficiaire de l'attestation d'habilitation visée à l'article 5-2 infra, qu'elle exerce en nom propre.
Compte tenu de son caractère intuitu personae, le présent contrat ne pourra être cédé ou transféré, de quelque manière que ce soit, à un tiers sans l'accord préalable et écrit du Mandant. Le Mandat prendra fin avec le décès du Mandataire.
La cession du mandat malgré un refus d'agrément de la part du Mandant constituerait une faute grave de la part du Mandataire, entrainera la résiliation immédiate du mandat.

3. OBJET DU CONTRAT

Par les présentes, conformément aux droits et obligations résultant pour lui des dispositions de la Loi n°70-9 du 2 Janvier 1970 et du Décret 72-678 du 20 Juillet 1972, **le Mandant donne au Mandataire, qui l'accepte, mandat de le représenter, prospecter, négocier, ou s'entremettre, au nom et pour le compte du Mandant**, dans la limite des textes législatifs et réglementaires applicables, des dispositions du présent contrat, et des mentions portées sur l'attestation d'habilitation visée par la C.C.I.

A ce titre, le Mandant habilite le Mandataire, qui l'accepte, à procéder, en son nom et pour son compte, à rechercher des affaires à vendre, à obtenir un mandat écrit de les vendre, ainsi qu'à rechercher des acquéreurs et réaliser un maximum de chiffre d'affaires :

- vente, achat, location, échange, sous location en nu ou meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis
- vente, achat, location - gérance de fonds de commerce
- vente, achat de parts de sociétés immobilières et d'actions pour jouissance et attribution des locaux
- vente, achat, de parts sociales ou négociables pour un immeuble ou un fonds de commerce
- vente, achat d'un cheptel vif ou mort

S'agissant des mandats, le Mandataire est habilité à les rédiger, à recueillir la signature des parties au bas des actes, et à les valider par sa propre signature. Le Mandant est seul responsable des actes ainsi validés qui ne seront définitivement acceptés qu'après confirmation par le Mandant. **Le Mandataire enverra sous 24 h par mail une copie du mandat** et également il transmettra chaque fin de mois tous les originaux de mandat. Il ne réservera un numéro de mandat seulement qu'en possession de la signature de tous les propriétaires. Avec chaque mandat présenté à la signature des propriétaires, le Mandataire s'engage à communiquer les informations précontractuelles conformément à la réglementation en vigueur sur le devoir d'information.

A l'occasion des activités en relation avec le présent contrat, à la seule exception des honoraires qui lui seront directement versés par le Mandant, **le Mandataire n'est, à aucun moment et d'aucune manière, habilité à recevoir ou détenir des fonds, biens, effets ou valeurs**, quelle qu'en soit la provenance, sous quelque forme et pour quelque raison que ce soit, non plus qu'à en disposer. **L'Agent commercial ne peut en aucun cas rédiger d'acte sous seing privé, ni signer sur ce document.**

Le Mandataire a pour unique activité de représenter le Mandant dans le cadre de son activité d'agent immobilier. Cette activité ne constitue pas une délégation **des mandats** dont est titulaire le Mandant dans le cadre de son activité réglementée d'intermédiaire, lesquels demeurent sous la **responsabilité exclusive du Mandant**.

Le Mandataire ne peut jamais assumer les fonctions de direction énoncées à l'article 16 du décret du 20 juillet 1972 ni être titulaire du récépissé prévu par l'article 8, alinéa 5, du même décret.

4. CONDITIONS D'EXERCICE

4-1 / Secteur

Le Mandataire exercera son activité sans limite géographique de secteur, sur tous types d'opérations et de biens immobiliers objets de l'activité du Mandant. Aucune clientèle ni exclusivité ne lui est réservée.

4-2 / Locaux

Le Mandataire doit avoir une adresse professionnelle distincte de celle de son Mandant.

Les locaux utilisés par le Mandataire pour son activité professionnelle ne peuvent être acquis, loués, ou sous-loués que par lui-même sans que le mandant y prenne aucune part. Ces locaux sont sous la seule responsabilité du Mandataire qui y exerce à ses frais, risques, et périls exclusifs. Le Mandataire veillera notamment à ce que lesdits locaux ne puissent d'aucune manière être assimilés à une Agence immobilière ou un établissement secondaire au sens de l'article 8 du Décret du 20 juillet 1972.

4-3 / Confidentialité

Le Mandataire s'engage à considérer comme confidentielles toutes les informations qui lui auront été communiquées par le Mandant dans le cadre de l'exécution du Mandat, et notamment toutes les informations concernant le Mandant, les fichiers clients, les procédés de fabrication, les secrets d'affaires, et les méthodes de vente préconisées par le Mandant, et s'interdit en conséquence pendant la durée du Mandat et sans limitation de durée après son expiration, de les divulguer à quelque titre sous quelque forme et à quelque personne que ce soit, à condition que les informations susvisées ne soient pas tombées dans le domaine public.

5. OBLIGATIONS DES PARTIES

Il est ici rappelé que le contrat est conclu dans l'intérêt commun des parties. Les rapports entre le Mandataire et le Mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

Le Mandataire déclare avoir parfaite connaissance de la réglementation lui étant applicable et en particulier satisfaire aux dispositions du titre II de la Loi n°70-9 du 2 janvier 1970.

De convention expresse entre les parties, il est convenu **que le non-respect de l'une quelconque des obligations du présent article ouvre droit à la rupture immédiate du contrat** dans les conditions prévues par le dernier alinéa de l'article 8-1 ci-après. Un tel manquement est en outre susceptible de constituer **une faute grave**.

Dans le cas d'une faute grave du Mandataire, en raison du non-respect d'une des obligations prévues à l'article 5, la résiliation du mandat pourra intervenir à tout moment par lettre RAR, sans délai ni indemnité, au jour de la première présentation de sa notification à la seule discrétion du Mandant sans indemnités dans les conditions prévues par l'article 9 ci-après."

5-1°/ Droits et obligations du MANDATAIRE

- A moins qu'il n'y soit déjà inscrit, le Mandataire demandera son **inscription au registre spécial des agents commerciaux (RSAC)**. Il s'oblige à justifier de son immatriculation aux Greffes du Tribunal de Commerce de son domicile, au plus tard dans le mois de la signature des présentes, ainsi qu'à toute demande ultérieure du Mandant.
- à rapporter la **preuve, dans un délai de trois mois suivant la conclusion du présent contrat, de son inscription aux différentes caisses sociales et fiscales.**
- **En cas de non transmission desdites informations, dans les délais sus indiqués, ce contrat sera automatiquement rompu, devenant sans objet, les parties reconnaissant que cette situation est un élément substantiel de leur accord réciproque.**
- Conformément aux obligations de formation continue posées par le Décret n° 2016-173 du 18 février 2016, le mandataire s'engage à justifier, par attestations délivrées par un organisme de formation, du nombre d'heures nécessaires à la délivrance par les C.C.I. de l'attestation d'habilitation prévue à l'article 5-2 §1 du présent contrat. Il s'engage par ailleurs à conserver tout au long du présent contrat le

niveau de formation nécessaire et actualisé lui permettant d'exercer son activité en bon professionnel, soit à minima 42 heures par cycle triennal.

- Il est également rappelé au mandataire, conformément à l'article L. 561-34 du code monétaire et financier, qu'il est tenu de se former et de s'informer auprès de l'agence, et signer le Mode Opératoire du Mandant sur les obligations liées à la lutte contre le blanchiment et sur les procédures applicables au sein de l'agence.
- Le Mandataire exerce son activité en tant qu'agent commercial et ce à titre de profession principale, habituelle et indépendante, dans la limite des pouvoirs exposés à l'article 2 du contrat. Les risques et les pertes liés à l'activité du Mandataire sont exclusivement supportés par ce dernier.
- Le Mandataire n'est pas tenu d'exercer sa profession de manière exclusive. En conséquence, le Mandataire peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Toutefois, pendant la durée du présent contrat, le Mandataire s'interdit de s'intéresser, directement ou indirectement, à des opérations entrant dans le cadre du présent mandat qui lui seraient proposées par des tiers, sans l'accord préalable du Mandant. Cette interdiction concerne également toute opération de Marchand de biens ou de promotion immobilière.
- Le Mandataire fait son affaire personnelle de toutes charges sociales et fiscales (TVA, Taxe professionnelle, charges, etc) lui incombant ; il devra se justifier, à toute demande du Mandant, de la régularité de ses inscriptions, de ses cotisations et de sa situation au regard aux organismes de retraite et de protection.
- Le Mandataire est tenu de souscrire personnellement l'ensemble des **assurances** professionnelles nécessaires à l'exercice de son activité couvrant notamment **sa responsabilité civile professionnelle** (article 4 de la loi de 1970) et sa responsabilité civile d'exploitation, l'emploi de son personnel administratif, l'utilisation de son bureau et de son véhicule (transport des clients), la responsabilité du Mandant ne pouvant jamais être recherchée. La première souscription devra intervenir préalablement à l'entrée en vigueur du présent contrat.
- Le Mandataire s'engage à justifier au Mandant chaque année, et plus généralement à toute demande qui lui sera faite, de la souscription desdites assurances.
- **Le Mandataire s'engage à faire figurer** sur tous ses documents, notamment publicités et mandats (article 6-2 de la Loi 1970) sa **qualité de mandataire du Mandant et les références professionnelles de celui-ci.**
- Le Mandataire organisera son activité sans être tenue à obligation de présence, d'horaires ou de subordination quelconque, cependant, il devra rendre compte à son Mandant de l'accomplissement du mandat qui lui est confié. Il s'oblige notamment à lui transmettre, dans un délai d'un mois toutes pièces relatives à son activité. La stricte observation par le Mandataire de cette obligation est indispensable pour permettre au Mandant, seul titulaire de la carte professionnelle et à ce titre seul responsable du respect des dispositions législatives particulières résultant de la Loi de 1970 et du Décret de 1972, de remplir ses obligations à cet égard.
- Dans le cadre de son activité professionnelle, le mandataire est tenu de respecter le code de déontologie institué par le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015. Ainsi, le mandataire doit notamment s'engager à lutter contre toute pratique discriminatoire à l'égard de la clientèle, fondée sur l'origine, le sexe, la situation de famille, l'état de grossesse, l'apparence physique, la particulière vulnérabilité résultant de leur situation économique, le patronyme, le lieu de résidence, l'état de santé, la perte d'autonomie, le handicap, les caractéristiques génétiques, les mœurs, l'orientation sexuelle, l'identité de genre, l'âge, les opinions politiques, les activités syndicales, la capacité à s'exprimer dans une langue autre que le français, l'appartenance ou la non-appartenance vraie ou supposée à une ethnie, une Nation, une prétendue race ou une religion déterminée (article 225-1 du code pénal). Il est rappelé que toute discrimination à l'encontre d'une personne est punie de 45 000€ d'amende et de trois ans d'emprisonnement (article 225-2 du code pénal). Le mandataire s'engage à informer le mandant de toute demande à caractère discriminatoire dont il aurait connaissance dans le cadre de son activité.
- Le Mandataire s'engage à utiliser le logiciel « Aby » : les onglets à cocher relatifs aux appels (avec ou sans réponse), les appels sur répondants, les visites (virtuelles, extérieures, intérieures, bon de visite), seront renseignés par le Mandataire, ceci afin d'informer les autres agents commerciaux et les clients concernés, de partager uniquement les informations « client et bien » et d'assurer un suivi clientèle en temps réel. Il est interdit de l'utiliser à d'autres fins.
- Le Mandataire s'engage à exécuter son mandat en bon professionnel, dans le respect des règles légales, entretenir d'excellentes relations avec la clientèle, avec tous les agents du Mandant, avec tous les partenaires, à tenir régulièrement informé le Mandant de l'état du marché dans son secteur, des souhaits de la clientèle, et des actions de la concurrence.
- Le Mandataire prend l'engagement formel de ne pas révéler à des tiers les indications dont il pourrait avoir connaissance dans l'exercice de son mandat, de ne pas dévoiler le fichier vendeurs, acheteurs, apporteurs et donc de s'en servir, à son profit ou celui d'un concurrent. Si cette clause n'était pas respectée, ce dernier s'exposerait à des poursuites judiciaires et à des dommages et intérêts au non-respect des conventions ci-dessus énoncées.
- Le Mandataire respectera le barème d'honoraires du Mandant affiché et les conditions qui lui seront indiquées pour chaque affaire. Le Mandataire est libre d'accorder au client des remises sur la part des commissions qui lui revient. Il peut également rétrocéder une part de sa propre commission aux tiers/professionnels, sauf agents immobiliers, qui seraient intervenus dans la transaction.
- Toutes les factures à la clientèle seront établies par le Mandant et à son ordre. En conséquence, le Mandataire s'interdit d'encaisser quelque somme que ce soit pour le compte du Mandant ou pour son propre compte.
- Le Mandataire supporte personnellement et exclusivement tous les frais occasionnés par l'exercice de son activité et l'accomplissement de son mandat, tels assurances (véhicules, Responsabilité civile professionnelle, etc.), location de son bureau, frais de publicité, déplacements, embauche de personnel administratif, etc...
- Le Mandataire déclare :
 - Qu'il n'est pas en état d'interdiction, de faillite, règlement judiciaire ou cessation de paiement, et incapacité. (art 17 de la loi du 29 Juin 1935 et au titre II de la loi du 2 Janvier 1970)
 - Qu'il n'est pas actuellement et n'est pas susceptible d'être ultérieurement l'objet de poursuites pour profits illicites ni pour indignité nationale.

5-2°/ Droits et obligations du MANDANT

- Conformément aux articles 4 de la loi du 2 janvier 1970 et 9 du décret du 20 Juillet 1972, le Mandant remettra au Mandataire une **attestation d'habilitation visée par la C.C.I.**, et en demandera le renouvellement pendant la durée du contrat. Les frais de gestion de cette demande seront refacturés au mandataire.
- En cas de refus de délivrance ou de retrait de celle-ci par la C.C.I., les présentes seront de droit considérées comme nulles et non avenues ou résiliées sans délai dans les conditions prévues par le dernier alinéa de l'article 8 mais sans mise en demeure préalable.
- En cas de rupture du présent contrat, quels qu'en soient la cause et le moment, cette attestation devra être immédiatement restituée au titulaire de la carte professionnelle, sans qu'il soit besoin d'une demande ou mise en demeure préalable.
- Il est expressément rappelé que l'habilitation limitée délivrée par le Mandant **n'autorise pas le Mandataire à employer de personnel commercial ou à contracter avec des sous-agents dans le cadre du présent mandat.** La loi du 2 janvier 1970 réserve au seul titulaire de la carte professionnelle et pour ses propres collaborateurs exclusivement, la possibilité de demander à la CCI

compétente les autorisations nécessaires.

- Le Mandant ne peut imposer à l'agent aucune permanence dans les locaux de l'agence et plus généralement aucune contrainte d'horaires ni de secteur.
- D'une façon générale, le Mandant s'oblige à fournir à l'agent tous les renseignements nécessaires au bon accomplissement du mandat, et à l'informer de l'évolution de sa politique commerciale.
- Les mandats ne seront définitivement acceptés qu'après confirmation par le Mandant. En cas de refus par le Mandant d'une proposition qui lui aura été transmise par le Mandataire, il informera le Mandataire de sa décision écrite dans un délai d'un mois.
- Le Mandant remet au Mandataire un relevé des commissions dues au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises. Ce relevé mentionne tous les éléments sur la base desquels le montant des commissions a été calculé. Le Mandataire a le droit d'exiger de son Mandant qu'il lui fournisse toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables, nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

5-3°/ Engagement de confidentialité "RGPD"

- Le Mandataire exerçant les fonctions d'agent commercial en collaboration avec le Mandant, étant à ce titre amené à accéder à des données à caractère personnel, déclare reconnaître la confidentialité des dites données.
- Le Mandataire s'engage par conséquent, conformément aux articles 34 et 35 de la loi du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés ainsi qu'aux articles 32 à 35 du règlement général sur la protection des données du 27 avril 2016, à prendre toutes précautions conformes aux usages dans le cadre de ses attributions afin de protéger la confidentialité des informations auxquelles il/elle a accès, et en particulier d'empêcher qu'elles ne soient communiquées à des personnes non expressément autorisées à recevoir ces informations.
- Le Mandataire s'engage en particulier à :
 - ne pas utiliser les données auxquelles il peut accéder à des fins autres que celles prévues par ses attributions ;
 - ne divulguer ces données qu'aux personnes dûment autorisées, en raison de leurs fonctions, à en recevoir communication, qu'il s'agisse de personnes privées, publiques, physiques ou morales ;
 - ne faire aucune copie de ces données sauf à ce que cela soit nécessaire à l'exécution de ses fonctions ;
 - prendre toutes les mesures conformes aux usages dans le cadre de ses attributions afin d'éviter l'utilisation détournée ou frauduleuse de ces données ;
 - prendre toutes précautions conformes aux usages pour préserver la sécurité physique et logique de ces données ;
 - s'assurer, dans la limite de ses attributions, que seuls des moyens de communication sécurisés seront utilisés pour transférer ces données ;
 - en cas de cessation de ses fonctions, restituer intégralement les données, fichiers informatiques et tout support d'information relatif à ces données.
- Cet engagement de confidentialité, en vigueur pendant toute la durée de la collaboration, demeurera effectif, sans limitation de durée après la cessation de ses fonctions, quelle qu'en soit la cause, dès lors que cet engagement concerne l'utilisation et la communication de données à caractère personnel.
- Le Mandataire a été informé que toute violation du présent engagement l'expose entre autres à des sanctions pénales conformément à la réglementation en vigueur, notamment au regard des articles 226-16 à 226-24 du code pénal (1).

6. DUREE DU MANDAT

- Le présent contrat est conclu pour une durée déterminée d'un an. Néanmoins, le présent contrat ne prend effet qu'à la justification par le Mandataire de son immatriculation au Registre spécial des agents commerciaux et du visa de l'attestation d'habilitation par la C.C.I. Il se renouvellera ensuite par tacite reconduction, à défaut de dénonciation par l'une ou l'autre des parties, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, moyennant le respect d'un préavis d'un mois avant l'échéance.
 - En cas de tacite reconduction, le contrat à durée déterminée est réputé transformé en contrat à durée indéterminée.
 - Sauf au cours des trois premiers mois, qui sont considérés comme une période d'essai au cours de laquelle le préavis est de 5 jours ouvrables, les parties mettent fin au contrat par lettre recommandée avec accusé de réception en respectant un préavis réciproque d'un mois durant la première année du contrat, de deux mois durant la deuxième année, trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.
- Ce délai commence à courir du jour de la première présentation de la notification, et la fin de ce délai ne coïncide pas obligatoirement avec la fin d'un mois civil.

7. COMMISSIONS

Sur toutes les affaires réalisées par ses soins, le Mandataire aura droit au pourcentage ci-après défini, (% du montant net hors taxes des factures Abafim, après déduction des intervenants extérieurs et des éventuelles rétrocessions) augmenté éventuellement de la T.V.A. s'il y est soumis, qui aura été effectivement encaissée par le Mandant :

- 5 % pour l'apport d'une affaire à vendre : téléphone, nom des propriétaires.
 - 3 % pour l'apport d'une adresse d'un bien à la vente
 - 10 % pour l'apport d'un client acheteur
 - 16 % maximum pour l'accompagnement d'un acquéreur et la négociation menée à bonne fin d'une affaire et de la réalisation du service après-vente sans l'aide d'un autre agent commercial : à défaut répartition équitable suivant l'annexe N°1 jointe.
 - 16 % seront également versés pour l'accompagnement d'un vendeur avec descriptif complet du bien immobilier à la vente (Français ou Anglais) et le suivi de l'annonce sur le site Internet, majorée de 5 % en cas d'exclusivité à l'instant de la signature du compromis de vente.
 - 1% HT pour la traduction du descriptif pour chaque langue, avant enregistrement du compromis de vente sur le logiciel « Aby ».
- Ces pourcentages, qui sont cumulables, donneront droit à règlement qu'à la conclusion effective de l'affaire au sens de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970, dès encaissement par le Mandant de l'honoraire définitivement acquis et après déduction des éventuelles rétrocessions. Le

(¹) Textes consultables sur le site www.legifrance.gouv.fr .

Mandant aura la possibilité de modifier la répartition en avertissant le mandataire un mois au préalable ; le total des % versés restera cependant identique. Afin de règlement, le Mandataire présentera une facture faisant ressortir, si le mandataire y est soumis, le montant de la T.V.A. Le Mandataire ne pourra prétendre à aucune autre rémunération, ni même de la part d'un confrère dans le cadre d'un « Inter cabinet ».

La commission est acquise à l'agent commercial après la signature de l'acte authentique de vente du bien immobilier concerné et l'encaissement par le Mandant.

Si des avances ont déjà été perçues par le Mandataire au titre d'opérations qui n'ont pu aboutir à la signature de l'acte authentique de vente, le Mandataire s'engage à rembourser à première demande du Mandant le montant desdites avances.

Si les commissions dues sont inférieures aux avances perçues, le Mandant pourra de sa propre initiative les compenser avec la ou les prochaines avances ou commissions dues jusqu'au complet équilibre comptable.

Le Mandataire adresse sa facture au Mandant pour chaque affaire ayant abouti à la signature de l'acte authentique de vente. Elle est payée mensuellement au plus tard le premier jour du mois suivant sa communication au Mandant. La facture doit désigner le nom du client, les biens concernés, leur prix de vente et la date de signature de l'acte authentique.

La commission ainsi fixée constitue l'entière et la seule rémunération du Mandataire.

En cas de cessation du contrat pour quelque motif que ce soit, le Mandataire a droit aux commissions sur toutes les ventes conclues grâce à son intervention pendant la durée du Mandat et dont l'acte authentique de vente aura été signé dans un délai de six mois suivant la date de cessation effective du Mandat, et ce sous la condition expresse qu'il ait effectué toutes les diligences nécessaires en vue de la signature de l'acte authentique de vente. A défaut, le Mandant pourra confier le suivi commercial de l'affaire à un autre agent commercial avec lequel il partagera pour moitié la commission due.

A cet effet, le Mandataire devra maintenir son immatriculation au Registre spécial des agents commerciaux jusqu'au complet paiement des commissions dues.

Dans l'hypothèse où une opération serait conclue dans le cadre d'un « Inter cabinet », les honoraires seront répartis selon la convention mise en place avec le confrère. Le Mandataire sera alors commissionné sur la seule partie des honoraires effectivement facturés et le montant net dûment encaissé par le Mandant. Etant précisé que dans ce type d'opération, le Mandataire sera exclusivement rémunéré par le Mandant et s'interdit de percevoir toute forme de rémunération ou d'indemnisation de la part du confrère.

8. CESSATION DE CONTRAT

Bien que le contrat soit à durée déterminée la première année, ce dernier pourra être résilié par anticipation par le Mandataire, en cas d'inexécution par le Mandant de son obligation de rémunération dans les conditions prévues à l'article 7 du présent contrat.

De son côté, le Mandant dispose de cette même faculté de résiliation en cas de faute grave de l'agent. La résiliation interviendra de plein droit et automatiquement un mois après une mise en demeure signifiée à la partie défaillante par lettre recommandée avec demande d'avis de réception indiquant l'intention de faire jouer la présente clause et restée sans effet.

Comme indiqué à l'article 9, ci-après, la résiliation anticipée à l'initiative du Mandant, justifiée par une faute grave de l'agent commercial, privera celui-ci de son droit à indemnisation.

9. CONSEQUENCES DE LA CESSATION DU CONTRAT

A la cessation du mandat, pour quelque raison que ce soit, seules les affaires qui auront été menées à bonne fin par le Mandataire, compromis de vente signé, avant l'expiration du présent contrat, mais qui auront abouti dans les six mois suivant sa rupture, donneront droit au paiement de la commission. Il est bien entendu que le service d'assistance et conseil aux clients incombera toujours au Mandataire. Le droit à règlement n'interviendra qu'à la conclusion effective de l'opération au sens de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970, dès encaissement par le Mandant de l'honoraire définitivement acquis et après déduction des éventuelles rétrocessions.

9-1°/ Droits de suite

En outre, après la cessation du contrat, le Mandataire pourra encore prétendre à une rémunération dégressive dans les conditions définies ci-dessous et, pendant une durée de 6 mois à compter de la cessation du contrat, dans le cas où le mandat a été apporté par le Mandataire avant son départ et cela même si la promesse de vente a été reçue ensuite par le mandant ou un de ses préposés, sur la base :

- 5 % pour l'apport d'un client vendeur
- 10 % pour l'apport d'un client acheteur

Pour ce faire, le Mandataire doit avoir effectué toutes les diligences nécessaires en vue de la signature de l'acte authentique de vente. A défaut, le Mandant pourra confier le suivi commercial de l'affaire à un autre agent commercial avec lequel il partagera pour moitié la commission due.

A cet effet, le Mandataire devra maintenir son immatriculation au registre spécial des Agents commerciaux jusqu'au complet paiement des commissions dues.

En cas de rupture du présent contrat, et quelle que soit la cause, il est convenu entre les parties :

- A la date de fin du contrat, le Mandant remet au Mandataire un état donnant la liste des affaires en cours pour lesquelles le Mandataire pourrait prétendre à commission en cas de réalisation.
- Que pour toutes les affaires initiées par le Mandataire, engagées par compromis de vente avant la date de son départ, et en attente de signature chez le notaire, le Mandataire percevra une rémunération pleine et entière telle que prévue au présent contrat.
- Que pour les mandats pris par l'agent, jusqu'à la date de son départ et pour lesquels une signature par compromis de vente sous seing privé interviendrait avant un délai de 2 mois après la date de son départ, l'agent percevra sa rémunération telle que prévue au présent contrat diminuée de 20 %.
- Que pour les mandats pris par l'agent, jusqu'à la date de son départ et pour lesquels une signature par compromis de vente sous seing privé interviendrait avant un délai compris entre le 2^{ème} mois et le 4^{ème} mois après la date de son départ, l'agent percevra sa rémunération telle que prévue au présent contrat diminuée de 50 %.
- Que pour les mandats pris par l'agent jusqu'à la date de son départ et pour lesquels une signature par compromis de vente sous seing privé interviendrait au-delà du 4^{ème} mois et jusqu'au 6^{ème} mois après la date de son départ, l'agent percevra sa rémunération telle que prévue au présent contrat diminuée de 80%.
- Que pour les mandats pris par l'agent jusqu'à la date de son départ et pour lesquels une signature par compromis de vente sous seing privé interviendrait au-delà du 6^{ème} mois après la date de son départ, l'agent ne percevra pas de rémunération.

9-2°/ Indemnité

De convention expresse, **en l'absence de toute clause de non concurrence**, les parties conviennent qu'en cas de résiliation du présent contrat, pour quelque cause que ce soit, le Mandataire ne pourra prétendre au versement à une quelconque indemnité de non concurrence.

Sauf faute grave de l'agent, la fin du contrat par le fait du Mandant, entraîne au profit du Mandataire versement d'une « indemnité compensatrice du préjudice subi », : cette indemnité ne dépassera pas 1/12^{ème} du montant des commissions hors taxes perçues par l'agent commercial pendant les 6 mois qui précèdent la rupture de son contrat.

Cette indemnité est également due au Mandataire ou ses héritiers, si la cessation du contrat résulte de l'âge, de l'infirmité, de la maladie ou de la mort de l'agent commercial.

Cette indemnité compensatrice du préjudice subi ne sera pas due au Mandataire si la cessation des relations contractuelles résulte de l'initiative du Mandataire, à moins que celle-ci ne soit justifiée par des circonstances imputables au Mandant.

Les présents accords concernent les affaires sur lesquelles le Mandataire n'aurait pas l'opportunité d'intervenir s'il reprenait une activité immobilière pour lui-même ou pour le compte d'une autre agence immobilière concurrente.

Le Mandataire pourra continuer à prêter son concours à des opérations de transactions immobilières : il s'engage seulement à ne pas utiliser le fichier vendeur du Mandant pour lui-même ou pour le compte d'une autre agence.

Les parties rappellent que leur relation contractuelle cessera au terme prévu dans le présent contrat à durée déterminée et que sa continuation éventuelle en contrat à durée indéterminée est laissée à la seule appréciation du Mandant. La survenance du terme contractuel n'est pas source de préjudice et n'ouvrira pour l'agent commercial aucun droit à indemnisation réparatrice."

10. TRANSMISSION DU CONTRAT PAR LE MANDANT

Si le Mandant vient à transmettre, sous quelque forme que ce soit, son entreprise ou une partie de celle-ci, dans des conditions affectant l'existence ou l'exécution du présent contrat, il doit en faire assurer la continuité par le nouvel exploitant. Faute de quoi, le Mandant doit au Mandataire l'indemnité compensatrice de l'article 9-2 ci-dessus.

11. DISPOSITION GENERALES

Le Mandataire déclare expressément que l'exécution du Mandat ne contrevient à aucun des engagements qu'il a contractés précédemment et qu'il fera son affaire à ses frais et torts exclusifs de toute réclamation à cet égard.

Les parties s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi et notamment à s'informer mutuellement de toute difficulté qu'elles pourraient rencontrer dans le cadre de l'exécution du Mandat.

De convention expresse entre les parties, le Mandat est soumis au droit français.

Au cas où une disposition du Mandat serait déclarée nulle au regard de la réglementation en vigueur ou d'une décision judiciaire devenue définitive, elle sera réputée non écrite, et n'invalidera pas les autres stipulations du mandat.

La nullité de l'une des stipulations du Mandat n'entraînerait l'annulation de celui-ci dans son ensemble que si la clause devait être considérée dans l'esprit des parties comme substantielle et déterminante et pour autant que l'équilibre général de la convention ne puisse être sauvé.

En cas de difficulté d'interprétation entre l'un quelconque des titres figurant en tête des clauses du Mandat et lesdites clauses, les titres seront déclarés inexistant.

Le Mandat constitue l'intégralité de l'accord des parties, annule et remplace toutes déclarations, négociations, engagements, communications orales et écrites et accords préalables existants antérieurement entre les parties, relatifs au même objet.

Tous différends entre les parties aux présentes relatifs à l'existence, la validité, la conclusion, l'interprétation, l'exécution ou la cessation du présent contrat, que les parties ne pourraient résoudre amiablement, seront soumis à l'initiative de la partie la plus diligente et à quelque moment que ce soit, à la compétence exclusive du **Tribunal de commerce de TARBES**, même en cas de connexité, nonobstant appel en garantie ou pluralité de défendeurs, y compris pour les procédures d'urgence ou les procédures conservatoires, et ce quel que soit le siège social des parties intéressées.

Fait en 2 exemplaires dont un original est remis à chacune des parties

Lignes :

Mots :

Chiffres :

Rayés nuls

A Tarbes, le

202

**Le Mandataire
M.**

**Le Mandant - gérant de la SARL ABAFIM
M. Daniel FOURCADE**



ABAFIM



RENSEIGNEMENTS POUR AGENT COMMERCIAL

Notre vidéo de présentation : <https://youtu.be/XA8TWUk1ZMQ>

Pour exemple, une commission perçue par l'agence Abafim : 24.000 € TTC :
les calculs du % sont réalisés sur la base de 20.000 € net HT.

Si un client paye une maison 400 K€, le vendeur touche 360 K€ et 40 K€ TTC pour Abafim dans le **meilleur** des cas...

Moyenne des commissions 13 000 € au dernier exercice essentiellement dans le Sud- Ouest: (autres agences standard: 4 000 € maximum!)

Pour collaborer :

Vivement souhaité :

- Très motivé !
- Connexion Internet Haut débit + appel gratuit
- Ordinateur fixe ou portable, imprimante
- Téléphone portable, (fixe pas obligatoire)
- Véhicule, 4 portes min (même ancien, mais propre) !
- Mobile avec Appareil photo numérique, GPS, internet
- Trépied et un mètreur

Contrat agent commercial

(Seulement rémunéré à la commission !)

Il faut compter au minimum 4 à 5 mois avant la première rémunération, mais en ayant toutefois engagé des frais de véhicule et de téléphone.

Vous pouvez opter pour le statut auto-entrepreneur (conseillé souvent au démarrage), agent commercial ou en portage salarial.

L'attestation professionnelle

- Délivrée par la CCI de Tarbes (casier judiciaire vierge)
- Valable la durée du contrat en cours.

VOS COMMISSIONS sur le Net Abafim
(après déduction des intervenants extérieurs)

Sur toutes les affaires réalisées par ses soins, le Mandataire aura droit au pourcentage ci-après défini, (% du montant net hors taxes des factures Abafim, après déduction des intervenants extérieurs et des éventuelles rétrocessions) augmenté éventuellement de la T.V.A. s'il y est soumis, qui sera encaissée par le Mandant :

- 5 % apporteur d'affaire (client vendeur ou bien)
- 3 % apporteur d'adresse d'une affaire
- 10 % apport de client acquéreur
- 16 % maximum pour l'accompagnement d'un acquéreur et la négociation menée à bonne fin d'une affaire ...
- 16 % seront également versés pour l'accompagnement d'un vendeur avec descriptif complet du bien immobilier à la vente + 5% si exclusivité lors de la signature du compromis de vente = 18 %
- 1 % au traducteur
- 4% : bonus donné à l'agent qui aura réalisé et suivi complètement la vente.

Ces pourcentages, qui sont cumulables, donneront droit à règlement dès encaissement par le Mandant de la commission définitivement acquise et après déduction des éventuelles rétrocessions. Afin de règlement, le Mandataire présentera une facture faisant ressortir, si le mandataire y est soumis, le montant de la T.V.A. Le Mandataire ne pourra prétendre à aucune autre rémunération.

Commission supplémentaire sur le chiffre d'affaire accompli :

Pour notre bilan (30 septembre) nous ferons les totaux des commissions versées sur les factures Abafim émises dans la période (bilan : 01 octobre année N au 30 septembre année N+1)

- si un agent perçoit au minimum 50 K€ HT, il percevra une prime de 5% de son chiffre d'affaire HT
- si un agent perçoit plus de 100 K€ HT il percevra une prime de 10% de son chiffre d'affaire

Exemples :

- un agent fait un chiffre de 60 K€ HT ; il percevra un bonus de 3 K€ HT
- un agent fait un chiffre de 120 K€ HT ; il percevra un bonus de 12 K€ HT

Diverses commissions :

- 50 % de la commission perçue par Abafim de nos partenaires : les constructeurs, les artisans, les banques, les changes de devises, tous les prestataires de service inscrits sur notre site ...



ABAFIM



Commissions

Vente maison/ appartement par Abafim Prestige : **240 000 € HAI** avec honoraires de 10 %
Honoraires : **24 000 € TTC = 20 000 € HT**

1) Vente du bien = accompagnement client de la découverte à l'acte final :

16 + 4 = 20% = 4 000 € HT

2) Trouver le vendeur : 5% = 1 000 € HT + 3% adresse du bien = 1600€

3) Mettre le bien sur le site et suivi du bien : 16% + 5% (exclusivité) = 4 200 €

4) Trouver l'acquéreur : 10% = 2 000€

5) Traduction : 1% (par langue)

Par exemple anglais et espagnol 2 x 1% = 400€ HT

Donc si vous n'avez pas trouvé l'acquéreur : 4 000 + 1 600 + 4 200 = **9 800 € HT minimum**
Maximum 59 % = 4 000 + 1 600 + 4 200 + 2 000 = **11 800 € HT** (hors traduction)

Vente maison par un confrère (hors low coast 3%) :

240 000 € net vendeur avec commission à 5 %

Commission à 5% : **12 000 € TTC = 10 000 € HT**

Donc 50% de la commission = 10 000 / 2 = **5 000 € HT maximum**

Si statut micro-entrepreneur :

23.70 % (22 % charges et, si possibilité impôts libératoire 1.70%) = 2 796.6 €, soit 11 800 – 2 796.6 =
9 003 € net d'impôts et charges

Si aide ACCRE : charges et impôts inférieurs à 24.20 % pendant 3 ans.

Depuis le 1er janvier 2020 :

• Les taux de cotisations sociales sont minorés et fixés à 22 %, auxquels s'ajoute 1.7 % si possibilité d'opter pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu soit un total de 23.7% ;

(Décret n° 2017-1894 du 30 décembre 2017 relatif aux modalités de calcul et aux dispositifs d'exonération des cotisations de sécurité sociale des travailleurs indépendants)

Comparatif de l'évolution des chiffres d'Affaires ABAFIM Hors Taxes (H.T.)

<https://www.societe.com/societe/abafim-443658463.html>

Chiffre d'affaires ABAFIM 2019 = **1 340 133 €**

Chiffre d'affaires ABAFIM 2020 = **1 498 789 €**

Chiffre d'affaires ABAFIM 2021 =

2 406 988 € (+60 %)



ABAFIM



DEFINITION DE L'ACTIVITE D'AGENT COMMERCIAL

- 1 – Je prospecte mon secteur proche de chez moi soit sur le terrain, soit par téléphone grâce au logiciel de pige qui me permet de connaître les annonces des particuliers et professionnels. Je prends des rendez-vous pour visiter leur bien, prendre les renseignements et photos utiles, un mandat de vente exclusif en priorité.
- 2 - Le propriétaire me signe le mandat de vente (si possible exclusif). Une fois imprimé et signé, je scanne le mandat et l'envoie au siège.
- 3 - Sur l'extranet du logiciel de transaction Abafim Prestige, dans mon espace de travail personnel, je saisi toutes les informations recueillies sur le bien et le propriétaire.
- 4 - Je demande la traduction de mon annonce, j'insère ensuite l'annonce sur afin qu'elle soit publiée sur les différents sites partenaires de la société. Grâce au package publicitaire de la société, Abafim Prestige publie chaque jour l'ensemble des annonces, mais plus particulièrement les exclusivités sur 350 partenaires dont 210 à l'international.
- 5 - Je peux aussi travailler sur mandat de recherche en enregistrant les coordonnées de l'acquéreur et en générant un mandat de recherche dans mon espace « acquéreurs »
- 6 - Les assistantes commerciales du back office m'adressent les nouveaux clients générés par mes mandats.
- 7 - Je réalise la découverte des besoins de mes clients acquéreurs. Je configure les critères de recherche sur notre logiciel qui effectuera les rapprochements avec tous les biens correspondant à leur recherche.
- 8 - J'organise les visites des biens sélectionnés (les miens et ceux de mes collègues). Je génère un bon de visite.
- 9 - Si mon client est intéressé par le bien proposé, je fais signer une offre d'achat à l'acquéreur.
- 10 - Après la négociation et accord du propriétaire, la récolte de tous les documents administratifs, je prends rendez-vous chez le notaire pour signer le compromis de vente. J'averti mes collègues via notre logiciel.
- 11 - Une fois l'acte authentique signé chez le notaire et les honoraires perçus par l'agence, je suis payé par le siège dans les 24h00.
- 12 - Matériel nécessaire pour travailler : une connexion internet, un appareil photo, un stylo, une imprimante, un scanner et un moyen de locomotion.
- 13 - Abafim Prestige va me créer une adresse professionnelle : mon-prenom@abafim.com et me fournir une formation gratuite, personnalisée et performante. Abafim Prestige va m'aider à créer mon statut d'agent commercial indépendant, m'enregistrer auprès de la CCI afin d'obtenir une carte professionnelle et l'assurance responsabilité civile professionnelle.



ABAFIM



VOS DÉMARCHES POUR DÉBUTER L'ACTIVITÉ D'AGENT COMMERCIAL

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23961>

Partie administrative :

Avec L'Agence

- Signer le contrat et l'annexe avec le Directeur (fournir un CV, une lettre de motivation, ainsi qu'une pièce d'identité)
- Signer l'attestation Tracfin
- Définir son secteur et la cible de clientèle
- Amener une clé USB à l'agence ou demandez le dossier envoyé par « Google drive » pour avoir le mode opératoire complet d'agent commercial.
- Envoyer une photo afin qu'elle soit déjà la première accroche positive sur le site : souriant, clair, net, vivant
- Choisir son modèle de carte de visite

DE VOTRE CÔTÉ

- Inscription au registre spécial des agents commerciaux en immobilier (**GREFFE**) : coût au 30/04/2018 : 26,65 € (chèque à l'ordre du greffe du tribunal de commerce de *Tarbes ou de votre ville*)

- Horaire d'ouverture : 9h 12h – 14h 16h

SURTOUT NE PAS S'INSCRIRE SUR INTERNET : en plus du tarif (96€), c'est une parfois une **arnaque**.

Par ailleurs, possibilité de télécharger le formulaire du greffe **CERFA n° 13847*03** sur internet.

Déposer les documents au GREFFE du tribunal de Commerce de votre département de résidence, exemple Tarbes :

Adresse : 6 Rue Maréchal Foch, 65000 **Téléphone** : [05 62 51 77 77](tel:0562517777)

Documents à présenter :

- Copie recto/verso de la carte d'identité
- Contrat de travail
- Copie carte vitale
- Justificatif de domicile (quittance EDF, téléphone, ...)
- Attestation sur l'honneur avec filiation
- **Pour les demandeurs d'emploi** : l'attestation de demandeur d'emploi qui peut vous permettre de bénéficier de l'ACCRE (si vous avez moins de 26 ans, vous pouvez également en bénéficier)

ATTENTION pensez à venir au Tribunal avec des photocopies de vos documents, vous ne pourrez pas faire de photocopies sur place.

Une fois le dossier reçu à votre domicile :

- Aller à l'URSSAF et au RSI vérifier que vous êtes bien enregistré
- Vérifier auprès de votre assureur si vous avez la bonne responsabilité civile professionnelle, dans le cas contraire vous pouvez vous renseigner auprès de l'assurance de votre choix mais à ce jour les moins onéreuses trouvées :

LA RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE EST OBLIGATOIRE

- **OLA (CNASIM)** <https://assurances-agent-commercial-immobilier.fr/#top>
- **Asseris (SNPI)** 98€ + 35€ de frais de dossier – Renouvellement 98€ + 15€ de frais de dossier - Assurance prise à partir du 1^{er} juillet : 49€ + 35€ de frais de dossier. Contact 01 53 64 91 91
- Pas d'expert pour vous accompagner en cas de litige
- **Groupama d'Oc** 34 place du Foirail 65000 Tarbes
Tél 05.62.93.26.20 Fax 05.62.93.41.40

87 € sous condition de prendre un contrat véhicule, mais la plus efficace ; **elle envoie un expert en cas de mise en cause !**

- Assurance voiture : rajout de l'option « transport de clients »
- Envoyer une copie de l'attestation auto entrepreneur + Siret à l'assistante de direction

Documents à fournir à l'assistante de direction pour l'élaboration de l'attestation de collaborateur :

- Une copie de l'attestation auto entrepreneur + Siret
- Remplir la demande d'attestation d'habilitation pour la CCI (cadre 8, ne pas signer)
- Une copie de l'attestation d'Assurance Responsabilité Professionnelle
- **Un chèque de 55 € à l'ordre de la CCI**

Vous pouvez démarrer votre activité !

Partie administrative :

- Nous créons une adresse mail professionnelle et la configurons avec les mails sortant adresse pro Abafim : **ton prénom ou nom@abafim.com**

- Configurer la signature du mail pro Abafim :

- **Prénom NOM**

Agence Immobilière Abafim (Prestige) Carte professionnelle CCI: 28/03/2019

N° CPI 6501 2016 000 005 955

ton.prenom-nom@abafim.com

+33(0)6 8

+33(0)1 5

www.abafim.fr

www.abafim-prestige.fr

- Envoyer un mail à tous les agents à partir de ton.prenom-nom@abafim.com pour se présenter avec vos coordonnées et le secteur que vous allez couvrir, les langues parlées, vos compétences spécifiques (hôtel, agriculture, business, etc...)
- Sur Aby, dans l'onglet agent, sélectionner « modifier mon profil » et remplissez le champ de présentation pour le site Abafim.
- Aller sur Aby dans la partie « aide » vous trouverez tous les modes opératoires pour vos démarches

Au 01 avril 2020

- Si vous encaissez une commission de 1 000 € H. T. : vous devez prévoir un prélèvement total de 22 % (14.7% si Accre) + 1.7% impôt = 23.7% : soit 237€ => marge nette 763 € avec un CA maximum annuel de 70 000 euros (HT).
- <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23267>

Le micro-entrepreneur peut opter pour un versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Il permet de régler, en un seul versement social et fiscal, à la fois l'impôt sur le revenu et les cotisations obligatoires.

Cette option permet de payer un pourcentage du chiffre d'affaires correspondant au montant de l'impôt sur le revenu. Ce montant doit être payé avec la même déclaration des cotisations sociales. Il suffit d'appliquer un pourcentage supplémentaire sur les recettes.

Ce pourcentage est de 1,7 % pour les entreprises ayant une activité de prestations de services,

Le taux effectif du versement libératoire applicable en 2020 est donc :

- 22 % pour les prestations de service artisanale et commerciales (BIC/BNC) + 1,7 % = 23,70 %

Cette option est ouverte uniquement au micro-entrepreneur dont le revenu fiscal de référence de l'année N-2 est inférieur ou égal à un seuil calculé en fonction du quotient familial.

Au-delà du seuil, l'option pour le versement libératoire n'est pas possible.

Le calcul de l'impôt sur le revenu est effectué au taux effectif.

Revenu fiscal de référence de l'année N-2 pour l'option au versement libératoire

	Revenu fiscal de référence de 2016 pour une application au 1er janvier 2018	Revenu fiscal de référence de 2017 pour une application au 1er janvier 2019	Revenu fiscal de référence de 2018 pour une application au 1er janvier 2020
Personne seule (1 part de quotient familial)	26 818 €	27 086 €	27 519 €
Couple (2 parts de quotient familial)	53 636 €	54 172 €	55 038 €
Couple avec 1 enfant (2 parts + 1 demi-part)	57 045 €	57 715 €	58 797,5 €
Couple avec 2 enfants (2 parts + 2 demi- parts)	80 454 €	81 258 €	82 557 €

Pour opter pour ce versement, il faut s'adresser à l'Urssaf :

- lors de la déclaration d'activité (ou dans les 3 mois) avec une application immédiate,
- en cours d'activité, au plus tard le 30 septembre pour une application l'année suivante.

En cas d'option pour le prélèvement libératoire, vous devez porter sur la déclaration complémentaire de revenu (n°2042-C Pro) dans le cadre «micro-entrepreneurs ayant opté pour le prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu», le chiffre d'affaires réalisé par votre auto-entreprise.

Le montant du chiffre d'affaires ou des recettes est intégré au revenu imposable du foyer et servira à déterminer la tranche d'imposition du foyer fiscal.

Vous basculez dans le régime de droit commun de **l'entreprise individuelle...** agent commercial **dès 70 000 €**. Lors d'une création d'entreprise, si vous n'optez pas volontairement pour le régime réel d'imposition, alors votre entreprise sera soumise au régime fiscal de la micro-entreprise (micro-BIC) pendant les 2 premières années de sa création.

Si l'entreprise dépasse le seuil de CA HT pendant 2 années consécutives (N et N+1), alors elle passera sur le régime fiscal réel d'imposition (celui de l'entreprise individuelle) lors de l'année N+2.

Elle peut rester sur le régime fiscal de la micro (auto)-entreprise si le dépassement de seuil de CA HT n'intervient que sur une seule année.

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32353>

Rappel : impossible de créer une société dans notre métier d'agent commercial dans l'immobilier !

Nota : en l'état des textes et de la jurisprudence (CE, 6ème et 1ère sous-sect., 9 juin 2006), le mandataire en immobilier doit, être une personne physique. Il ne peut contracter au travers d'une société dont il serait le représentant légal et/ou l'associé ou actionnaire, même unique ou majoritaire.

L'agent commercial peut toutefois se mettre sous la forme d'entrepreneur individuelle à responsabilité limitée (EIRL). Pour plus d'informations sur l'EIRL, se référer au site internet dédié www.eirl.fr

Aucun contrat sous ce statut pour l'instant chez Abafim.

<http://www.lautoentrepreneur.fr>

CFE

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23547>

Barème de la base minimum de CFE en fonction du chiffre d'affaires ou des recettes	
Chiffre d'affaires ou recettes	Base minimum (CFE due au titre de 2020)
Jusqu'à 10 000 €	Entre 221 € et 526 €
Entre 10 001 € et 32 600 €	Entre 221 € et 1050 €
Entre 32 601 € et 100 000 €	Entre 221 € et 2207 €
Entre 100 001 € et 250 000 €	Entre 221 € et 3679 €
Entre 250 001 € et 500 000 €	Entre 221 € et 5254 €
À partir de 500 001 €	Entre 221 € et 6833 €

La CFE est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers soumis à la taxe foncière que l'entreprise a utilisés pour son activité professionnelle au cours de l'année N-2. Par exemple, pour la cotisation due en 2020, ce sont les biens utilisés en 2018 qui sont pris en compte.

La CFE n'est pas due au titre de l'année de début d'activité.

Pour bénéficier de l'exonération de la 1^{re} année d'activité, **l'auto-entrepreneur doit effectuer une déclaration initiale avant le 31 décembre de l'année de début d'activité.**

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23999>

ANNEXES

- ✿ Liste des pièces à fournir pour immatriculation
- ✿ CERFA n° 13847*03 vierge : déclaration de début d'activité agent commercial
- ✿ CERFA n° 13847*03 exemple complété : déclaration de début d'activité agent commercial
- ✿ CERFA n° 13584*02 vierge : demande de l'aide à la création et à la reprise d'une entreprise (ACCRES)
- ✿ Organismes conventionnés
- ✿ Attestation sur l'honneur de filiation
- ✿ Certificat d'inscription au répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE)
- ✿ Extrait d'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux
- ✿ Assurance responsabilité civile professionnelle
- ✿ Attestation d'habilitation

Partie technique :

- Formation sur le logiciel de transaction Abafim Aby + Formation terrain avec le coach

Toutes les indications et tous les documents nécessaires pour la suite sont dans le fichier Modes opératoires

Vendeurs :

- **Pige** : appeler afin de trouver des clients vendeurs et obtenir des rendez-vous un appel sur 2. Débriefing avec le manager après chaque action où vous rencontrez des problèmes.
- **Prise de mandat** sur le terrain (en binôme dans un 1er temps) ; un mandat la première semaine ; 2 mandats la semaine suivante.
- **Insertion du bien** sur Aby
- Vérification par le coach ou une assistante avant mise en ligne (pour les premiers biens)
 - o Requalifier son bien à l'aide d'un rapport d'activité chaque mois

Acquéreur :

- **Découverte client** acquéreur
- **Visites** (en binôme dans un 1er temps)
 - o Faire un compte rendu de la visite au client vendeur et éventuellement au manager
 - o Obtenir une offre d'achat

Vente : Faire valider chaque étape sur le carnet de formation

- Obtention d'une **offre d'achat écrite** : même au prix ne plus rien faire sauf appeler son coach/direction
- Négociation : **avant toutes actions, faire un débriefing avec le manager et les éventuels intervenants.**
- **Préparer un dossier avec tous les éléments** : offre d'achat, mandat de vente, mandat de recherche, bon de visite, diagnostics, rapport assainissement non collectif, règlement copropriété, état du syndic, etc autres documents si nécessaire
- **Enregistrement du compromis** sur Aby : demander de l'aide à une assistante
- Prendre un **RDV au notaire** du vendeur ou de l'acheteur
- **Envoi du dossier** de la vente au notaire
- **Assister à la signature** du compromis de vente
- **Continuer à suivre ses clients notamment les acheteurs** : où en sont-ils des démarches bancaires ? Manque-t-il des documents ? Ont-ils reçu l'offre de prêt ? Réalisation des conditions suspensives...
- Voir avec le notaire pour la **date de signature de l'acte final**. Dès que le RDV est fixé, prévenir la comptabilité afin qu'elle prépare la facture pour les honoraires de l'agence et envoi RIB au notaire.
- Demander au notaire un virement immédiat lors de la signature de l'acte final.
- **Attendre un mail de la comptabilité** avec le détail de la vente : **lui envoyer votre facture** pour qu'elle vous règle.
- Classer le dossier, archiver les clients s'ils n'ont plus de projets immobiliers.
- Témoignages clients + apporteurs

SPECIMEN



ABAFIM



Abafim est une agence immobilière indépendante, établie **depuis 1950**, spécialiste de la clientèle **internationale** en France principalement sur toutes les régions touristiques, animée par des professionnels très dynamiques, dotée d'un très grand choix de biens disponibles à la vente : villa, ferme, vignoble, château, demeure de prestige, domaine, maison de luxe, business, investissement, appartement, ...

Avec une réputation reconnue de sérieux et de disponibilité, toute notre équipe aura le plaisir de vous accompagner avant, pendant et après l'acquisition d'un bien au sein de nos belles régions. Vous en apprécierez certainement l'architecture, la gastronomie, la qualité de vie et l'hospitalité. Nous vous trouverons certainement votre bien idéal.

Nous vous recommandons de parcourir nos 8 sites internet très simples, 5 sites Prestiges, rapides et dotés d'un moteur de recherche multi critères et de descriptifs très détaillés :

www.abafim.fr ; www.abafim-prestige.fr
www.abafim.com ; www.abafim-prestige.com
www.abafim-prestige.ru ; www.abafim.ru
www.abafim-prestige.cn ; www.faguodichan.cn
www.abafim-me.com ; www.abafim-prestige-me.com
www.abafim.nl
www.abafim.es
www.abafim.de

Huit langues sont parlées à l'agence : français, anglais, russe, chinois, arabe, néerlandais, espagnol et allemand.

Nous possédons une société en Chine et son directeur est basé à Pékin depuis 2013. Notre équipe commerciale comprend 60 agents commerciaux et 5 assistantes commerciales à votre service, au back office du siège.

Confiez son bien à vendre à Abafim, c'est l'assurance de vente au juste prix, et dans les meilleurs délais !

Merci encore pour votre confiance, et à très bientôt.

Abafim
Equipe – Service - International

Daniel FOURCADE
Gérant de l'agence Abafim.

Notre vidéo de présentation : <https://youtu.be/XA8TWUk1ZMQ>