

	Obligations commerciales	Taux de com moyen	Exclusivité territoriale	Commission sur commande indirecte	Durée de contrat	Risques
Apporteur d'affaires	Prospection/mise en relation avec client final (pas de présentation de collection ni de suivi client derrière)	4 à 8%	Rarement	Impossible puisque l'apporteur doit assurer la mise en relation intuitu personae	Au choix (mais CDD à privilégier)	Du fait de l'apport d'affaires, l'apporteur peut réclamer une commission sur un contact dont il sait pouvoir justifier la prospection à l'origine (même si la commande est exploitée ensuite en direct par la marque). Ce n'est pas le cas de l'agent soumis à une commission sur la commande directe uniquement puisque l'acte déclencheur de la commission est la prise de commande et sa passation effective à la marque par l'agent. L'apporteur d'affaires
Agent commercial	Prospection/présentation de collection/prise d'ordre/suivi de commande et suivi de paiement/gestion relation client	10 à 15% avec norme à 12%	Souvent (si pas d'exclu, le taux de com est souvent plus élevé)	Commission normalement sur commande directe et indirecte mais possibilité d'inclure la commission sur la commande directe uniquement	Au choix (mais CDI à privilégier avec durée de préavis dépendant de la durée du contrat déjà effectuée, soit de 1 à 3 mois en moyenne)	Statut d'agent plus protégé légalement qu'un statut d'apporteur d'affaires avec des indemnités dues en cas de rupture sur la base du chiffre d'affaires généré pdt la période contractuelle. Pas d'indemnités de rupture pour un apporteur d'affaires. Le statut d'apporteur d'affaires est peu reconnu en droit international; on se base plutôt sur la jurisprudence.