

Directives et règlement concernant

les commissions d'agence

valables pour APG|SGA SA ainsi que ses filiales et sociétés affiliées (ci-après « APG|SGA ») en Suisse

Sommaire :

Directives

1. Objet	3
2. Conditions d'octroi du droit à la commission	3
2.1. Conseillers et agences ayant droit à une commission	3
2.2. Conditions à remplir de la part de l'agence	3
2.2.1. Assujettissement à la TVA	3
2.2.2. Indépendance	3
2.2.3. Prestations Full Service	3
2.3. Conditions à remplir de la part du conseiller	4
2.3.1. Conditions techniques	4
2.3.2. Consulting en tant que principale activité professionnelle	4
3. Expiration du droit à la commission	4
4. Procédure	5
5. Dispositions finales	5

Règlement	5
------------------	----------

1. Objet

Les présentes directives déterminent quelles agences de publicité, en relations publiques, média et de web-advertising sont en droit de toucher des commissions.

APG|SGA accorde aux agences de publicité, en relations publiques, média et de web-advertising (ci-après « agences ») une rémunération (appelée commission et aussi commission d'agence (ca)) pour les prestations liées à l'activation d'affiches digitales et analogiques.

La commission représente une rétribution pour des prestations impeccables d'un point de vue professionnel (conseil, conception, exécution, contrôle, administration) que les agences ayant droit à une commission fournissent aux clients et à APG|SGA.

Les directives régissent les **conditions** (2) et la **procédure** (4) pour l'octroi du droit à une commission ainsi que - conjointement au règlement sur les relations commerciales entre les agences de publicité, en relations publiques, média et de web-advertising et APG|SGA - les droits et obligations des agences ayant droit à une commission.

2. Conditions d'octroi du droit à la commission

2.1. Conseillers et agences ayant droit à une commission

Le droit à la commission est octroyé à une agence pour autant qu'elle et la personne qu'elle désigne comme détenteur de la commission (ci-après : «conseiller») répondent aux critères suivants.

L'octroi du droit à la commission de l'agence est lié au conseiller. Le fait qu'il quitte l'agence ayant droit à une commission ou que celle-ci ne réponde plus aux exigences requises entraîne une nouvelle procédure de reconnaissance d'octroi du droit à la commission.

2.2. Conditions à remplir de la part de l'agence

2.2.1. Assujettissement à la TVA

Les agences non assujetties à la TVA sont exclues du droit de toucher une commission.

2.2.2. Indépendance

L'agence doit être indépendante des donneurs d'ordre, des sociétés de publicité et des supports publicitaires et ne peut être liée à ces derniers que ce soit d'un point de vue juridique, organisationnel, personnel ou économique. L'intégration de l'agence dans les départements publicitaires des donneurs d'ordres, dans les sociétés de publicité ou les entreprises de médias exclut en particulier l'octroi du droit à la commission.

2.2.3. Prestations Full Service

L'agence doit fournir des prestations appropriées au sens d'un « Full Service », comprenant le conseil, la conception, l'exécution, le contrôle et l'administration de la publicité par affiche en tant que mesure de communication exclusive ou partielle de son annonceur. Les prestations dans des secteurs tels que l'impression, la programmation de sites web, le graphisme, la conception de sites web, la photographie, la rédaction de textes, le sponsoring, le direct mailing, le conseil en entreprise ainsi que le «product placement» (placement de produit), etc., excluent tout droit à une commission pour autant que les prestations mentionnées prévalent sur les prestations « Full Service ».

2.3. Conditions à remplir de la part du conseiller

2.3.1. Conditions techniques

Pour les agences membres de l'association des agences de publicité et de communication et agences média leaders en Suisse (BSW), membres actifs de l'Alliance Suisse d'Agences de Publicité (ASW), membres de Communauté d'intérêts des agences de médias (IGMA) ou membres l'Association des agences de relations publiques de Suisse (BPRA), les conditions techniques des conseillers nommés par ces dernières sont d'emblée considérées comme remplies.

Les conseillers qui sont membres d'honneur, ordinaires ou passifs de l'association des agences de publicité et de communication et agences média leaders en Suisse (BSW/ASW) ou inscrits au registre professionnel de l'Association Suisse des Relations Publiques (ASRP) remplissent d'emblée les conditions techniques.

Les titulaires d'un diplôme fédéral de Responsable en communication ou de Conseiller en relations publiques remplissent d'emblée les conditions techniques.

Les titulaires d'un brevet fédéral de planificateur en communication ou de spécialiste en relations publiques doivent, après l'obtention du brevet, pouvoir justifier d'au minimum deux années ininterrompues d'exercice comme conseiller en tant que principale activité professionnelle dans les fonctions suivantes :

- conseillers indépendants en publicité, RP, médias ou web
- «Account executive» dans une agence de publicité, RP, de médias ou web
- «Account executive» dans le département publicitaire ou de RP d'une entreprise importante

Ces activités de conseiller sont cumulables.

Le responsable Marché de la publicité & Sociétés affiliées d'APG|SGA décide en dernier ressort de l'équivalence des diplômes non susmentionnés ou de la qualité de membres des associations de la branche non susmentionnées.

Tous les autres conseillers doivent pouvoir justifier d'une activité de conseiller pratique ininterrompue d'au moins cinq années dans l'une des fonctions décrites ci-dessus. Les activités sont cumulables. Le délai de cinq ans peut être réduit à quatre pour les conseillers pouvant justifier d'un suivi de cours auprès d'institutions reconnues par la branche publicitaire (p. ex. SAWI).

2.3.2. Consulting en tant que principale activité professionnelle

Le conseiller doit exercer son activité à titre principal dans le cadre d'une agence sollicitant le droit de toucher une commission.

3. Expiration du droit à la commission

Le droit à la commission s'éteint,

- lorsque l'agence demande de son propre chef à être radiée de la liste des agences ayant droit à une commission ;
- lorsque les conditions qui ont conduit à l'octroi du droit à la commission ne sont plus remplies de la part de l'agence ou du conseiller ;
- lorsque l'agence devient insolvable ;
- lorsque le chiffre d'affaires réalisé pendant trois années consécutives par l'agence auprès d'APG|SGA ne se monte pas au moins à CHF 10'000 au total;
- ou en cas de violation des « Conditions générales d'APG|SGA » ou des principes de la Commission suisse pour la loyauté dans la publicité.

4. Procédure

Le service des ventes central d'APG|SGA dresse une liste des conseillers et des agences ayant droit à une commission et la met à jour régulièrement en collaboration avec la Vente.

Le responsable du service des ventes (ou son suppléant) décide de l'octroi du droit à la commission d'un conseiller ou d'une agence.

En cas de doute, le responsable Marché de la publicité & Sociétés affiliées d'APG|SGA décide en dernier ressort.

Les présentes directives sont publiées sur la page Internet d'APG|SGA

5. Dispositions finales

Si les présentes directives ne contiennent pas des désignations de personne neutres, la forme masculine ou féminine se réfère aussi aux personnes du sexe opposé.

Les présentes directives entrent en vigueur le 1^{er} juillet 2015

Règlement

sur les relations commerciales entre les agences de publicité, en relations publiques, média et de web-advertising ayant droit à une commission et APG|SGA

1. Les agences de publicité, en relations publiques, média et de web-advertising ayant droit à une commission assignent l'activation de leurs affiches digitales et analogiques au nom et pour le compte de leurs annonceurs. Elles sont à tout moment en mesure d'honorer leurs obligations de rendre des comptes et de livraison vis-à-vis de l'annonceur.
2. APG|SGA établit les confirmations de commande et les factures, au nom de l'annonceur, mais les envoie toutefois à l'agence.
3. Une commission n'est accordée que sur les ordres pour lesquels le tarif suisse est calculé. L'octroi d'une commission peut être exclu dans le cadre de certains produits, offres et services d'APG|SGA.
4. La commission est remboursée sur le prix net (prix brut moins le rabais sur volume) et se monte à 5% pour le prix suisse. L'agence la porte intégralement au crédit de l'annonceur ou la facture avec l'honoraire de conseil.

«Ce règlement est traduit en allemand, français, italien et anglais. Si la traduction devait engendrer des problèmes de compréhension ou d'interprétation, seule la version allemande est considérée comme exclusivement valable.»