



GUIDE DU VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)

GUIDE VDI : LA VENTE A DOMICILE - objectifvdi

La [vente directe](#) (ou **vente à domicile**) est un mode de distribution qui se caractérise par le fait de commercialiser le(les) produit(s) directement auprès du client final (particulier) à son domicile ou dans tout autre lieu qui n'est pas habituellement réservé au commerce (contrat hors établissement).

Les contrats de vente sont conclus en présence du client (particulier) soit en face à face, soit en réunion (on parle alors de **vente en réunion**).

Les modalités d'exercice de la profession sont multiples: contrat salarié, commerçant, agent commercial et vendeur au **Statut VDI**.

Ce **Guide du VDI** s'attache plus précisément à répondre aux questions essentielles relatives à l'exercice d'une activité de **vente à domicile** pour les vendeurs qui choisissent un [Statut VDI](#).

VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT: DÉFINITION

Qu'est-ce qu'un Vendeur à Domicile Indépendant?

L'article [L135-1 du Code du Commerce](#) définit le Vendeur à Domicile Indépendant:

*“Le **vendeur à domicile indépendant** est celui qui effectue la vente de produits ou de services dans les conditions prévues par la section 3 du chapitre Ier du titre II du livre Ier du code de la consommation, à l'exclusion du démarchage par téléphone ou par tout moyen technique assimilable, dans le cadre d'une convention écrite de mandataire, de commissionnaire, de revendeur ou de courtier, le liant à l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits ou services.”*

Les statuts du Vendeur à Domicile Indépendant

Il existe 3 statuts sociaux possibles pour le vendeur à domicile:

- Le travailleur indépendant, inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés (**RCS**) ou au registre spécial des agents commerciaux (**RSAC**), relève du régime des travailleurs non salariés (TNS), qui dépend du **RSI** (Régime Social des Indépendants). Il est imposé au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices

non commerciaux s'il est mandataire ou des bénéficiaires industriels et commerciaux s'il est acheteur-revendeur ou courtier.

- Le travailleur indépendant, non inscrit au **RCS** ou au **RSAC**, et de ce fait assimilé à un salarié pour le droit de la Sécurité sociale, relève du régime général de la Sécurité sociale (**Statut VDI**).
- Le salarié d'une entreprise, lié à son employeur par un contrat de travail, relève du régime général de la Sécurité sociale (**VRP**). Il est imposé au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires et appliquent la déduction forfaitaire de 10 % au titre de leurs frais professionnels.

Déclarations d'activité

Les démarches à effectuer diffèrent selon le statut social du **vendeur à domicile indépendant**:

- S'il remplit les conditions pour être inscrit au RCS-RSAC, il doit [s'immatriculer](#) dans les 15 jours auprès de la chambre de commerce et d'industrie pour le **RCS** ou le greffe du tribunal de commerce pour le **RSAC**.
- S'il n'est pas inscrit au RCS-RSAC (**Statut VDI**) il doit déclarer son activité au centre de formalités des entreprises (CFE) de l'Urssaf, dont dépend son domicile directement [en ligne](#).
- S'il est salarié, l'employeur doit effectuer une déclaration préalable à l'embauche (DPAE) dans les 8 jours avant l'embauche.

Réglementation

L'activité du Vendeur à Domicile Indépendant est réglementée par les articles 121-21 et suivants du Code de la consommation.

QUI PEUT DEVENIR VDI?

Qui peut devenir et quelles sont les conditions pour exercer une activité de Vendeur à Domicile Indépendants?

L'un des atouts majeur de la **vente directe** et en particulier de la **vente à domicile** est d'être **accessible à tous sans conditions d'expérience, d'âge ou de diplôme**. Le temps de travail consacré à l'activité est modulable au libre choix du **Vendeur à Domicile Indépendant** qui percevra une rémunération directement proportionnelle à son investissement (en temps, en motivation et en persévérance). La rémunération sera versée sous forme de commissions ou constituée par une marge bénéficiaire.

L'activité peut être exercée en **complément de revenus** (consultez les règles de [cumul des revenus](#)) ou comme activité principale avec un véritable plan de carrière pour les plus ambitieux et les plus motivés.

L'investissement financier est quant à lui modéré et correspond à l'acquisition du Kit de démarrage (un

échantillonnage des produits du catalogue de l'entreprise de Vente Directe) qui vous permettra d'organiser vos premières réunions et/ou ateliers de vente à domicile.

Pour devenir **VDI** vous devez cependant:

- être majeur
- ne pas avoir subi de condamnation
- ne pas être en Contrat Emploi Solidarité (CES)
- ne pas bénéficier des allocations de pré-retraite
- ne pas faire l'objet d'une faillite personnelle ou d'une interdiction de gérer

L'exercice de la profession de Vendeur à Domicile Indépendant est incompatible avec celles de:

- fonctionnaire [Voir les exceptions](#)
- officier public et ministériel (notaire, huissier)
- avocat
- commissaire aux comptes et expert-comptable
- architecte
- géomètre experts
- administrateurs et mandataires judiciaires
- commissaire priseur

Le **Vendeur à Domicile Indépendant** exerce son activité de façon autonome sans lien de subordination avec la société qui l'emploie. Le statut permet d'[entreprendre](#) sans lourdeurs administratives et sans investissements financiers hormis le Kit de démarrage qui chez certaines marques est offert ou remis contre caution.

Motivation et persévérance seront des gages de réussite tout comme les possibilités de [formation](#) (interne ou par l'intermédiaire de la FVD et de la Vente Directe Académie).

LES ENGAGEMENTS DU VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI)

Le **VDI** s'engage à respecter les obligations suivantes qui, en tant que telles, ne sont pas caractéristiques d'une dépendance économique.

Respect des normes commerciales de l'entreprise.

Le **VDI** prospecte, expose, démontre et vend les produits et services de l'entreprise exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L. 121-21 du code de la consommation.

L'agrément du **VDI** peut être limité à l'un ou plusieurs des lieux visés par l'article L. 121-21 sans qu'il puisse bénéficier de l'exclusivité d'un secteur géographique.

La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés est conforme aux fiches

ou guides techniques et descriptifs, mais le VDI établit son propre argumentaire commercial.

Il peut exercer toute autre activité mais ne peut accepter sans autorisation préalable la conclusion d'un autre contrat de VDI avec une entreprise concurrente diffusant une même gamme de produits.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par un VDI de son propre réseau.

Respect de la législation et des règles professionnelles.

Le VDI doit respecter les règles professionnelles ainsi que les articles L. 121-21 et suivants du code de la consommation et en particulier, l'usage d'un bon de commande conforme à ces dispositions.

Marque et images du réseau.

Le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de l'entreprise aux fins de la distribution de produits ou de services ou de recherche de candidats VDI en respectant les normes et l'image et l'entreprise et après l'accord préalable de celle-ci.

Source: **Circulaire DSS/FSS/5 B n° 2001-286 du 22 juin 2001** relative à la situation des personnes assurant la vente de produits et de services à domicile à l'égard de la législation de la sécurité sociale.

Y A-T-IL DES FORMALITÉS POUR DEVENIR VDI?

OUI, la seule formalité à accomplir est la [déclaration d'existence](#) auprès du CFE de l'URSSAF.

Cette déclaration est **obligatoire** que ce soit pour les VDI mandataires ou pour les VDI acheteurs/revendeurs, en complément d'une autre activité ou comme activité principale.

Si vous exercez déjà une activité de **vente à domicile** avec un **Statut VDI Mandataire** ou Acheteur/Revendeur pour une autre enseigne.

La déclaration de début d'activité n'entraîne pas d'inscription à un registre professionnel ou au registre du commerce mais permet une identification fiscale et statistique par l'attribution d'un numéro SIREN et d'un code APE.

Les informations que vous renseignez lors de votre déclaration doivent être maintenues à jour (changement d'état civil, changement d'adresse...). Si vous cessez toute activité de vente à domicile, vous pouvez effectuer votre radiation en ligne.

Article L311-3(extrait) Code de la Sécurité Sociale.

Sont notamment compris parmi les personnes auxquelles s'impose l'obligation prévue à l'article L. 311-2, même s'ils ne sont pas occupés dans l'établissement de l'employeur ou du chef d'entreprise, même s'ils possèdent tout ou partie de l'outillage nécessaire à leur travail et même s'ils sont rétribués en totalité ou

en partie à l'aide de pourboires :

20° Les vendeurs à domicile visés à l'article L. 135-1 du code de commerce, non immatriculés au registre du commerce ou au registre spécial des agents commerciaux;

LA RÉMUNÉRATION DU VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI)?

La rémunération du VDI, est proportionnelle à son activité de **vente directe** (en temps et en motivation).

En effet, le VDI est **INDÉPENDANT** et à ce titre ne perçoit pas de rémunération fixe, celle-ci est directement calculée sur les ventes qu'il effectue.

La rémunération du VDI Mandataire

Le VDI Mandataire est, comme son nom l'indique mandaté par l'entreprise de vente directe afin de conclure des contrats de vente de biens et/ou de services, au **nom et pour le compte de l'entreprise de vente directe**.

Il n'existe cependant aucun lien de subordination entre le vendeur et l'entreprise et le VDI demeure libre d'organiser son activité comme il l'entend.

La **rémunération** est versée sous forme de **commissions** (imposables en [BNC](#)), le calcul s'effectue le plus souvent à partir du chiffre d'affaires Hors Taxe auquel s'applique un pourcentage. Le pourcentage de commissions est habituellement évolutif en fonction du volume de chiffre d'affaires.

exemple:

- Taux de 20% pour un CA HT compris entre 0 et 1000€
- Taux de 25% pour un CA HT au delà de 1000€.

Le VDI a réalisé un chiffre d'affaires global sur le mois de 400€ HT, le montant de ses commissions brutes (avant charges sociales) est de:

$$400 \times 20\% = 80\text{€}$$

La rémunération du VDI Acheteur/ Revendeur

Le VDI **acheteur/revendeur** dispose d'un agrément de distribution l'autorisant à distribuer les produits de de l'entreprise de vente directe. Il achète ses produits et les revend en son nom et pour son compte. L'acheteur-revendeur est libre de choisir ses prix de revente, avec en général un prix maximum conseillé. Le VDI **acheteur/revendeur** bénéficie de remises quantitatives lors de l'achat de ses produits, sa rémunération est constituée par sa marge bénéficiaire ([imposable en BIC](#)):

PRIX DE VENTE DES MARCHANDISES – PRIX D'ACHAT EDES MARCHANDISES

Exemple:

Valeur du produit 100€, taux de remise 30%

Prix de vente 100€ – Prix d'achat 70€ = Marge commercial brute 30€

Les commissions d'animation

Les actions de parrainage d'autres vendeurs (développement du réseau de vendeurs), de formation et d'animation des équipes de vente, sont des **prestations de services** que l'entreprise de vente directe confie généralement à ses vendeurs les plus expérimentés. Réalisées pour le compte de l'entreprise de vente directe, ces prestations donnent lieu à rémunération sous forme de commissions. (imposables en BNC)

Article L135-2 du Code du Commerce

Le contrat peut prévoir que le vendeur assure des prestations de service visant au développement et à l'animation du réseau de vendeurs à domicile indépendants, si celles-ci sont de nature à favoriser la vente de produits ou de services de l'entreprise, réalisée dans les conditions mentionnées à [l'article L. 135-1](#). Le contrat précise la nature de ces prestations, en définit les conditions d'exercice et les modalités de rémunération.

Pour l'exercice de ces prestations, le vendeur ne peut en aucun cas exercer une activité d'employeur, ni être en relation contractuelle avec les vendeurs à domicile indépendants qu'il anime.

Aucune rémunération, à quelque titre que ce soit, ne peut être versée par un vendeur à domicile indépendant à un autre vendeur à domicile indépendant, et aucun achat ne peut être effectué par un vendeur à domicile indépendant auprès d'un autre vendeur à domicile indépendant.

RELATIONS ENTRE VDI ET ENTREPRISE DE VENTE DIRECTE

Le VDI gère librement l'organisation de son travail et détermine seul son niveau d'activité et ses objectifs financiers sans que l'entreprise puisse lui donner de directives.

Sous cette réserve, l'entreprise peut offrir néanmoins une **assistance** qui n'est pas caractéristique d'un lien de subordination et qui ne peut remettre en cause le statut de vendeur à domicile indépendant si elle répond aux conditions suivantes :

L'assistance au démarrage de l'activité et en cours d'activité, telle que proposée aux réseaux de concessions ou de franchise, n'est pas caractéristique d'un service organisé et peut comporter les services suivants :

- une information sur la gestion des stocks de produits et sur les conditions d'achat et de reprise par l'entreprise ;
- la mise à disposition de formation spécifique aux législations particulières intéressant la vente à domicile (lois protectrices du consommateur et relatives au démarchage à domicile, à la vente à crédit) et à la déontologie professionnelle (code de la vente directe) ;

- des informations périodiques techniques ou commerciales telles que :
- brochures ou guides qui donnent au VDI des conseils sur son activité ;
- communication au VDI d'un plan d'assortiment type ;
- documents nécessaires à son activité (bons de commande destinés aux consommateurs, fiches techniques relatives aux produits vendus) ;
- invitations à des réunions, séminaires ou autres manifestations ;
- actions promotionnelles et publicitaires sous forme d'échantillons, de catalogues, de cadeaux destinés aux clients du VDI remis selon les normes de l'entreprise.

Le VDI et l'entreprise échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau et d'une manière générale toutes informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées.

En matière d'assistance commerciale, l'entreprise peut communiquer un tarif public conseillé voire un prix maximum au-delà duquel le produit ne peut parvenir à l'utilisateur, dans l'intérêt du consommateur et afin de préserver l'image de marque du produit ou du service à l'égard de la clientèle.

Enfin, une assistance en matière de gestion et d'administration peut-être apportée au vendeur à domicile par l'entreprise dans les domaines suivants :

- la fourniture de modèles comptables permettant au VDI de réaliser l'enregistrement comptable de ses opérations ;
- la mise à disposition d'un système de gestion, notamment du stock des produits ;
- la communication du montant des commissions acquises par le vendeur à domicile au titre de son activité ;
- l'établissement d'un bulletin de précompte qui peut remplacer, s'il y a lieu, la facturation des commissions. Le bulletin de précompte est également établi sur communication de la marge bénéficiaire par le VDI à l'entreprise, lorsqu'il procède par un achat et revente. Ce bulletin peut faire office de pièce comptable lorsqu'il comporte le gain réel du VDI.

Sous réserve que l'entreprise mette à la disposition du VDI les éléments de vérification nécessaires, cette assistance ne constitue pas une immixtion dans la gestion.

Source: **Circulaire DSS/FSS/5 B n° 2001-286 du 22 juin 2001** relative à la situation des personnes assurant la vente de produits et de services à domicile à l'égard de la législation de la sécurité sociale.

QU'EST-CE QU'UN KIT DE DÉMARRAGE? - objectifvdi

Le contenu du Kit de démarrage

Le **Kit de démarrage** représente les outils commerciaux et d'aide à la vente nécessaires à l'exercice d'une activité de **vente à domicile**.

Le **Kit de démarrage** peut être constitué de produits démonstration et/ou d'une collection de produits, bons de commandes, catalogues, des tarifs, des flyers...

Pour les [VDI acheteurs/revendeurs](#), il s'agira du "stock de départ" à constituer pour démarrer l'activité et réaliser les premières ventes. En application de l'**article L.122-6, 2° du Code de la consommation**, le **VDI acheteur/revendeur** bénéficie d'une **garantie légale de reprise des marchandises invendues** à au moins 90 % de leur valeur d'acquisition, sur une période d'un an minimum.

Article L122-6 du code de la consommation

- Modifié par LOI n°2008-3 du 3 janvier 2008 – art. 39

Sont interdits :

1° La vente pratiquée par le procédé dit "de la boule de neige" ou tous autres procédés analogues consistant en particulier à offrir des marchandises au public en lui faisant espérer l'obtention de ces marchandises à titre gratuit ou contre remise d'une somme inférieure à leur valeur réelle et en subordonnant les ventes au placement de bons ou de tickets à des tiers ou à la collecte d'adhésions ou inscriptions ;

2° Le fait de proposer à une personne de collecter des adhésions ou de s'inscrire sur une liste en exigeant d'elle le versement d'une contrepartie quelconque et en lui faisant espérer des gains financiers résultant d'une progression du nombre de personnes recrutées ou inscrites plutôt que de la vente, de la fourniture ou de la consommation de biens ou services.

Dans le cas de réseaux de vente constitués par recrutement en chaîne d'adhérents ou d'affiliés, il est interdit d'obtenir d'un adhérent ou affilié du réseau le versement d'une somme correspondant à un droit d'entrée ou à l'acquisition de matériels ou de services à vocation pédagogique, de formation, de démonstration ou de vente ou tout autre matériel ou service analogue, lorsque ce versement conduit à un paiement ou à l'attribution d'un avantage bénéficiant à un ou plusieurs adhérents ou affiliés du réseau.

En outre, il est interdit, dans ces mêmes réseaux, d'obtenir d'un adhérent ou affilié l'acquisition d'un stock de marchandises destinées à la revente, sans garantie de reprise du stock aux conditions de l'achat, déduction faite éventuellement d'une somme n'excédant pas 10 % du prix correspondant. Cette garantie de reprise peut toutefois être limitée à une période d'un an après l'achat.

L'acquisition du Kit de démarrage

Le code de conduite des entreprises de vente directe prévoit que:

*"Les droits d'entrée et les autres dépenses nécessaires à l'exercice de l'activité supportés par un vendeur lors de son recrutement ou au cours de son activité, et éventuellement sur une base périodique, à l'exception des achats de produits destinés à la revente aux consommateurs ou à sa consommation personnelle, **ne doivent pas constituer une source de profits pour l'entreprise** ou une source de revenus des vendeurs."*

Le **Kit de démarrage** peut vous être remis:

- Gratuitement
- Prêté
- Vendu à prix coûtant
- Contre caution (le ou les/chèques de caution vous seront restitués en fonction du Chiffre d'Affaires réalisé).

VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI) : ALLOCATIONS CHÔMAGE

Les allocations de chômage sont-elles cumulables avec les revenus d'une activité de vente à domicile?

Le bénéfice de l'ARE est cumulable avec une activité de vente à domicile, mais les conditions de versement seront différentes selon que ayez signé votre [contrat VDI](#) avant ou après la perte de votre emploi.

Consultez notre article : [GROS PLAN VDI ET ARE](#)

Avec mon Statut VDI vais-je acquérir de nouveaux droits au chômage?

Les revenus du Vendeur à Domicile Indépendant ne sont pas soumis aux cotisations de l'assurance chômage. En cas de cessation de l'activité de vente à domicile, le VDI ne pourra donc pas prétendre aux allocations de chômage au titre de cette activité.

QUELS SONT LES AVANTAGES DU STATUT VDI?

Vendeur à domicile Indépendant (VDI), un métier ouvert à tous

La **vente directe** et en particulier la **vente à domicile** propose des métiers accessibles à tous:

- sans condition d'âge
- sans condition de diplôme
- sans condition d'expérience préalable
- aux personnes en situation de [handicap](#)

Des opportunités de carrière ou d'activité complémentaire

L'activité de VDI peut être exercée en **complément** d'une autre activité ou en **activité principale**.

Un complément de revenu

Exercée en parallèle d'une activité salariée ou en complément de revenus dans d'autres situations (chômage, retraite, études...), la rémunération est "[cumulable](#)" avec d'autres revenus (sous conditions).

Concilier vie privée et vie professionnelle

De par sa flexibilité, l'activité s'adapte à l'évolution personnelle du VDI.

Le vendeur à domicile Indépendant est libre de fixer le temps qu'il consacre à son activité en fonction de sa disponibilité et de sa vie familiale.

L'indépendance

Il n'existe aucun lien de subordination entre le VDI et l'entreprise dont il commercialise les produits. Il exerce donc son activité en totale indépendance, [une autre façon d'entreprendre](#) et d'être son propre patron. L'activité requiert donc des facultés d'autonomie.

La formation

Le secteur soucieux de professionnaliser ses métiers offre des [formations](#) internes et/ou externes qui contribuent à l'évolution de carrière des vendeurs.

Une rémunération directement liée à l'investissement personnel

Comme tout entrepreneur, le VDI perçoit une rémunération proportionnelle au temps consacré à l'activité et à la motivation dont il fait preuve, sans les lourdeurs administratives et les investissements financiers de l'entrepreneuriat "classique".

VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI) : LA TVA?

En général, le VDI relève, du régime fiscal de la micro-entreprise.

Pour bénéficier de la **franchise de TVA** et du régime fiscal de la micro-entreprise, le VDI ne doit pas dépasser les seuils de recettes annuelles suivants:

- **VDI mandataire** : brut annuel des commissions doit être inférieur à 32 900 € (seuil 2015),
- **VDI acheteur-revendeur** : le Chiffre d'Affaires annuel pour l'activité de vente doit être inférieur à 82 200 €, sans dépasser ce seuil global, les commissions d'animation doivent être inférieures à 32.100 € 32 900 € (seuils 2015).

Dans ce cas, le VDI ne facture pas de TVA et ne la déduit pas non plus de ses achats.

LE VDI DOIT-IL SIGNER UN CONTRAT?

Oui, le [Statut VDI](#) existe depuis 1993 et doit faire l'objet d'un contrat entre l'entreprise de **vente directe** et le **vendeur à domicile indépendant**.

Il existe trois types de [contrats](#) de VDI:

- Le contrat VDI mandataire
- Le contrat VDI Acheteur/Revendeur
- Le contrat VDI courtier

Le type de contrat représente l'un des critères qui guideront votre choix d'une entreprise. Le mode de rémunération (commissions ou marge bénéficiaire), le régime d'imposition (BNC ou BIC) et l'organisation de votre activité (constitution d'un stock) diffèrent selon le contrat proposé.

Points communs des 3 contrats:

- Le VDI doit effectuer une [déclaration de début d'activité](#) auprès du CFE de l'URSSAF.
- Il n'existe aucun lien de subordination entre l'entreprise de **vente directe** et le **Vendeur à Domicile Indépendant** qui reste complètement libre de l'organisation de son activité.
- Le régime de protection sociale est celui des assimilés salariés et les charges sociales sont calculées et versées à l'**URSSAF** par l'entreprise de vente directe.
- La fiscalité est celle des indépendants.

L'inscription au RCS/RSAC est obligatoire pour les vendeurs à domicile qui ont exercé pendant 3 années civiles consécutives, même par intermittence, et qui ont tiré pour chacune de ces années une rémunération brute annuelle supérieure à 50 % du plafond annuel de Sécurité sociale (soit 19 020 en 2015).

Cette inscription doit intervenir à partir du 1er janvier qui suit ces 3 années civiles.

LE VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI) EST-IL INSCRIT AU RCS?

NON, si le VDI exerce son activité avec un **Statut VDI**, il est dispensé d'inscription à un quelconque registre au démarrage de son activité. L'inscription au RSAC ou au RCS ne devient nécessaire que lorsque **2 conditions sont remplies**:

L'inscription au RCS/RSAC est **obligatoire**:

- pour les **vendeurs à domicile** qui ont exercé pendant **3 années civiles consécutives**, même par intermittence,

- **ET** qui ont tiré pour chacune de ces années une **rémunération brute annuelle supérieure à 50 % du plafond annuel de Sécurité sociale** (soit 19 020 en 2015).

Cette inscription doit intervenir à partir du 1er janvier qui suit ces 3 années civiles.

LE VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI) EST-IL AFFILIÉ AU RSI?

NON, le **vendeur à domicile indépendant (VDI)** qui exerce avec un **Statut VDI**, bénéficie d'un statut **assimilé-salarié**, il est donc affilié au **Régime Général de la Sécurité Sociale**.

Seuls les vendeurs indépendants inscrits au RCS et qui ont la qualité de **commerçants** ou ceux inscrits en tant qu'**agent commerciaux** au RSAC sont affiliés au Régime Social des Indépendants (**RSI**).

L'inscription au RCS/RSAC est **obligatoire** pour les **vendeurs à domicile** qui ont exercé pendant **3 années civiles consécutives**, même par intermittence, **ET** qui ont tiré pour chacune de ces années une **rémunération brute annuelle supérieure à 50 % du plafond annuel de Sécurité sociale** (soit 19 020 en 2015).

Cette inscription doit intervenir à partir du 1er janvier qui suit ces 3 années civiles.

VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI): LES IMPÔTS

OUI, au regard de l'administration fiscale, le **VDI** qui exerce son activité avec un **Statut VDI**, est un indépendant qui doit réaliser une déclaration de revenus (**2042C – PRO**).

Il relève, en général, du régime fiscal de la micro-entreprise.

Pour bénéficier de la **franchise de TVA** et du régime fiscal de la micro-entreprise, le **VDI** ne doit pas dépasser les seuils de recettes annuelles suivants:

- **VDI mandataire** : brut annuel des commissions doit être inférieur à 32 900 € (seuil 2015),
- **VDI acheteur-revendeur** : le Chiffre d'Affaires annuel pour l'activité de vente doit être inférieur à 82 200 € et, sans dépasser ce seuil global, les commissions d'animation doivent être inférieures à 32.100 € 32 900 € (seuils 2015).

Déclaration des revenus des VDI

- **VDI mandataire**: les **commissions** sont à déclarer dans la catégorie Bénéfices Non Commerciaux (**BNC**).
- **VDI acheteur/revendeur**: la **marge bénéficiaire** est à déclarer dans la catégorie des Bénéfices

Industriels et Commerciaux (**BIC**) et les **commissions d'animation** dans la catégorie **BNC**.

VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT (VDI): LES CHARGES SOCIALES

Le **VDI** n'a donc aucune formalité à accomplir pour s'acquitter des charges sociales. En effet les charges sociales sont calculées et versées par la Société de Vente Directe.

- Le **VDI** est **mandataire**, les charges sociales sont calculées sur les commissions,
- Le **VDI** est **Acheteur/Revendeur**, les charges sociales sont calculées sur la marge réalisée sur la vente des produits et sur les commissions d'animation/formation. Il appartient au **VDI Acheteur/Revendeur** de communiquer le montant de sa marge mensuelle à la société de vente directe. ([Article L242-1 du Code de la Sécurité Sociale](#))

Un **bulletin de précompte** est établi trimestriellement par l'entreprise qui reprend: le montant des commissions et/ou marges et le montant des cotisations versées.

Lorsque la rémunération brute trimestrielle est inférieure à 3 fois le plafond journalier de la Sécurité sociale (**soit 522 € en 2015**), elle est considérée comme représentative de frais professionnels supportés par le vendeur à domicile. Dans ce cas, la rémunération est exonérée du paiement des cotisations et contributions de Sécurité sociale.

Le montant à retenir est la rémunération brute avant l'abattement de 10 % pour frais professionnels.

Lorsque la rémunération brute trimestrielle avant abattement pour frais professionnels est inférieure à 8 plafonds journaliers (soit 1392€ pour 2015), les cotisations sont fixées forfaitairement.

Lorsque la rémunération brute trimestrielle est égale ou supérieure à 8 plafonds journaliers de Sécurité sociale (1 392 € en 2015) et inférieure à 27 plafonds journaliers (4 698 € en 2015), les cotisations sont calculées sur la base d'assiettes forfaitaires avec application des taux de droit commun.

Pour les rémunérations dont le montant est égal ou supérieur à 27 plafonds journaliers, les cotisations sont calculées sur la rémunération réelle selon les règles de droit commun.

L'assiette forfaitaire est optionnelle.

Par accord entre le vendeur à domicile et l'entreprise, les cotisations peuvent être calculées selon les règles de droit commun, c'est-à-dire en appliquant les taux de droit commun à la rémunération réelle.

Le **VDI** ne règle aucune cotisation obligatoire au titre de l'assurance chômage, il n'a donc pas droit aux allocations chômage au titre de son activité de **vente à domicile**.

PROTECTION SOCIALE DU VENDEUR A DOMICILE INDEPENDANT (VDI)

En tant que **VDI**, vous êtes rattaché au Régime Général de l'Assurance Maladie.

Vous avez droit aux prestations des assurances maladie, maternité, invalidité et décès, sous réserve de remplir certaines conditions, notamment justifier d'un nombre minimum d'heures de travail ou d'un montant minimum de cotisations et d'une durée minimale d'immatriculation sur une période donnée.

Le montant à prendre en compte pour vos droit est celui figurant sur vos bulletins de précompte dans la rubrique **rémunération brute**.

SMIC Horaire 2015: 9.61€

Le remboursement des soins

Vous avez droit au remboursement des soins en cas de maladie et de maternité pendant deux ans, sous réserve de justifier :

- avoir travaillé au moins 60 heures, ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 60 fois le montant du SMIC horaire, pendant un mois civil ou 30 jours;
- ou avoir travaillé au moins 120 heures, ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 120 fois le montant du SMIC horaire, pendant trois mois civils ou un trimestre;
- ou avoir travaillé au moins 400 heures, ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 400 fois le montant du SMIC horaire, pendant une année civile.

Les indemnités journalières en cas d'arrêt de travail pour maladie

En cas d'arrêt de travail de moins de six mois

Pour avoir droit aux indemnités journalières pendant les six premiers mois d'arrêt de travail, vous devez justifier :

- avoir travaillé au moins 150 heures au cours des trois mois civils ou des 90 jours précédant l'arrêt de travail ;
- ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 1 015 fois le montant du SMIC horaire au cours des six mois civils précédant l'arrêt de travail.

En cas d'arrêt de travail de plus de six mois

Pour avoir droit aux indemnités journalières lorsque votre arrêt de travail se prolonge sans interruption au-delà du sixième mois, vous devez justifier de 12 mois d'immatriculation en tant qu'assuré(e) social(e) à la date de l'arrêt de travail.

Vous devez également justifier :

- avoir travaillé au moins 600 heures au cours des 12 mois civils ou des 365 jours précédant l'arrêt de travail ;
- ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 2 030 fois le montant du SMIC horaire au cours des 12 mois civils précédant l'arrêt de travail.

Les indemnités journalières en cas de congé maternité, de congé de paternité/accueil de l'enfant ou de congé d'adoption

Pour avoir droit aux indemnités journalières pendant un congé maternité, un congé de paternité et d'accueil de l'enfant ou un congé d'adoption, vous devez justifier de dix mois d'immatriculation, selon le cas, à la date présumée de l'accouchement ou à la date de l'arrivée de l'enfant au foyer ou à la date de début du congé de paternité et d'accueil de l'enfant.

Vous devez également justifier :

- avoir travaillé au moins 150 heures au cours des trois mois civils précédant, selon le cas, la date du début de grossesse ou du début du congé prénatal, la date du congé d'adoption ou la date du congé de paternité et d'accueil de l'enfant ;
- ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 1 015 fois le montant du SMIC horaire au cours des six mois précédant, selon le cas, la date du début de grossesse ou du début du congé prénatal, la date du congé d'adoption ou la date du congé de paternité et d'accueil de l'enfant.

La pension d'invalidité

Pour avoir droit à une pension d'invalidité, vous devez justifier de 12 mois d'immatriculation en tant qu'assuré(e) social(e) au premier jour du mois de l'interruption de travail suivie d'invalidité ou de la constatation médicale de l'état d'invalidité résultant d'une usure prématurée de l'organisme.

Vous devez également justifier :

- avoir travaillé au moins 600 heures au cours des 12 mois précédant l'interruption de travail ou la constatation de l'état d'invalidité ;
- ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 2 030 fois le montant du SMIC horaire au cours des 12 mois précédant l'interruption de travail ou la constatation de l'état d'invalidité.

Le capital décès

Pour ouvrir droit au capital décès, vous devez justifier :

- avoir travaillé au moins 60 heures, ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 60 fois le montant du SMIC horaire, pendant un mois ;
- ou avoir travaillé au moins 120 heures, ou avoir cotisé sur un salaire au moins égal à 120 fois le montant du SMIC horaire, pendant trois mois.

À noter que les conditions d'ouverture du droit au capital décès sont appréciées au jour du décès de l'assuré(e).

Sources: Bofip Impôts, APCE)

LE VDI ET LA CONTRIBUTION FONCIÈRE DES ENTREPRISES

La **Contribution Foncière des Entreprises** est l'une des deux taxes qui composent la Contribution Économique Territoriale.

Elle touche, en principe, toutes les **personnes physiques** et les **sociétés** qui exercent une **activité professionnelle non salariée au 1er janvier**.

La **CFE** est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de la taxe foncière, utilisés par l'entreprise pour les besoins de son activité au cours de la période de référence (année N – 2).

La valeur locative correspond au montant retenu par l'administration fiscale pour le calcul de la taxe foncière.

La **CFE** est payable chaque année le 15 décembre, sous déduction d'un acompte éventuel, versé le 15 juin, égal à 50 % du montant de cotisation payé l'année précédente.

Conditions d'exonération

Concernant les **Vendeurs à Domicile Indépendants**, pour bénéficier de l'**exonération de CFE**, la **rémunération brute totale**, doit être **inférieure** pour la période de référence à **16,5 % du montant annuel du plafond de la sécurité sociale** en vigueur au titre de la période de référence. (6276€ pour 2015)

Lorsque la rémunération procurée par l'activité de vente à domicile est supérieure ou égale au seuil d'exonération, l'activité du vendeur à domicile indépendant est imposable pour sa totalité à la CFE selon les règles de droit commun ([CGI, art. 1467](#)).

Rémunération à prendre en compte

La rémunération brute totale à prendre en compte pour apprécier le seuil d'exonération s'entend du **montant total des recettes encaissées ou du chiffre d'affaires réalisé**, toutes taxes comprises, **provenant de la seule activité exercée en tant que vendeur à domicile indépendant**, tel qu'il est retenu pour l'établissement de l'impôt sur le revenu, quelle que soit la nature des recettes ou du chiffre d'affaires (commissions, courtages, remises, ristournes, recettes accessoires ayant un lien direct avec l'exercice de l'activité telles que les remboursements de frais ou les rémunérations des prestations mentionnées à l'[article L. 135-2 du C. com.](#)) et la catégorie dont relève le bénéficiaire pour l'imposition sur le revenu (Bénéfices Industriels et Commerciaux ou Bénéfices Non Commerciaux).

Le **chiffre d'affaires provenant d'une activité d'achat et de revente** (Vendeur à Domicile Indépendant Acheteur-Revendeur) est retenu à hauteur de la **marge bénéficiaire réalisée**. Cette marge est égale à la différence entre le montant total des ventes toutes taxes comprises et le montant total des achats toutes taxes comprises. Les achats s'entendent de ceux destinés à la revente.