

---

## Le Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

---

### Définition

Le statut particulier de VDI a été créé et défini par l'article 3 de la loi n° 93-121 du 27 janvier 1993.

Il ne peut être chargé que de la commercialisation des biens et des services d'une entreprise directement et uniquement auprès d'un particulier, utilisateur final de ces produits et services. La visite a lieu au domicile du client, sur son lieu de travail ou dans tous lieux non destinés à la commercialisation de biens ou de services.

Ainsi exclues de ce statut :

- personnes effectuent des ventes à distance (téléphone, Internet, etc.) suivant la réglementation sur la vente à distance.
- personnes effectuent des ventes sur les marchés, les foires ou les magasins, lieux destinés à la commercialisation habituelle de biens et/ou de services.

Par contrat le VDI peut être chargé par l'entreprise d'effectuer les livraisons et/ou de recueillir les paiements des clients. En fonction de la politique de l'entreprise, il peut être amené à parrainer d'autres vendeurs auprès de l'entreprise.

D'un point de vue juridique et fiscal le VDI est un indépendant. Il n'a pas de lien de subordination avec l'entreprise. Le Code du travail et les Conventions Collectives ne lui sont pas applicables. Il relève par ailleurs du régime fiscal propre aux indépendants : régime des Bénéfices Non Commerciaux (VDI mandataire) ou des Bénéfices Industriels et Commerciaux (VDI acheteur-revendeur).

L'article 3 de la loi du 27 janvier 1993 exonère le VDI de l'obligation d'inscription à un registre professionnel en deçà d'un certain seuil de rémunérations. Ce seuil est défini par l'arrêté du 31 mai 2001 et est modifié chaque année. Si ce seuil est dépassé pendant trois années complètes et consécutives, le vendeur perd son statut de VDI et devra alors s'inscrire à un registre professionnel.

D'un point de vue social le VDI est par contre rattaché au régime général de la Sécurité Sociale en application de l'article L. 311-3, 20° du Code de la Sécurité Sociale et bénéficie des droits sociaux au même titre que les salariés.

### Type de contrat

Deux types de contrat différents sont couramment utiliser: Le VDI mandataire et le CDI acheteur-revendeur. Le type de contrat modifié la nature de la relation commerciale entre l'entreprise, le vendeur et le client mais il ne change pas le statut social de VDI.

Le contrat proposé doit impérativement et clairement définir de quel type de contrat il s'agit.

---

## Le Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

---

### 1. VDI mandataire

- Le mandat est défini et régi par les articles 1984 et suivants au Code civil.
- Le contrat stipule que l'entreprise (le mandant) donne au vendeur (le mandataire) le pouvoir de prendre des commandes auprès de la clientèle au nom et pour le compte de l'entreprise.
- L'entreprise reste propriétaire de la marchandise et le vendeur n'a pas à en faire l'acquisition.
- Les clauses du contrat défini précisément la rôle du VDI mandataire (livraison des produits, recueil des paiements, etc.).
- En contrepartie de son activité, le vendeur perçoit des commissions généralement assises sur le Chiffre d'Affaires réalisé et sur lesquelles des cotisations sociales seront calculées.
- Le vendeur dont l'activité devient à plein temps et dont les gains dépassent le seuil légal devra s'inscrire au Registre Spécial des Agents Commerciaux et deviendra Agent Commercial.

### 2. VDI acheteur-revendeur

- Le contrat stipule que le vendeur achètera puis revendra à son tour la marchandise fournie par l'entreprise.
- Le vendeur bénéficie de remises quantitatives sur les produits qu'il revend et livre à ses clients avec une marge bénéficiaire. Cette marge constituera les gains de l'intéressé, sur lesquels les cotisations sociales seront calculées.
- Le vendeur est libre d'appliquer les tarifs de revente qu'il souhaite, dans la limite d'un éventuel tarif maximum conseillé par l'entreprise.
- Les clauses du contrat permettront de préciser le fonctionnement de la relation d'affaire.
- Le vendeur dont l'activité devient à plein temps et dont les gains dépassent le seuil légal devra s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés et deviendra Commerçant.

**Sécurité sociale** Les vendeurs indépendants non inscrits à un registre professionnel relèvent du régime général de la Sécurité Sociale.

L'immatriculation à la Sécurité Sociale : lorsque le VDI débute son activité, il doit obligatoirement communiquer à l'entreprise son numéro de Sécurité Sociale ou, s'il n'a jamais été immatriculé, en faire personnellement la demande auprès de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) dans les plus brefs délais (article R. 312-8 du code de la Sécurité Sociale).

---

## Le Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

---

Une entreprise française de Vente Directe est obligée de calculer et verser les cotisations à la Sécurité Sociale. Le montant des cotisations se calcule sur base du revenu brut du VDI suivant l'arrêté du 31 mai 2001.

Comme entreprise luxembourgeoise on n'est pas reconnu par les organismes de la Sécurité Sociale françaises. Pour cette raison on ne peut pas déclarer les cotisations sociales pour nos conseillères.

On établit avec chaque décompte de commission une calculation de la cotisation sociale applicable.

Ouverture des droits à la Sécurité Sociale : les conditions d'ouverture des droits maladie, maternité, invalidité, décès sont appréciées conformément aux dispositions réglementaires en vigueur (articles R. 313-1 à R. 313-17 du code de la Sécurité Sociale), identiques à l'ensemble des salariés.

Les vendeurs doivent prêter attention à exercer un minimum d'activité et par conséquent verser un minimum de cotisations pour voir prétendre au bénéfice des prestations sociales. Ces minima sont différents d'une prestation sociale à l'autre.

Le VDI étant un indépendant, l'entreprise n'a pas à faire de Déclaration Unique d'Embauche pour le vendeur recruté.

### TVA

Pour resté dans le régime de la micro-entreprise et bénéficier d'une franchise de TVA, le VDI doit veiller à ne pas dépasser les seuils suivants :

- le montant brut des commissions doit être inférieur à 27 000 € pour un mandataire
- le Chiffre d'Affaires HT doit être inférieur à 76 300 € pour un acheteur-revendeur

### Situation fiscale

Les VDI bénéficient dans la très grande majorité des cas du régime de la micro-entreprise.

Le vendeur doit cependant veiller à ce que l'augmentation de ses revenus n'implique pas de quitter le régime de la micro-entreprise pour rejoindre celui de droit commun applicable aux revenus des indépendants.

La déclaration d'existence : Pour être correctement identifié par les services fiscaux, le VDI doit obligatoirement effectuer une déclaration d'existence (formulaire "POi") dans les 15 jours du début de son activité auprès du centre des impôts (CFE impôt) dont il relève. Cette déclaration n'implique pas l'inscription à un registre professionnel mais permet simplement une identification statistique et fiscale par l'attribution d'un code APE (526.G) et d'un numéro SIRET.

La déclaration des revenus : Dès la fin de la première année d'activité, lors de la déclaration, le VDI doit se procurer un formulaire de déclaration 2042 C auprès de son centre des impôts.

---

## Le Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

---

- Le montant brut des commissions des VDI mandataires doit être déclaré dans la rubrique consacrée aux Bénéfices Non Commerciaux non professionnels (BNC).
- Le Chiffre d'Affaires des VDI acheteurs-revendeurs doit être déclaré dans la rubrique consacrée aux Bénéfices Industriels et Commerciaux non professionnels (BIC).

### Taxe Prof.

L'article 1447 du Code général des impôts prévoit que la Taxe Professionnelle est due par les personnes qui exercent à titre habituel une activité professionnelle non salariée. Ainsi, un VDI, qu'il soit mandataire ou acheteur-revendeur, qui réalise au cours de l'année plusieurs opérations de vente se trouve inclus dans le champ d'application de la Taxe Professionnelle.

Cependant, à compter du 1er janvier 2007 et en application du 3° de l'article 1457 du même Code, les VDI dont la rémunération brute annuelle est inférieure à 16,5 % du plafond annuel de la Sécurité Sociale (pour la même période de référence) sont exonérés de Taxe Professionnelle.

Le VDI non exonéré peut, s'il considère que le montant de Taxe Professionnelle est disproportionné par rapport aux revenus qu'il tire de son activité et compte tenu de sa situation personnelle, adresser au service des impôts une demande gracieuse de dégrèvement total ou partiel.

Lorsque l'assujetti n'exerce son activité qu'à temps partiel ou pendant moins de neuf mois dans l'année, l'article 1647 D du Code général des impôts prévoit que la cotisation minimum de Taxe Professionnelle peut être réduite de moitié par le Conseil Municipal et qu'elle est automatiquement réduite de moitié si le Conseil Municipal n'a pas déterminé de cotisation minimum.

La Taxe Professionnelle n'est due que par les personnes qui étaient en activité au 1er janvier de l'année d'imposition.