

<https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A4382-le-statut-de-vendeur-a-domicile-ind.html>

## **Le statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)**

Le statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) est un statut transitoire au régime spécifique.

« Assimilé-salarié », le VDI est lié par contrat à une entreprise qui lui confie la distribution de ses produits ou services. Selon les contrats, le VDI peut être mandataire (1), acheteur-vendeur ou courtier.

Plébiscité par les réseaux offrant des opportunités en franchise à domicile, le statut de Vendeur à Domicile Indépendant plus connu sous l'abréviation VDI s'adresse aux personnes qui effectuent de la vente directe par démarchage de personne à personne ou par réunions. Selon l'Article L. 135-1 du code du commerce : « 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 1er du titre II du livre 1er 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. ».

En d'autres termes, le VDI est tenu de mener ses démarchages en porte à porte ou en réponse à une demande expresse et spontanée d'un client. Il ne peut ainsi en aucun cas effectuer de ventes à distance (2) (téléphone, Internet, ...), lesquelles ventes sont régies par une réglementation spécifique. De la même manière, le VDI ne peut effectuer de ventes sur les marchés, les foires ou les magasins, puisque ces lieux sont implicitement destinés à la commercialisation habituelle de biens et/ou de services.

### **Trois types de contrats**

Le VDI est lié à l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits et services par contrat. Trois grands types de contrats sont possibles : VDI mandataire, VDI acheteur-vendeur et dans une bien moindre mesure VDI courtier.

- **Le contrat VDI mandataire (3)**: Ce type de contrat couramment utilisé en franchise implique que l'entreprise (le mandant) donne au vendeur (le mandataire) le pouvoir de prendre des commandes au nom et pour le compte de l'entreprise. Dans la pratique, le contrat de mandataire est sans risque pour le VDI. Il n'a pas à acheter de marchandises puisque l'entreprise reste propriétaire de ses stocks. La rémunération du mandataire se fait par le biais d'une commission sur le chiffre d'affaire réalisé. Les cotisations sociales dues sont calculées sur la base des montants des commissions. Le mandat est défini et régi par les articles 1984 et suivants au Code civil. Les clauses du contrat doivent préciser entre autres, les modalités de la livraison des produits et les modalités du recueil des paiements.

- **Le contrat VDI acheteur-vendeur** : Ce type de contrat également très souvent utilisé en franchise implique que le VDI achète les produits ou les services à l'entreprise pour ensuite les

revendre à un prix qu'il fixe librement dans la limite du prix maximum conseillé. Ce type de contrat implique que le VDI prend un risque financier au démarrage puisqu'il doit acheter les produits ou services de l'entreprise sans savoir s'il arrivera à les revendre... En contrepartie de cet investissement financier, la marge est souvent plus confortable pour le VDI d'autant plus que les franchiseurs pratiquent souvent un système de remise quantitative. La marge dégagée forme l'unique rémunération du VDI, il n'y a dans ce cas pas de commission. Les charges sociales sont calculées sur la base de la marge bénéficiaire dégagée.

• **Le contrat VDI Courtier** : Très peu utilisé en franchise, le contrat de courtier positionne le VDI comme un intermédiaire entre l'entreprise et son client. Dans la grande majorité des cas, c'est au courtier qu'il revient de conclure l'opération de vente ce qui implique que dans la pratique, le contrat de courtage se cumule avec un contrat de mandat. Quel que soit le type de contrat conclu, celui-ci doit obligatoirement être formalisé par un écrit. Le document doit préciser les obligations réciproques de chacune des parties, mais aussi les conditions de rémunération, et une information détaillée sur les obligations et les droits du VDI en matière commerciale, fiscale et sociale.

Dans la très grande majorité des cas, et surtout en franchise, l'entreprise associe la signature du contrat avec une formation initiale sur les produits ou les services distribués, les techniques de commercialisation, ainsi que sur les aspects juridiques et déontologiques de la profession de vendeur (législation de la consommation).

### **Du point de vue fiscal**

Les revenus d'activité d'un VDI relèvent du régime fiscal propre aux indépendants - personnes physiques : **Bénéfices Non Commerciaux (BNC)** s'ils sont mandataires ou **Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC)** s'ils sont acheteurs-revendeurs ou courtiers. Les revenus pris en compte sont soit le montant brut des commissions pour les VDI mandataires, soit le chiffre d'affaires pour l'activité de vente pour les VDI acheteurs-revendeurs.

Le VDI peut bénéficier de la franchise en base de TVA et du régime fiscal de la micro-entreprise s'il ne dépasse pas les seuils de recettes annuelles de 34.400 € (chiffre 2020) pour un mandataire ou de 94 300 € de chiffre d'affaires annuel pour un acheteur-revendeur (chiffre 2020). S'il répond à ces critères, le VDI peut alors facturer sans TVA et son résultat imposable sera soumis à un abattement représentatif des frais. Il sera de plus dispensé de tenir une comptabilité hormis un livre journal et un registre des achats. A noter : le VDI ne peut pas opter pour le régime social et fiscal de l'auto-entrepreneur au titre de son activité de vente sous statut VDI.

### **Du point de vue social**

Le VDI est « assimilé-salarié », c'est-à-dire qu'il est considéré comme un salarié au regard de la sécurité sociale et comme un non-salarié en droit du travail. De ce fait il n'est pas affilié au Régime Social des Indépendants. Selon l'article R.312-5 du Code de la Sécurité Sociale c'est à

l'entreprise de calculer le montant des cotisations sociales (assurance maladie, assurance vieillesse, accident du travail, ...). (4)

Ce calcul se fait sur la base du revenu brut du VDI en faisant application du barème fixé par l'arrêté du 31 mai 2001. C'est également à l'entreprise de payer les cotisations à l'URSSAF. Le VDI étant indépendant, il ne cotise pas au titre de l'assurance chômage, et n'a donc droit à aucune allocation chômage au titre de son activité de vente à domicile. Si la cotisation au régime de la retraite générale est une obligation, le VDI ne cotise pas à une caisse de retraite complémentaire et n'acquière donc pas de droits à ce titre.

Les points forts du statut VDI : Des formalités ultra-simples et une totale liberté dans les horaires, le statut de Vendeur à Domicile Indépendant est particulièrement adapté pour débiter une activité permanente ou maintenir une activité occasionnelle. L'autonomie et la liberté d'action sont les valeurs fortes du statut VDI. Le Vendeur à Domicile Indépendant n'a en effet légalement pas de comptes à rendre sur ses choix de prospection, ses horaires de travail et son implication.

Il a une totale liberté de gérer son activité comme bon lui semble, sans objectifs de vente minimum et sans exclusivité. Un VDI peut ainsi tout à fait choisir de contracter avec plusieurs entreprises mandantes ou franchiseurs du moment que les produits ne sont pas en concurrence.

De même, l'activité de VDI peut se cumuler avec des revenus tirés d'une activité salariée ou indépendante dès lors que les régimes sociaux sont compatibles entre eux, avec des revenus des agents publics, avec l'allocation d'aide au retour à l'emploi, avec la Prestation d'Accueil du Jeune Enfant (PAJE), avec l'allocation pour adultes handicapés, avec les prestations vieillesse et, sous conditions, avec la pension d'invalidité de la Sécurité Sociale. Du point de vue social aussi, le VDI est rattaché au régime général de la Sécurité Sociale, autrement dit, il bénéficie de droits sociaux au même titre que les salariés.

#### **Les points faibles du statut VDI :**

Le statut VDI atteint rapidement ses limites. Ainsi, selon l'Article L. 135-3 du Code du Commerce : « Les vendeurs à domicile indépendants dont les revenus d'activité ont atteint un montant fixé par arrêté au cours d'une période définie par le même arrêté sont tenus de s'inscrire au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux à compter du 1er janvier qui suit cette période. »

En d'autres termes, le VDI devra changer de statut à plus ou moins long terme du moment qu'il exerce trois années civiles complètes et consécutives du 1er janvier au 31 décembre, même de façon intermittente, ou qu'il tire pour chacune de ces trois années un revenu brut supérieur à 50 % du plafond annuel de la sécurité sociale soit 20.568 €, soit 1.714 € par mois (chiffre 2020).

L'inscription au Registre du commerce et des sociétés ou au Registre spécial des agents commerciaux est alors obligatoire à compter du 1er janvier qui suit. Le VDI ne cotisant pas à l'assurance chômage, il ne peut prétendre à de quelconques indemnités en cas d'arrêt

d'activité. De même, il ne cotise pas à une caisse de retraite complémentaire et ne peut donc prétendre à des droits correspondants.

Le VDI peut être redevable de la CFE Cotisation Foncière des Entreprises. **(6)** Selon le barème en vigueur, il peut être exonéré (rémunération brute totale inférieure à 6 787 € - chiffre 2020), assujetti au plafond en fonction des revenus selon le barème fiscal en cours.

### **Notes particulières :**

- (1) Chez Flavon, nous sommes tous mandataires.
- (2) Chez Flavon, comme nous sommes mandataires c'est Flavon qui vend à distance et porte 100 % de la responsabilité de la vente ce qui est beaucoup plus sécurisant tant pour le consommateur que pour le mandataire.
- (3) Chez Flavon c'est ce contrat qui existe pour les VDI.
- (4) Flavon s'est assuré les services du cabinet comptable le plus compétent à propos de ce statut de VDI. Toutes les déclarations et tous les paiements sont effectués par Flavon régulièrement.
- (5) (Chiffre 2020) ces barèmes sont réévalués chaque année.
- (6) La CFE ou la Cotisation Foncière des Entreprises - Trouvez toutes les informations grâce au lien ci-dessous.

### **Où trouver ? :**

Statut du VDI (textes officiels)

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23962>

Plafonds de la sécurité sociale :

<https://www.urssaf.fr/portail/home/taux-et-baremes/plafonds.html>

La franchise en base de TVA (VDI est non-assujetti de droit)

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F21746?fbclid=IwAR3oKUXifLRx3dX7FN0GvFofx2dnbRBndST4sPyWEnGvYy90IZck0uCo1s4>

Cotisation foncière des entreprises CFE (exonération totale ou partielle du VDI)

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