



AMARE STATUT VDI GUIDE ET FAQ

Europe

2024

Amare Statut VDI - Guide et FAQ

Important : Ce document est fourni à titre informatif uniquement et résume les principaux éléments du « Guide Pratique du VDI » publié par la Fédération de la Vente Directe (FVD). Ce guide est régulièrement mis à jour avec pour but principal d'aider les vendeurs à comprendre les conditions légales et pratiques liées à l'exercice de leur activité sous le statut de VDI.

Il est de votre responsabilité de vous informer régulièrement des changements législatifs ou autres qui pourraient affecter directement ou indirectement votre statut ou les conditions d'exercice de votre activité. Lors de votre inscription en tant que Brand Partner chez Amare Global Europe AB, vous devez choisir votre statut. En tant que nouveau Brand Partner, il est de votre devoir de déclarer votre activité aux autorités compétentes et de remplir toutes les formalités et obligations liées à votre activité.

Si, au cours du contrat, un VDI ne remplit plus les conditions requises par les spécificités de son statut pour exercer son activité, il doit en informer immédiatement Amare Global Europe AB.

Le Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) :

Adapté principalement pour les débutants ou ceux qui souhaitent maintenir une activité ponctuelle, le statut de VDI offre une formule d'indépendance avec des aménagements spécifiques visant à alléger les contraintes habituelles de création d'entreprise tout en garantissant un cadre social, fiscal et juridique sécurisé.

À mesure que son activité se développe et que ses revenus excèdent un certain seuil (détails ci-dessous), le VDI devra s'enregistrer auprès d'un registre professionnel pour devenir soit Agent Commercial, soit Commerçant, tout en ayant la possibilité de poursuivre sa collaboration avec les entreprises pour lesquelles il a précédemment travaillé sous le statut de VDI.

Définition légale de l'activité :

La fonction et le domaine d'activité du Vendeur à Domicile Indépendant sont régis par les articles L.135-1 et suivants du Code de commerce.

Pour plus d'informations, consultez les articles L.135-1 et suivants du Code de Commerce.

Le rôle principal du VDI est de distribuer, c'est-à-dire de conclure des contrats de vente ou de prestations de services directement auprès des consommateurs finaux, pour les produits et/ou services de l'entreprise avec laquelle il est contractuellement lié.

Statutairement, le domaine d'activité du VDI est défini par les articles L.221-1 à L.221-4 du Code de la consommation, qui concernent la vente à domicile.

Pour approfondir, consultez les articles L.221-1 à L.221-4 du Code de la Consommation.

Caractéristiques essentielles du statut de VDI :

Juridiquement et fiscalement, le VDI est considéré comme un indépendant. Il n'est pas contraint par un secteur géographique spécifique ni par une clientèle à prospecter (à condition de vendre uniquement à des particuliers), et il n'a aucun quota de vente à atteindre. Il jouit d'une totale liberté dans l'organisation de son temps de travail et peut collaborer avec plusieurs entreprises de vente directe, à moins qu'elles ne soient concurrentes directes. Il n'existe pas de lien de subordination entre le VDI et l'entreprise, le Code du travail ainsi que les conventions collectives ne lui sont donc pas applicables. Ses revenus sont soumis au régime fiscal des indépendants.

L'article L.135-3 du Code de commerce dispense le VDI de l'obligation d'inscription à un registre professionnel tant que ses revenus ne dépassent pas un certain seuil, réajusté annuellement par un arrêté ministériel. Si ce seuil est franchi pendant trois années consécutives, le VDI perd son statut et doit s'inscrire à un registre professionnel.

Le vendeur indépendant et l'inscription professionnelle :

Un vendeur peut démarrer son activité en tant que VDI ou créer directement son entreprise individuelle ou société pour encadrer ses ventes de produits et/ou services de vente directe. Il peut bénéficier des aides à la création d'entreprise proposées par l'État et les collectivités locales.

Les agents commerciaux et les commerçants doivent s'inscrire soit au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC), soit au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), selon leur statut juridique. Cette inscription est réalisée via le Centre de Formalités des Entreprises (CFE), situé dans chaque département, souvent au greffe du tribunal de commerce ou à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI).

Attention :

Le franchissement de ce seuil implique un changement de statut vers agent commercial ou commerçant. Les intéressés peuvent rester sous le régime fiscal spécial BNC ou micro BIC, ou opter pour le prélèvement libératoire du micro-entrepreneur. Toutefois, même sous le régime du micro-entrepreneur, l'inscription à un registre professionnel reste obligatoire pour une activité de vente à domicile, conformément à l'article L. 135-1 du Code de commerce et les articles L. 221-1 et suivants du Code de la consommation.

FAQ

1. Je n'ai jamais été inscrit à la Sécurité Sociale et je souhaite devenir Vendeur à Domicile Indépendant. Que dois-je faire ?

Lorsque le VDI débute son activité, il doit obligatoirement communiquer à l'entreprise son numéro d'immatriculation à la sécurité sociale. S'il n'a jamais été immatriculé personnellement auprès de celle-ci, il doit faire lui-même la demande d'immatriculation auprès de la Caisse primaire d'assurance maladie de son lieu de résidence, dans les meilleurs délais.

2. Je suis à la retraite, puis-je exercer une activité de VDI ?

Le VDI peut cumuler ses revenus d'activité et une pension de retraite dans des conditions précises.

Les règles de cumul sont dorénavant très proches pour tous les régimes de retraite de base, qu'il s'agisse des régimes des salariés (y compris agricoles), des indépendants (relevant du régime social des indépendants) ou des professions libérales.

Les règles de cumul des régimes complémentaires obligatoires AGIRC et ARRCO des salariés ont également été rapprochés des régimes de base.

Les autres régimes de retraite complémentaire et le régime de base des exploitants agricoles ont cependant, à ce jour, conservés des règles particulières. Il en est de même des retraites de la fonction publique, dont les conditions de cumul sont souvent plus souples.

3. Je suis au chômage, puis-je exercer une activité de VDI ?

Conformément aux articles 30 à 33 du règlement général annexé à la convention du 14 mai 2014 relative à l'indemnisation du chômage et à l'accord d'application n°11 du 14.05.2014, l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) peut être cumulée, sous certaines conditions, avec une rémunération tirée de l'exercice d'une activité de VDI.

Les rémunérations tirées de l'activité de VDI sont cumulables avec les sommes versées au titre de l'aide au retour à l'emploi, à condition que le VDI ait maintenu son inscription sur la liste des demandeurs d'emploi et accomplisse des actes positifs et répétés de recherche d'emploi.

4. J'ai acheté à une personne venue chez moi. Je l'ai immédiatement réglé en lui donnant 6 chèques à encaisser en plusieurs fois. Je n'ai reçu aucun justificatif de paiement, ni aucun contrat. Le matelas ne me convient pas. Que puis-je faire ?

Lors d'une vente à domicile le vendeur doit obligatoirement vous faire remplir un bon de commande comportant certaines mentions obligatoires selon les articles L221-5 et L221-9 du Code de la Consommation (nom du vendeur, objet du contrat, faculté de

renonciation...) sous peine de voir sa vente annulée. Par ailleurs, le vendeur ne doit pas accepter de règlement avant l'expiration du délai légal de l'interdiction de prise de paiement de 7 jours à compter du lendemain de la commande.

5. Un proche a acheté une quantité importante de produits à un vendeur venu à la maison et je crois qu'il a été convaincu contre son gré. Comment puis-je l'aider ?

L'abus de faiblesse concerne les personnes qui ne sont pas en mesure d'apprécier la portée des engagements qu'elles prennent, notamment en raison des ruses ou stratagèmes utilisés pour les convaincre. Cette faiblesse peut résulter d'un âge avancé, d'un état de santé défectueux, d'une mauvaise compréhension de la langue française... L'abus de faiblesse peut concerner des cas de vulnérabilité « momentanées » du consommateur. Il faut également prendre en compte les circonstances de la vente (fréquence des visites du vendeur, comportement du démarcheur, nature du produit ou du service vendu,...) pour déterminer la nature de l'infraction. Si vous pensez que votre mère a effectivement été abusée, elle peut déposer une réclamation auprès de la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD).

Ce matériel est conçu à des fins illustratives et présente des exemples pratiques. À travers cet exercice, Amare Global n'approuve pas formellement toute activité initiée indépendamment par un Partenaire de Marque. L'exploitation de l'activité d'un Partenaire de Marque est régie par les termes définis dans leur Contrat d'Application Amare Global et le Plan de Compensation, ainsi que par les Politiques et Procédures d'Amare Global. Amare Global encourage tous les Partenaires de Marque à consulter un conseiller fiscal, un comptable et/ou un conseiller juridique compétent dans leurs domaines respectifs pour assurer la conformité avec les réglementations fiscales et toutes autres réglementations légales liées à leurs activités commerciales. Les Partenaires de Marque reconnaissent qu'Amare Global ne peut fournir aucun conseil fiscal ou comptable professionnel de quelque nature que ce soit.