

## Le statut du VDI :

### COMPARAISON SIMPLIFIÉE ET COMMENT CHOISIR

***Important :** Ce document vous est fourni à titre informatif, il ne présente qu'un résumé des éléments principaux du « Guide Pratique du VDI » édité par la Fédération de la vente directe (FVD). Vous pouvez prendre connaissance des informations complètes dans ce même ouvrage que vous pouvez commander sur le site internet de la FVD ([www.fvd.fr](http://www.fvd.fr)) ou emprunter à votre Chef de groupe.*

#### DÉFINITION DU VDI

Le statut de VDI (vendeur à domicile indépendant) est défini par les articles L-135-1, L-135-2 et L-135-3 du Code de Commerce français.

**Article L.135-1 :**

*Le vendeur à domicile indépendant est celui qui effectue la vente de produits ou de services [...] 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.*

**Article L.135-2 :**

*Le contrat peut prévoir que le vendeur assure des prestations de service visant au développement du réseau [...] de vendeurs [...] si celles-ci sont de nature à favoriser la vente de produits ou de services de l'entreprise [...].*

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. [...]

**Article L.135-3 :**

*Les vendeurs à domicile indépendants dont les revenus d'activité ont atteint un montant fixé par arrêté du 31 mai 2001 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 1<sup>er</sup> janvier qui suit cette période.*

Nous attirons votre attention sur le dernier article: le VDI doit s'inscrire au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au registre spécial des agents commerciaux (RSAC) si les deux conditions suivantes sont remplies :

- Le VDI mène son activité de VDI depuis trois années entières et consécutives
- Pour chaque année d'activité, ses revenus sont supérieurs à 50% du plafond défini par la Sécurité sociale. (En 2010, le plafond de la Sécurité sociale était de 34 620 €)

## L'ORGANISATION COMMERCIALE

En tant que VDI, chez Nu Skin, il est possible de choisir entre deux statuts : VDI mandataire ou VDI acheteur-revendeur.

### **Le VDI mandataire**

Le VDI mandataire dispose d'un mandat de l'entreprise pour conclure des contrats de vente ou de prestations de services avec les consommateurs, au nom et pour le compte de l'entreprise. Il organise cependant son activité de prospection et ses rendez-vous comme il l'entend.

Le mandataire achète des produits à l'entreprise uniquement pour son usage personnel. Il n'a donc pas de stock.

### **Le VDI acheteur-revendeur**

Le VDI acheteur-revendeur dispose d'un agrément de distribution l'autorisant à distribuer les produits de l'entreprise (achat et revente de produits obtenus chez Nu Skin). Il vendra les produits en son nom et pour son compte.

L'acheteur-revendeur est également libre de choisir ses prix de revente et son argumentaire commercial tout en respectant les limites fixées dans son agrément de distribution et la législation en vigueur.

Parce qu'il vend en son nom, son nom et ses coordonnées doivent apparaître sur les bons de commande (voir bons de commande imprimables disponibles sur My Office).

Les contrats de vente qu'il conclut impliquent, en tant que vendeur et sous sa responsabilité, qu'il assure lui-même la livraison des produits.

Logiquement, l'acheteur-revendeur peut constituer un stock limité de produits.

## LA RÉMUNÉRATION

### **Le VDI mandataire**

Le VDI Mandataire est rémunéré par des commissions (générées par ses ventes de produits, voir le Plan de rétribution des ventes de Nu Skin).

Les cotisations sociales seront déduites de ses commissions et directement payées par Nu Skin à l'URSSAF. Un bulletin de précompte trimestriel fera état de ces commissions et cotisations.

### **Le VDI acheteur-revendeur**

Les cotisations sociales de l'acheteur-revendeur seront calculées sur la marge<sup>1</sup> qu'il fera sur la vente des produits aux consommateurs et à partir de ses commissions<sup>2</sup>.

Les cotisations sociales seront déduites de ses commissions et de ses marges et seront directement payées par Nu Skin à l'URSSAF. Un bulletin de précompte trimestriel fera état de ses marges, commissions et cotisations.

Les informations de Nu Skin sur la marge réelle réalisée relève de la responsabilité du VDI acheteur-revendeur. Pour simplifier sa déclaration, Nu Skin met à sa disposition un outil en ligne dans lequel l'acheteur-revendeur déclare ses marges mensuellement afin qu'elles soient incluses dans le calcul de ses cotisations sociales. Pour connaître la procédure exacte veuillez consulter la « Procédure de déclaration de la marge au détail pour les VDI acheteurs-revendeurs ».

Dans l'éventualité où l'acheteur-revendeur ne déclare pas ses marges à Nu Skin, Nu Skin calculera à titre provisionnel les cotisations sur une marge estimée à 10% du montant de ses achats mensuels. L'acheteur-revendeur restera néanmoins tenu par l'obligation de déclarer ses marges. Nu Skin régularisera ensuite le paiement des cotisations dès la prise de connaissance du montant de celles-ci.

Il est important de noter que même si l'activité de détaillant d'un VDI est de petite ampleur, il sera reconnu officiellement comme acheteur-revendeur. Toutefois, il est recommandé que son statut soit revu en tant que mandataire si le montant des commissions est beaucoup plus élevé que la marge de la vente des produits au détail et ce afin d'éviter que son statut ne soit remis en question par l'instance officielle.

#### LA SITUATION FISCALE:

Pour sa déclaration de revenus, le VDI doit utiliser le formulaire de déclaration complémentaire de revenus 2042 C (disponible sur [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr)).

#### Le VDI mandataire

Les commissions du mandataire entrent fiscalement dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC) pour l'imposition de ses revenus.

Si ses commissions brutes ne dépassent pas annuellement 32 600 Euros\* hors taxes et que le VDI a opté pour le régime (spécial-BNC) et la franchise en base de TVA au moment de sa déclaration d'activité, il bénéficiera d'un régime fiscal très simplifié pour l'imposition des revenus comme pour la TVA.

Il ne facturera alors pas de TVA à l'entreprise mandante mais ses factures de commissions, devront mentionner « TVA non applicable, article 293 B du code général des impôts ».

#### Le VDI acheteur-revendeur

---

<sup>1</sup> La différence entre le prix d'achat chez Nu Skin et le prix de revente aux consommateurs.

<sup>2</sup> Les commissions sont générées par les ventes de produits, voir le plan de rétribution des ventes de Nu Skin.

Les revenus de l'acheteur–revendeur entrent fiscalement dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour l'imposition de ses revenus.

Si son chiffre d'affaires annuel (soit le total de ses marges réelles et de ses commissions) ne dépasse pas 81 500 Euros\* hors taxes et que le VDI a opté pour le régime « micro-BIC » et la franchise en base de TVA au moment de sa déclaration d'activité, il bénéficiera d'un régime fiscal très simplifié pour l'imposition des revenus et de la TVA.

Pour bénéficier de ce régime, ses éventuelles commissions ne devront cependant pas, à elles seules, dépasser 32 600 Euros\* hors taxes.

Il ne facturera alors pas de TVA au client, mais ses bons de commande ainsi que ses bulletins de précompte, s'il perçoit des commissions devront mentionner « TVA non applicable, article 293 B du code général des impôts ».

\*Chiffres de 2011

Le choix du statut doit s'effectuer au moment de l'inscription chez Nu Skin. Le nouveau Distributeur a la responsabilité de déclarer son activité aux autorités via le formulaire de « Déclaration de début d'activité ». Plus d'informations, [Cliquez ici](#)