

Le statut du VDI en résumé :

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).

Le Guide Pratique du VDI est régulièrement mis à jour et a pour objectif essentiel de faciliter la compréhension, par le vendeur lui-même, des conditions légales et pratiques d'exercice de l'activité dans le cadre du statut du VDI. 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) ou emprunter à votre Chef de groupe.

Il vous appartient de vous tenir régulièrement informé des évolutions légales ou autres qui pourraient concerner directement ou indirectement le statut ou les conditions d'exercice de l'activité.

Le choix du statut doit s'effectuer au moment de votre inscription en tant que Brand Affiliate auprès de Nu Skin.

Le nouveau Brand Affiliate a la responsabilité de déclarer son activité aux autorités ainsi que de l'accomplissement de toutes les formalités et obligations afférentes à son activité.

En tant que Brand Affiliate, il vous appartient en outre de respecter les obligations du [Code éthique de la Vente Directe](#), et du [Code de conduite des entreprises de Vente Directe](#).

Si le VDI ne remplit plus en cours de contrat les conditions d'exercice de l'activité imposées par les caractéristiques de son statut, il devra en informer immédiatement Nu Skin.

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](#).

Nous attirons particulièrement votre attention sur l'article L135-3 dudit Code : 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 d'activité dépassent le seuil imposé par ledit article L135-3 du Code de commerce français (50% du plafond annuel de la sécurité sociale durant 3 années pleines et consécutives, en 2021).

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 (Nu Skin). 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 la documentation contractuelle applicable auquel il a agréé lors de son inscription et la législation en vigueur.

Parce qu'il vend en son nom, son nom et ses coordonnées doivent apparaître sur les documents d'information précontractuelle et les bons de commande (voir *document d'information précontractuelle* et *bons de commande imprimables* disponibles dans My Workspace).

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 (déduction faite des cotisations sociales restant à la charge du VDI Mandataire). Un bulletin de précompte trimestriel fera état de ces commissions et cotisations.

Le VDI mandataire fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son

activité.

Le VDI acheteur-revendeur

Les cotisations sociales de l'acheteur-revendeur seront calculées sur la marge¹ qu'il fera sur la vente des produits aux consommateurs et à partir de ses commissions².

Les cotisations sociales seront déduites de ses commissions et seront directement payées par Nu Skin à l'URSSAF (déduction faite des cotisations sociales restant à la charge du VDI acheteur-revendeur). 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.

Le VDI acheteur-revendeur fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité.

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:

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 un certain montant hors taxes (34 400 Euros hors taxes en 2021) 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

¹ La différence entre le prix d'achat hors taxes chez Nu Skin et le prix de revente aux consommateurs.

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

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

Les revenus de l'acheteur–revendeur entrent fiscalement dans la **catégorie des bénéfiques 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 un certain montant hors taxes (85 800 euros hors taxes en 2021) 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 un certain montant 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* ».