

LE VENDEUR INDEPENDANT

1 La relation contractuelle avec l'Entreprise

En vertu du principe de liberté contractuelle, il n'existe pas à proprement parler de contrat type de Vendeur à Domicile Indépendant. Les conditions d'exercice de l'activité de ce vendeur sont ainsi définies contractuellement entre l'entreprise et le vendeur. Il importe par conséquent au vendeur de bien s'informer des différentes modalités et conditions d'exercice de son activité.

Il convient en premier lieu de s'assurer que l'entreprise dispose effectivement d'un contrat écrit comprenant toutes les modalités de son activité.

Avant de s'engager, le vendeur doit lire attentivement son contrat et ne pas hésiter à poser des questions sur les points qui lui paraissent obscurs ou flous.

Cela est d'autant plus important qu'il pourra être amené à présenter d'autres vendeurs à qui il faudra apporter des réponses claires.

1.1 - Les différents types de contrat

Quel que soit le type de contrat proposé, le vendeur va déterminer librement le temps qu'il entend consacrer à son activité et ses objectifs financiers.

Par conséquent, il pourra exercer son activité de manière occasionnelle ou à titre de profession habituelle.

a) Le mandat

Le mandat est défini au Code civil par les articles 1984 et suivants comme un acte par lequel une personne, le mandant, donne à une autre, le mandataire, le pouvoir de faire quelque chose en son nom et pour son compte.

Le mandant reste propriétaire de la marchandise et le mandataire n'a pas à en faire l'acquisition. Parfois, le contrat de mandat peut être associé à un contrat de dépôt. Dans ce cas, le vendeur se voit également confier une mission de stockage.

La livraison des produits peut être réalisée soit directement par l'entreprise mandante, soit par le vendeur.

Ce sont les clauses du contrat qui permettront de définir précisément l'étendue de la mission du vendeur mandataire.

Lorsque le mandataire exerce son activité de manière occasionnelle, c'est-à-dire sans en faire sa profession habituelle, son contrat peut être qualifié de mandat de droit commun.

En revanche, dès lors qu'il exerce son activité de manière permanente, le mandataire bénéficie du statut d'agent commercial régi par la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 (voir pour information la fiche APCE série III N° 21 sur l'Agent Commercial).

Dans un cas comme dans l'autre, il intervient à titre indépendant et ne se trouve donc pas placé dans un lien de subordination juridique par rapport au mandant. Ainsi, même s'il respecte les consignes du mandant (par exemple, en matière d'application des tarifs), il conserve une grande autonomie dans l'organisation de sa tâche.

En contrepartie de son activité, le mandataire perçoit une commission généralement assise sur le chiffre d'affaires réalisé.

b) L'acheteur-revendeur

Dans ce cas, le vendeur achète et revend les produits de l'entreprise de Vente Directe. Il dispose alors d'un contrat que l'on peut qualifier d'agrément de distribution.

Il bénéficie de remises quantitatives sur les produits qu'il revend et livre à ses clients avec une marge bénéficiaire.

C'est le pourcentage de cette marge bénéficiaire qui permettra d'apprécier les gains de l'intéressé.

L'autonomie du vendeur est ici encore plus flagrante puisque non seulement il agit en dehors de tout lien de subordination, mais de plus, il est libre d'appliquer les tarifs de revente qu'il entend sans autorisation préalable de la société.

c) Le courtier

Le courtier agit comme intermédiaire entre l'entreprise de Vente Directe et les consommateurs.

Il a pour mission de mettre en relation l'entreprise et l'acheteur afin de leur permettre de conclure la vente, mais n'est pas en principe chargé de conclure lui-même cette vente. Sa mission se cantonne donc à la simple action d'entremise.

Toutefois, en Vente Directe, l'usage étend aussi la mission du courtier à la conclusion de l'opération. Dans ce cas, un contrat de mandat sera cumulé avec le courtage. Le contrat stipulera par exemple qu'en l'absence de protestation des parties dans un délai prédéfini, la vente sera réputée conclue.

En contrepartie de ses services, le courtier percevra un courtage sur les opérations conclues par son intermédiaire. Comme les commissions du mandataire, le montant du courtage est le plus souvent assis sur le montant des ventes réalisées.

1.2 - Obligations des parties

Comme nous l'avons déjà précisé et en vertu du principe de liberté contractuelle, il n'existe pas de contrat type de vendeur indépendant.

Voici toutefois les différents aménagements et types de clauses les plus couramment stipulés dans les contrats de vendeurs indépendants.

Ces différentes clauses peuvent se traduire en obligations à la charge de l'entreprise et en obligations à la charge du vendeur. Ces principales obligations sont recensées dans l'Annexe de la circulaire ministérielle du 22 juin 2001 intitulée "Les Vendeurs à Domicile Indépendants - Descriptif".

D'une manière générale, le vendeur doit s'assurer, avant de s'engager, que le contrat proposé est équilibré de part et d'autre.

a) Obligations de l'entreprise

Le contrat peut prévoir que l'entreprise adressera au vendeur des informations périodiques, techniques ou commerciales telles que brochures ou guides qui lui donneront des conseils sur son activité.

Elle peut encore communiquer au vendeur un plan d'assortiment type pour l'aider au démarrage de son activité.

L'entreprise peut également prévoir qu'une formation spécifique aux législations particulières intéressant la vente à domicile (lois protectrices du consommateur et relatives au démarchage à domicile, à la vente à crédit, ...) et à la déontologie professionnelle (Code de la Vente Directe) sera dispensée au vendeur.

Une clause du contrat peut également prévoir la fourniture de documents nécessaires à l'activité (bons de commande destinés aux consommateurs, fiches techniques relatives aux produits vendus ...).

L'entreprise peut encore adresser au vendeur des invitations à des réunions, séminaires ou autres manifestations.

Le vendeur peut bénéficier d'actions promotionnelles et publicitaires sous forme d'échantillons, de catalogues, de cadeaux destinés à ses clients.

L'entreprise peut communiquer au négociant-revendeur un tarif public conseillé, voire un prix maximum au-delà duquel le produit ne peut parvenir à l'utilisateur, dans l'intérêt du consommateur et afin de préserver l'image de marque du produit ou du service à l'égard de la clientèle. Quant au mandataire, il doit respecter les consignes du mandant et notamment en matière d'application des tarifs.

Une clause doit encore prévoir les modalités suivant lesquelles l'entreprise reprendra les stocks invendus à la cessation de l'activité du vendeur (clause devant se conformer à l'article L.122-6 2° du Code de la consommation, complété par l'article 13 de la loi du 1er février 1995, prévoyant qu'une entreprise de Vente Directe doit garantir à ses vendeurs une reprise de leur stock aux conditions de l'achat, déduction faite éventuellement d'une somme n'excédant pas 10 p.100 du prix correspondant, cette garantie de reprise pouvant être limitée à une période d'un an après l'achat).

b) Obligations du vendeur indépendant

En contrepartie de ces différents services l'entreprise pourra exiger du vendeur un certain comportement pouvant se traduire par les obligations suivantes :

L'obligation de respecter strictement les articles L.121-21 et suivants du Code de la consommation, et en particulier, l'usage d'un bon de commande conforme à ces dispositions, est souvent rappelée dans le contrat du vendeur.

De même, lorsque l'entreprise est adhérente à la FVD, le respect des règles professionnelles et notamment du Code de la Vente Directe est toujours exigé.

L'entreprise peut exiger du vendeur la prospection, la démonstration et la vente de ses produits ou services exclusivement aux particuliers, à leur domicile ou sur leur lieu de travail ou à l'occasion de réunions.

L'agrément du vendeur peut d'ailleurs être limité à l'un ou plusieurs de ces lieux.

Le contrat peut également prévoir que la présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doit être conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs, tout en laissant le vendeur libre d'établir son propre argumentaire commercial.

Le plus souvent, le vendeur indépendant ne bénéficie d'aucune exclusivité de secteur géographique. Il pourra exercer toute autre activité mais ne pourra accepter sans autorisation préalable la conclusion d'un autre contrat avec une entreprise concurrente (diffusant une même gamme de produits).

Certains contrats peuvent offrir au vendeur la possibilité de présenter des nouveaux vendeurs.

Dans ce cas, la présentation et l'information relatives au démarrage de l'activité d'un nouveau vendeur devront respecter les normes établies par l'entreprise.

Le vendeur qui s'engage dans cette activité de recrutement devra s'assurer que les commissions perçues à cette occasion seront assises sur le chiffre d'affaires effectué par son filleul. En effet un système où une rémunération forfaitaire assise sur le nombre de personnes recrutées serait versée pourrait constituer un système de vente pyramidale prohibé par la loi.

Le vendeur va être amené à utiliser le nom, le logo ou la marque commerciale de l'entreprise aux fins de la distribution des produits ou services ou de présentation du réseau à des futurs vendeurs. Afin de respecter la marque et l'image du réseau, s'il souhaite utiliser du matériel d'aide à la vente non fourni par l'entreprise (enseignes, panneaux, affiches, publicités, prospectus, papier à en-tête...) comportant le nom, la marque ou le logo de l'entreprise ou plus généralement pouvant laisser penser qu'il est produit par l'entreprise, il devra obtenir l'autorisation préalable de l'entreprise concernée.

Dans le même esprit, l'entreprise peut demander au vendeur de maintenir en parfait état le matériel de démonstration, de ne pas distribuer de produits ou services à des vendeurs qui n'auraient pas été agréés par l'entreprise, n'appartiendraient pas au réseau et ne seraient donc pas aptes à les commercialiser dans de bonnes conditions ; de ne pas distribuer de produits ou services susceptibles de porter atteinte à l'image de marque du réseau.

2 La relation avec l'Administration

2.1 - Aspect social

Selon que le vendeur exerce son activité de manière occasionnelle ou habituelle, ses obligations sociales seront différentes.

En effet, les vendeurs indépendants qui exercent leur activité à titre de profession habituelle sont tenus de s'inscrire à un registre professionnel et dépendent du régime des non salariés des professions non agricoles.

En ce qui concerne les vendeurs occasionnels, la loi n° 93-121 du 27 janvier 1993 a créé un statut social particulier.

Il résulte en effet de l'article 3 de ce texte que les vendeurs indépendants, non inscrits au Registre du Commerce ou au Registre Spécial des Agents Commerciaux sont affiliés au régime général de la Sécurité Sociale. Cette disposition est insérée au 20° de l'article L.311-3 du Code de la Sécurité Sociale.

Ces personnes relèvent donc d'un régime mixte : elles sont assimilées salariées au titre de la Sécurité Sociale et travailleurs indépendants à l'égard des règles de droit du travail.

a) Les Vendeurs à Domicile Indépendants (V.D.I.)

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

Ils doivent donc communiquer à l'entreprise leur numéro de Sécurité Sociale ou, s'ils n'ont jamais été immatriculés, en faire la demande auprès de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) dans les plus brefs délais.

Le montant de leurs cotisations va être calculé en fonction du revenu tiré de leur activité. S'agissant des mandataires ou des courtiers, ce calcul sera effectué sur les commissions versées par l'entreprise.

En revanche, les personnes qui procèdent par achat et revente des produits doivent déclarer le pourcentage de marge bénéficiaire à l'entreprise avec laquelle elles sont liées afin que celle-ci puisse effectuer ce calcul et le versement des cotisations à l'URSSAF.

Attention, cette déclaration est faite sous la responsabilité du vendeur qui est tenu de l'effectuer sous peine de voir son contrat rompu et d'être en infraction avec les dispositions de la loi du 27 janvier 1993.

Une fois le revenu déterminé (marge, commission, courtage, ...) l'entreprise va calculer le montant des cotisations par application des dispositions de l'arrêté du 31 mai 2001.

Les cotisations sont calculées à la fin de chaque trimestre civil sur les rémunérations correspondantes au trimestre écoulé.

Lorsque cette rémunération trimestrielle est inférieure à 8 plafonds journaliers de la Sécurité Sociale, la cotisation est forfaitaire, un tiers étant à la charge du vendeur et deux tiers à la charge de l'entreprise.

Lorsque la rémunération trimestrielle est comprise entre 8 et 27 plafonds journaliers de la Sécurité Sociale, les cotisations sont calculées par application des taux URSSAF de droit commun sur des assiettes forfaitaires allégées.

S'agissant des frais professionnels, **la circulaire ministérielle °DSS/FSS/5B/2001/286 du 22 juin 2001** prévoit des dispositions particulières.

Ainsi, les rémunérations trimestrielles inférieures à 3 plafonds journaliers de la Sécurité Sociale sont considérées comme représentatives de frais professionnels et ne donnent pas lieu au versement de cotisations.

Au-delà, et tant que la rémunération n'excède pas 27 plafonds journaliers de la Sécurité Sociale, la rémunération trimestrielle s'apprécie après application d'un abattement forfaitaire égal à 10% de la rémunération trimestrielle brute avec un minimum égal à la valeur de 6 plafonds horaires de Sécurité Sociale et un maximum égal à 17 plafonds horaires de Sécurité Sociale.

Lorsque la rémunération trimestrielle est supérieure à 27 plafonds journaliers de Sécurité Sociale, la cotisation est calculée sur la rémunération réelle avec déduction éventuelle des frais professionnels réels sur justificatifs.

L'entreprise verse directement à l'URSSAF le montant global de la cotisation et remettra au vendeur un bulletin de précompte indiquant notamment le montant de ses cotisations et l'URSSAF auprès de laquelle les cotisations auront été versées.

Ce bulletin de précompte sera utile aux vendeurs, d'une part pour justifier que les cotisations de Sécurité Sociale ont bien été versées, et d'autre part pour bénéficier d'éventuelles prestations auprès de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM).

Les conditions d'ouverture des droits maladie, maternité, invalidité, décès sont appréciées conformément aux dispositions réglementaires en vigueur (articles R.313-1 à R.313-9 du Code de la Sécurité Sociale).

Le vendeur assimilé salarié au regard de la Sécurité Sociale s'ouvre des droits aux prestations en nature pendant 1 an suivant la fin de la période de référence définie ci-après s'il remplit l'une des conditions suivantes :

- au cours d'un mois civil ou de 30 jours consécutifs (période de référence mensuelle), avoir cotisé sur une rémunération au moins égale à 60 fois le taux horaire du SMIC (valeur au premier jour de la période de référence), ou avoir travaillé au moins 60 heures.
- au cours de trois mois civils ou de trois mois de date à date (période de référence trimestrielle), avoir cotisé sur une rémunération au moins égale à 120 fois le taux horaire du SMIC (valeur au 1er jour de la période de référence), ou avoir travaillé au moins 120 heures.

Prestations en espèces : pour avoir droit aux indemnités journalières pendant les 6 premiers mois d'interruption de travail, l'assuré doit justifier avoir cotisé, pendant les 6 mois civils précédant l'arrêt de travail, pour une rémunération au moins égale à 1015 fois le taux horaire du SMIC, ou à défaut, avoir travaillé pendant au moins 200 heures au cours des trois mois civils ou des 90 jours précédant l'arrêt.

Une circulaire CNAMTS du 20 janvier 1998 précise que les informations utiles à la détermination de ces droits sont mentionnées sur le bulletin de précompte trimestriel délivré au vendeur par l'entreprise.

b) Les vendeurs indépendants relevant du régime des non salariés des professions non agricoles

Il s'agit des vendeurs inscrits à un registre professionnel et qui relèvent obligatoirement du régime des non salariés.

Pour ces vendeurs, cinq cotisations sociales sont obligatoires :

- les cotisations d'assurance maladie des professions non salariées,
- les cotisations d'assurance vieillesse et invalidité,
- les cotisations d'allocations familiales des employeurs et travailleurs indépendants non agricoles,
- la Contribution Sociale Généralisée,
- la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale.

Les cotisations sociales sont normalement calculées en pourcentage du revenu professionnel annuel de l'assuré.

Durant les deux premières années de l'activité, les cotisations peuvent toutefois être calculées sur la base d'un revenu forfaitaire (Loi du 11 février 1994, dite "Loi Madelin"). Pour les détails relatifs au régime social de l'indépendant, vous pouvez vous procurer un fascicule édité par la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris intitulé « Charges sociales des commerçants et industriels indépendants ».

2.2 - Aspect fiscal

a) La TVA

Lorsque le montant brut des commissions est inférieur à 27 000 euros pour un mandataire ou que le chiffre d'affaires est inférieur à 76 300 euros pour un acheteur-revendeur, le vendeur n'est pas tenu de verser la TVA. Il bénéficie d'un système de franchise en deçà de ce seuil.

Mais attention, cela implique qu'il ne l'a pas facturée. Il doit donc indiquer sur ses factures et bons de commande la mention « TVA non applicable, article 293 B du CGI ». De plus, pour bénéficier de cette franchise, le vendeur devra effectuer une déclaration d'existence auprès du centre des impôts dont il relève, qu'il soit ou non inscrit à un registre professionnel.

Ce seuil doit s'apprécier au prorata temporis de l'activité. Ainsi, pour une activité qui débute le 1^{er} juillet, ce seuil n'est plus que de 13 500 euros pour un mandataire et 38 150 euros s'il est acheteur-revendeur.

Si le vendeur dépasse au cours de l'année ce seuil sans excéder 30 500 euros s'il est mandataire et 84 000 euros s'il est acheteur-revendeur, il est assujéti à la TVA pour l'année suivante.

Pour pouvoir bénéficier de cette franchise, le distributeur doit effectuer une déclaration d'existence (formulaire PO) auprès du centre des impôts dont il relève dès le début de son activité.

Le vendeur doit donc surveiller le seuil de son activité afin d'accomplir en temps voulu les formalités relatives à la TVA.

Par Chiffre d'Affaires il faut entendre, pour les mandataires, courtiers... le montant des commissions ou courtages perçus, pour les acheteurs-revendeurs, le montant des ventes effectuées auprès de leurs clients.

b) Imposition des revenus

Les revenus des vendeurs indépendants entrent dans la catégorie des Bénéfices Non Commerciaux (BNC) s'ils sont mandataires, et dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) s'ils sont acheteurs-revendeurs ou courtiers.

Les vendeurs dont le montant des recettes n'excède pas 27 000 euros HT (BNC) ou 76 300 euros HT (BIC) au cours de l'année civile sont placés de plein droit sous un régime spécial de déclaration et d'imposition.

Les contribuables dont les recettes franchissent pour la première fois la limite de 27 000 ou 76 300 euros HT, selon la nature de leur activité, sans excéder respectivement 30 500 euros ou 84 000 euros HT continuent à bénéficier du régime au titre de l'année de dépassement.

Les vendeurs relevant de ces régimes portent directement sur leur déclaration annuelle de revenus n°2042 C le montant brut de leurs recettes. Le bénéfice net est calculé par l'administration par application d'un abattement forfaitaire représentatif de frais de 35% sur le montant brut des commissions en BNC ou de 70% sur le chiffre d'affaires pour les activités d'achat-revente ou de 50% sur le chiffre d'affaires pour les prestations de services en BIC, avec un minimum de 305 euros.

Les contribuables en régime Micro entreprises doivent également joindre à leur déclaration un état annexe 2042 P destiné principalement au calcul de la Taxe Professionnelle.

2.3 - L'inscription à un registre professionnel

Lorsque le vendeur exerce son activité à titre de profession habituelle, il est tenu de s'inscrire à un registre professionnel (Registre du Commerce ou Registre Spécial des Agents Commerciaux).

L'arrêté du 31 mai 2001 prévoit que les vendeurs indépendants ayant exercé leur activité durant trois années civiles complètes et consécutives et dont la rémunération brute annuelle procurée par cette activité pour chacune de ces trois années est supérieure à 50% du plafond annuel de la Sécurité Sociale, soit 14 112 euros pour l'année 2002, sont tenus de s'inscrire au Registre du Commerce ou au Registre Spécial des Agents Commerciaux.

La circulaire ministérielle du 22 juin 2001 précise toutefois que le VDI qui désire exercer son activité à titre professionnel et permanent est dans l'obligation de s'inscrire spontanément à l'un de ces registres.

a) Inscription au registre du commerce

La plupart des formalités sont accomplies directement par le CFE (Centre de Formalité des Entreprises). Il existe au moins un centre dans chaque département.

Pour prendre en compte votre dossier, vous devrez fournir au CFE des documents attestant votre aptitude au commerce (absence de condamnation de nature à interdire l'activité commerciale), votre identité, votre situation de famille, la situation sociale de votre conjoint ou concubin, votre situation professionnelle.

Vous devez également fournir la copie du titre justifiant de la jouissance des locaux où vous exercez votre activité (il peut s'agir de votre domicile).

Une fois les formalités d'immatriculation effectuées, vous recevrez quatre extraits K bis. Le CFE transmettra votre dossier auprès du centre des impôts pour déclaration d'existence.

Vous serez également automatiquement affilié à une caisse d'allocations familiales, au régime d'assurance maladie maternité des non salariés et au régime d'assurance vieillesse des non salariés.

b) Inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux

Cette inscription doit être effectuée directement auprès du Greffe du Tribunal de Commerce.

Le dossier à constituer devra comprendre :

- copie du contrat d'Agent Commercial
- fiche familiale d'état civil
- photocopie de la carte d'identité
- photocopie de la carte de Sécurité Sociale.

Comme pour le vendeur inscrit au Registre du Commerce, le vendeur inscrit au Registre Spécial des Agents Commerciaux devra obligatoirement s'affilier à une caisse d'allocations familiales, au régime d'assurance maladie maternité des non salariés et au régime d'assurance vieillesse des non salariés.

En revanche, cette affiliation n'est pas automatique et doit être effectuée par l'Agent Commercial.

2.4 - Relations avec les Assedic

Dans quelles mesures un allocataire du régime d'assurance chômage peut-il prendre une activité VDI tout en continuant de percevoir ses allocations ?

Depuis le 1^{er} juillet 1995, les dispositions de la Directive UNEDIC n°28-95 du 12 juillet 1995 autorisent un chômeur à prendre une activité de VDI tout en conservant une partie de ses allocations de chômage (les règles de la délibération n°28 lui sont automatiquement applicables, sans passage devant la commission paritaire nationale).

Pour le bénéfice de cette mesure, le revenu procuré par l'activité réduite ne doit pas dépasser 70% du salaire perçu avant la période de chômage.

La rémunération des VDI sera appréciée par l'Assedic trimestriellement puis divisée par trois pour la vérification du seuil de rémunération ainsi que pour le calcul du nombre de jours indemnisables.

Les vendeurs indépendants devront donc fournir à l'Assedic, au début du mois suivant chaque trimestre civil (il s'agit des mois d'avril, juillet, octobre et janvier), la copie de leurs bulletins de précomptes trimestriels. Il faut enfin préciser que ce régime ne peut bénéficier qu'aux Vendeurs à Domicile Indépendants assujettis au régime général de la Sécurité Sociale (c'est-à-dire non inscrits à un registre professionnel).