



agel™



Philippe Dailey

*Président d'Honneur de la Fédération Française de Vente Directe
Ancien Président de la Fédération Européenne de Vente Directe*

LE GUIDE DU VENDEUR EN VENTE DIRECTE...

La Vente Directe est une profession réglementée. Il convient de bien en connaître le cadre légal. Cette étude, rédigée à partir des informations du service juridique de la Fédération de la Vente Directe, apporte des réponses aux questions les plus couramment posées par les vendeurs et relatives aux lois protectrices du consommateur en matière de démarchage à domicile, au statut social et fiscal des vendeurs indépendants

DÉFINITION DU VENDEUR INDÉPENDANT

Dans le secteur de la Vente Directe, le vendeur indépendant est chargé de la commercialisation des biens et services d'une entreprise directement auprès d'un consommateur, utilisateur final de ces produits et services, en dehors d'un établissement commercial, à son domicile, sur son lieu de travail ou à l'occasion de réunions.

En principe, toute personne physique majeure peut signer un contrat de vendeur indépendant sous réserve de satisfaire aux dispositions de l'article L.121-29 du Code de la consommation qui précise que la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales et industrielles est applicable aux personnes qui effectuent des opérations de vente à domicile.

Il résulte donc de ce texte que tous ceux qui, en raison d'une condamnation pénale visée par cette loi ne pourraient exercer une profession industrielle ou commerciale, seraient exclus également des fonctions de vendeur direct. Ainsi, sont écartées de la profession, les personnes ayant fait l'objet de certaines condamnations (par exemple pour vol, escroquerie, ou abus de confiance).

Il existe par ailleurs certaines incompatibilités entre l'activité de vendeur indépendant et d'autres activités telles que l'activité de VRP (cette dernière devant être exercée de manière exclusive et constante), l'activité de fonctionnaire, d'officier ministériel, d'avocat, d'architecte, d'expert-comptable et comptable agréé et de pharmacien d'officine pour un commerce autre que sa pharmacie. En qualité de travailleur indépendant, le vendeur n'est pas lié par un contrat de travail à l'entreprise qui lui confie la commercialisation de ses produits par un contrat commercial.

A ce titre, il agit en dehors de tout lien de subordination et dispose ainsi d'une autonomie qui lui permet de déterminer librement l'organisation de son travail et l'étendue de son activité.

Le vendeur indépendant détermine personnellement le moment et la durée de son activité, ses objectifs financiers, sans recevoir de directive de l'entreprise dont il commercialise les produits ou services. Cette activité peut donc être exercée à temps plein ou à temps partiel, de manière habituelle ou occasionnelle.

ACTIVITÉ DE VENTE DIRECTE

La Vente Directe est une activité réglementée depuis 1972 (loi du 22 décembre 1972) et complétée en 1989 par la transposition de la Directive Européenne de 1985 sur la Vente Directe. Ces dispositions, aujourd'hui codifiées aux articles L.121-21 et suivants du Code de la consommation, comportent des sanctions pénales. Ainsi, le vendeur indépendant qui commercialise des produits et services directement au consommateur se doit de bien connaître et respecter les règles légales qui encadrent son activité.

Les règles de déontologie professionnelles édictées par la Fédération de la Vente Directe doivent également être rigoureusement appliquées lorsque le vendeur commercialise les produits ou services d'une société adhérente de la Fédération.

1) Loi protectrice du consommateur en matière de vente et de démarchage à domicile (Articles L.121-21 et suivants du Code de la consommation). La Vente Directe est régie par les articles L.121-21 et suivants du Code la consommation.

Ce dispositif protecteur comporte trois volets de mesures relatives tout d'abord à la forme du contrat, ensuite à l'existence d'un délai de rétractation accordé au consommateur, et enfin à l'interdiction de recevoir un paiement avant l'expiration de ce délai de rétractation.

a) La formation du contrat de vente

La loi exige qu'un contrat écrit soit remis au client au moment de la conclusion de la vente et prévoit un certain nombre de mentions devant obligatoirement apparaître sur le bon de commande à peine de nullité de la vente.

Il convient par conséquent au vendeur d'être vigilant au moment de l'établissement du bon de commande (rempli sans aucune rature), d'autant qu'en cas de non-respect, le vendeur et l'entreprise sont passibles de sanctions pénales pouvant aller jusqu'à 1 an de prison et/ou €3750 d'amende.

Les mentions devant obligatoirement apparaître sur le bon de commande sont les suivantes :

- le nom du vendeur, et son adresse dans le cas particulier d'un acheteur revendeur.
- le nom et l'adresse du fournisseur (c'est-à-dire l'entreprise de Vente Directe qui commercialise les produits).
- l'adresse du lieu de conclusion du contrat : cette mention est indispensable afin de déterminer si la vente a effectivement bien eu lieu dans le cadre d'un démarchage à domicile. Le plus souvent il s'agira de l'adresse du client, mais cela peut également être son lieu de travail ou le domicile d'un ami l'ayant convié à une réunion de vente.
- la désignation des produits : celle-ci doit être suffisamment précise pour permettre de déterminer la nature et les caractéristiques des biens ou services commercialisés. Le vendeur a d'ailleurs tout intérêt à remplir correctement cette rubrique afin d'éviter tout contentieux avec son client lors de la livraison.

- les conditions d'exécution doivent être portées sur le contrat, notamment s'agissant des conditions relatives à la livraison, le délai de livraison des biens ou d'exécution de la prestation.
- le prix à payer : le bon de commande doit comporter le prix global à payer et les modalités de paiement. Lorsque la vente est effectuée à crédit, une offre préalable de crédit doit être remise au client. Dans ce cas, le bon de commande doit reprendre le taux d'intérêt et indiquer le coût global de l'achat à crédit même si une offre de crédit distincte est signée par le client.
- enfin le contrat doit rappeler la faculté de renonciation et reproduire intégralement le texte des articles L.121-23, L.121-24, L.121-25, L.121-26 du Code de la consommation.

b) Un délai de rétractation

L'article L.121-25 du Code de la consommation prévoit que le consommateur dispose d'un délai de rétractation de sept jours à compter du jour de la commande pour revenir sur son engagement d'achat.

Ainsi, dans les sept jours qui suivent la signature du bon de commande, le client a la possibilité de renoncer à sa commande. Pour faciliter cette faculté de rétractation, le bon de commande doit comprendre un formulaire détachable.

Les mentions et la forme de ce formulaire sont définies de manière très précise par un décret du 9 août 1973. Ce formulaire détachable doit faire partie intégrante du bon de commande laissé au client. Il doit mentionner sur une face l'adresse complète à laquelle il doit être envoyé.

Si le client désire annuler sa commande, il lui suffit d'envoyer ce formulaire complété par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse indiquée dans les sept jours qui suivent la date de la commande. Par exemple, si une commande est signée le 10 janvier, le consommateur pourra adresser son formulaire de rétractation jusqu'au 17 janvier minuit par lettre recommandée avec avis de réception.

Mais attention, si le délai expire un samedi, un dimanche ou un jour férié, il est prolongé jusqu'au premier jour ouvrable suivant. Pour user de sa faculté de rétractation, le client n'a aucun motif à donner.

c) L'interdiction de recevoir un paiement

Pendant toute la durée du délai de réflexion de sept jours, aucun paiement sous quelque forme que ce soit ne peut être exigé ou obtenu du client.

L'objectif du législateur est d'éviter que le client se sente engagé par son paiement et hésite à faire jouer son droit de rétractation par crainte de ne pas obtenir le remboursement des sommes déjà versées.

Toute infraction à ces dispositions peut entraîner une condamnation pénale consistant en une peine d'emprisonnement d'un an et/ou une amende de **3750 €**.

Durant cette période de réflexion, aucune prestation de service ne peut être effectuée. Cela implique par conséquent que la livraison des produits soit interdite. Le vendeur doit donc également tenir compte de ce délai de rétractation pour calculer sa date de livraison ou la date à laquelle il effectuera la prestation de service commandée.

EN RÉSUMÉ

Ce que tout vendeur ne doit pas oublier. Remise d'un bon de commande : vous devez remplir un bon de commande dont un exemplaire doit être remis au client. Remplir les mentions obligatoires :

- *L'adresse du lieu de conclusion du contrat,*
- *votre nom,*
- *la désignation précise des marchandises,*
- *le délai de livraison,*
- *le prix global à payer.*
- *Date et signature : le bon de commande doit être signé et daté de la main même du client.*

Absence de perception d'un paiement pendant le délai légal de rétractation : vous ne devez pas accepter de paiement à la commande, ni pendant le délai de rétractation, sous quelque forme que ce soit (espèces, chèque...).

Délai de réflexion : ce délai est de 7 jours. Mais attention il démarre le lendemain du jour de la signature du bon de commande. S'il expire un samedi, un dimanche ou un jour férié, il est prorogé jusqu'au 1er jour ouvrable suivant. Ex : signature le samedi 10. On compte à partir du dimanche 11, le 7ème jour tombe le samedi 17. Le dernier jour de réflexion sera donc le lundi 19.

2) La déontologie professionnelle : le Code de la Vente Directe

Le Fédération de la Vente Directe (F.V.D) a été créé en 1966 en se donnant pour premier objectif de faire connaître la profession et promouvoir son image de sérieux et d'honnêteté. C'est ainsi que le FVD s'est pourvu d'une Charte consommateur aujourd'hui élargie au Code Éthique de la Vente Directe et au Code de conduite des entreprises de Vente Directe. Ces Codes de déontologie professionnelle doivent être respecté par toutes les entreprises adhérentes à la Fédération ainsi que par les vendeurs qui diffusent leurs produits ou services. Le Code de conduite des entreprises de Vente Directe prévoit d'ailleurs que les sociétés doivent exiger des vendeurs leur adhésion aux Codes. Il est non seulement une garantie pour les consommateurs mais également pour les vendeurs.

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) Les différents types de contrats

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.

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.

Il 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.

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 Fiche ANCE 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.

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.

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.

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.

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 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).

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 au FVD, le respect des règles professionnelles et notamment des Codes de la Vente Directe sont toujours exigés.

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.

RELATIONS AVEC L'ADMINISTRATION

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.

Pour 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 V.D.I (Vendeurs à Domicile Indépendants)

Les vendeurs indépendants 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 CPAM dans les plus bref délais. Le montant de leur cotisation 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.

Les cotisations sont calculées à la fin de chaque trimestre civil sur les rémunérations correspondantes au trimestre écoulé et après déduction d'un abattement forfaitaire de frais professionnels. Lorsque cette rémunération trimestrielle est inférieure à 8 plafonds journaliers de 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 Sécurité Sociale, les cotisations sont calculées par application des taux URSSAF de droit commun sur des assiettes forfaitaires allégées.

Pour les frais professionnels, la circulaire ministérielle N° 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 horaires de 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 horaires 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 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.313-17 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 mois 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 des droits des VDI sont mentionnées sur le bulletin de précompte trimestriel délivré au vendeur par l'entreprise. En tout état de cause et sur cette question, le vendeur aura intérêt à se rapprocher de son entreprise ainsi que de sa CPAM.

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 et représenteront environ 39% du revenu imposable (hors taxe après déduction des frais). 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»).

2) Aspect fiscal

• La TVA

Vous n'aurez plus de T.V.A. à payer si votre chiffre d'affaires n'excède pas :

- **76.300 € HT** pour les entreprises dont l'activité est d'acheter et de vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées qui sont livrés, emportés ou consommés sur place, ainsi que la fourniture d'un logement ;
- **27.000 € HT** pour les autres entreprises, notamment, les professionnels relevant des BNC (Bénéfices Non Commerciaux), et des prestataires de services relevant des BIC (Bénéfices industriels et Commerciaux). Le chiffre d'affaires est le montant brut des commissions comme dans le cas lors de la vente de marchandises ou de services en Vente Directe.

Pour les entreprises relevant de ces deux catégories, il devra être fait une séparation comptable au niveau des recettes de manière à déterminer si les ventes des marchandises, objets et denrées livrés, emportés ou consommés sur place est supérieur à **76.300 € HT** par an, d'une part, et d'autre part, si le chiffre d'affaires des autres activités de prestations de services est inférieur à **27.000 € HT**.

Pour être correctement identifié par les services fiscaux, le VDI doit établir une déclaration d'existence en remplissant un formulaire « POi » dans les quinze jours du début de son activité et le remettre à son centre des impôts.

LES AVANTAGES DE CE REGIME DE LA MICRO ENTREPRISE

1- Plus de TVA à facturer.

L'entrepreneur, dans le régime de la micro-entreprise, n'est pas tenu de verser la TVA, il bénéficie d'un système de franchise. Il ne doit donc pas la facturer à ses clients, mais attention, **il ne la récupérera pas non plus** (sur les factures d'achat de produits par exemple). Ainsi le VDI acheteur-revendeur qui prend une commande **auprès d'un consommateur**, précise sur son bon de commande « Exonération de TVA, Article 293 B du CGI. ».

2- Comptabilité réduite.

La loi d'origine (loi Madelin) avait pour but de simplifier au maximum les tâches administratives des entrepreneurs. Cet état d'esprit a été conservé. Les obligations comptables sont réduites à :

- la tenue d'un livre-journal dans lequel seront portées les recettes journalières ;
 - la tenue d'un registre (simple cahier) récapitulatif par année, présentant le détail des achats.
- On conservera dans un classeur, les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services.

3- Déclarations fiscales réduites.

- Pour les BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux), l'entrepreneur porte directement sur sa déclaration d'ensemble de revenus (n°2042), le montant du chiffre d'affaires annuel, et des plus ou moins-values réalisées au cours de l'année. Il est cependant tenu de joindre un état à cette déclaration de revenus, dont le contenu sera précisé par un décret en Conseil d'Etat.
- Pour les BNC (Bénéfices Non Commerciaux) : l'entrepreneur porte directement sur sa déclaration d'ensemble des revenus n°2042, le montant de ses recettes HT. Le bénéfice imposable est déterminé par l'administration fiscale qui applique un abattement forfaitaire pour frais professionnels.

• Imposition les revenus

Les revenus des vendeurs indépendants entrent dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC) s'ils sont mandataires, et en principe 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 € HT (BNC)** ou **76.300 € HT (BIC)** au cours de l'année civile sont placés de plein droit sous un régime spécial de déclaration et d'imposition. Ils sont dispensés des procédures d'évaluation administrative (pour les BNC) ou de la fixation d'un forfait (pour les BIC).

Le bénéfice net est calculé par l'administration par application d'un abattement forfaitaire représentatif de frais de **71%** du chiffre d'affaires et de **50 %** des commissions en BIC ou de **34%** des commissions en BNC, avec un minimum de **305 €**.

Situation particulière de l'acheteur-revendeur occasionnel : dans la mesure où cette personne n'accomplit pas des actes de commerce de manière habituelle et n'est pas inscrite au Registre du Commerce, la question peut se poser de la nature de ses revenus (BIC ou BNC) et donc de

l'abattement applicable. Par ailleurs, ses revenus qui servent de base au calcul des cotisations sociales, sont-ils constitués par les montants encaissés auprès des clients ou par la marge réalisée ?

L'administration fiscale a tendance à confirmer le principe de l'imposition des revenus de ces personnes dans la catégorie des BIC. Nous pensons que celles-ci pourraient toutefois se rapprocher de leur centre des impôts afin d'essayer de convenir avec ce dernier d'une déclaration de la marge brute à la rubrique BNC. Un abattement de **34 %** serait alors appliqué sur cette marge.

LES FORMALITES OBLIGATOIRES...

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). La loi n° 94-637 du 25 juillet 1994 (article 42), définit des critères objectifs d'affiliation.

L'arrêté du 31 mai 2001, pris en application de cette loi, prévoit qu'à compter du 1er janvier 1995, 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 deux années est supérieure à 50% du plafond annuel de la sécurité sociale, soit **16.638 €** au titre de l'année 2008, sont tenus de s'inscrire au registre du commerce ou au registre 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 sans attendre la fin des trois années civiles.*

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 la 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. *Vous aurez donc à verser vous-mêmes les cotisations sociales.*

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.

Relations avec les Assedic

Dans quelles mesures un allocataire du régime d'assurance chômage peut-il prendre une activité de VDI tout en continuant de percevoir ses allocations ? Depuis le 1er juillet 1995, les dispositions de la Directive UNEDIC N° 28-95 du 12 juillet 1995, confirmée par la Circulaire UNEDIC N° 2006-19 du 21 août 2006, fiche 6, paragraphe 3, 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, elles sont reprises dans les Articles 41 à 45 du règlement annexé à la Convention du 18 janvier 2006 relative à l'aide au retour à l'emploi et à l'indemnisation du chômage et accord d'application n° 12).

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 mensuelle 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).

Philippe Dailey

Avec la collaboration de William Amzallag



Bienvenue chez Agel