

Entreprises

Publié le 19/11/2022

Devenir vendeur à domicile indépendant (VDI)

Le **démarchage à domicile**, aussi appelé "porte à porte", consiste à se déplacer **au domicile des clients ou sur leur lieu de travail** pour vendre des produits ou des services. Le vendeur à domicile indépendant (VDI) exerce son activité **en autonomie**, sans lien de subordination avec l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits ou services. Le démarchage à domicile fait l'objet d'une réglementation spécifique, protectrice du consommateur.

Démarchage à domicile : définition

Le **démarchage à domicile** consiste à solliciter un client dans un **lieu qui n'est habituellement pas destiné au commerce** pour lui vendre des produits ou services. Le client peut être sollicité à **son domicile**, sur son **lieu de travail** ou lors d'une **excursion** organisée par le vendeur (ex : voyage comportant des visites touristiques).

Le démarchage à domicile suppose la **présence physique simultanée** du vendeur et du client (contrairement à la vente à distance).

Le vendeur à domicile joue le rôle d'**intermédiaire** entre le client-consommateur et l'entreprise de vente directe dont il distribue les produits (ex : prêt-à-porter, bijoux, cosmétiques, électro-ménager, fenêtres, isolation, panneaux solaires, électricité, gaz, etc.).

À savoir

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) exerce de manière autonome, **sans lien de subordination** avec l'entreprise qui fait appel à ses services. Le droit du travail **ne lui est pas applicable**. Il ne doit pas être confondu avec le vendeur à domicile **salarié** qui dispose d'un contrat de travail et bénéficie du statut de VRP . Le démarchage à domicile est une pratique commerciale **strictement encadrée** par la loi. Ainsi, le démarchage à domicile **exclut** les cas suivants :

Vente par téléphone ou par internet (régime spécifique de la vente à distance)

Vente sur les marchés, salons, foires, ou tous lieux destinés habituellement au commerce

Vente de certains produits : services de santé, denrées alimentaires, jeux d'argent ou de produits financiers (banques, épargnes, assurances).

Attention

Le démarchage à domicile est **interdit** lorsque le consommateur a manifesté de manière claire et non ambiguë ne pas vouloir faire l'objet d'une visite. Le fait de contrevenir à cette interdiction est puni d'**1 an d'emprisonnement** et 150 000 € **d'amende**. Il est également interdit d'effectuer un achat auprès d'un autre vendeur à domicile indépendant.

Types de vendeurs à domicile indépendants

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) doit conclure un contrat avec une entreprise de vente directe qui lui confie la vente de ses produits ou services.

Il existe **2 types de contrats différents** :

Contrat VDI **mandataire**

Contrat VDI **acheteur-revendeur**

Les sources de revenus du vendeur à domicile diffèrent en fonction de la nature du contrat.

VDI mandataire

Dans le cadre d'un contrat VDI mandataire, l'entreprise est le mandant et le vendeur à domicile est le **mandataire**. Autrement dit, l'entreprise accorde au vendeur le droit de prendre des commandes **au nom et pour le compte de l'entreprise**.

Ici, l'entreprise reste propriétaire de ses stocks. Le vendeur à domicile lui passe des commandes au fur et à mesure de la demande de ses clients. Le vendeur n'a donc **pas besoin d'acheter de la marchandise** (aucun investissement de sa part pour du stock). Il commercialise les produits ou services de l'entreprise au prix « catalogue » de celle-ci.

Le plus souvent, la gestion du stock, les livraisons et les encaissements sont pris en charge par l'entreprise de vente directe.

La rémunération du VDI mandataire prend la forme de **commissions** versées par l'entreprise en fonction du chiffre d'affaires qu'il réalise.

VDI acheteur-revendeur

Dans le cadre d'un contrat VDI acheteur-revendeur, le vendeur à domicile dispose d'un « agrément de distribution ». Il **achète du stock à l'entreprise pour le revendre** à ses clients en utilisant ses propres bons de commandes. Il **fixe lui-même le prix de revente**, dans la limite du prix maximum conseillé.

Ici, le VDI prend un risque en achetant des produits qu'il n'est pas certain de pouvoir revendre. Il peut être amené à gérer un stock, les livraisons et les encaissements.

La rémunération du VDI acheteur-revendeur prend la forme de **marges** correspondant à la différence entre le prix d'achat des produits auprès de l'entreprise et le prix de revente au client.

Relation entre l'entreprise et le vendeur à domicile

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) **utilise le nom, le logo ou la marque commerciale** de l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits ou services. Pour autant, le vendeur à domicile indépendant exerce de manière **indépendante**.

Il n'est pas titulaire d'un contrat de travail au titre de cette activité et exerce **sans lien de subordination** avec l'entreprise. En revanche, il dispose d'un **contrat écrit** précisant notamment sa qualité de travailleur indépendant, la nature de ces prestations, les conditions d'exercice et les modalités de rémunération.

Il gère librement l'organisation de son travail et détermine seul son niveau d'activité et ses objectifs financiers sans que l'entreprise ne puisse lui donner de directives.

Toutefois, l'entreprise peut lui offrir **une assistance** au démarrage et/ou en cours d'activité :

Fourniture de documents nécessaires à l'activité (bons de commande, fiches techniques des produits vendus)

Conseils sur la gestion des stocks de produits et fourniture de modèles comptables

Mise à disposition de formations spécifiques

Actions promotionnelles et publicitaires sous forme d'échantillons, de catalogues ou de cadeaux destinés aux clients.

À savoir

En contrepartie, le vendeur à domicile doit **préserver l'image de l'entreprise**. Il doit notamment effectuer une présentation des produits ou services commercialisés conforme aux guides techniques et descriptifs que l'entreprise lui a fournis.

L'entreprise peut **l'inviter à des réunions** pour échanger des informations sur l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau ou toutes informations **utiles à l'exercice de la profession**.

L'entreprise peut aussi lui communiquer un **tarif public conseillé** voire un prix maximum au-delà duquel le produit ne peut pas être vendu au consommateur. En revanche, elle ne peut pas lui imposer un secteur géographique de vente.

Cumul possible avec une autre activité

Il est **possible de cumuler** l'activité de vendeur à domicile indépendant avec une autre activité (salariée ou indépendante). Généralement, la vente à domicile est exercée en tant qu'activité secondaire, **en complément d'une activité principale**.

À savoir

Un vendeur à domicile indépendant peut exercer la vente à domicile **pour le compte de plusieurs entreprises de vente directe** à condition qu'elles ne soient pas en concurrence directe. Sinon, il doit obtenir leur accord préalable.

En revanche, il faut tenir compte des **incompatibilités** liées à certaines professions libérales réglementées (médecin, avocat, huissier de justice, notaire, architecte, expert-comptable, administrateur judiciaire, etc.).

D'autres incompatibilités peuvent être liées au statut de fonctionnaire, à la durée du temps de travail ou à l'existence d'une clause d'exclusivité dans le contrat de travail.

Déclaration d'activité et immatriculation

Déclaration d'activité

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) dispose d'un **statut spécifique**. Il doit déclarer son activité en ligne sur le **guichet des formalités des entreprises**, dans un **déla**i de **15 jours** après le démarrage de son activité.

- Guichet des formalités des entreprises

Immatriculation au RCS ou RSAC

Le vendeur à domicile indépendant doit **s'immatriculer** au RCS ou au RSAC, s'il remplit les **2 conditions** suivantes :

Il a exercé pendant **3 années civiles consécutives**, même par intermittence

Il a tiré, pour chacune de ces années, une rémunération brute annuelle supérieure à 23 184 €

Lorsque ces conditions sont remplies, l'inscription à l'un des registres est **obligatoire**. Elle doit intervenir à partir du 1^{er} janvier qui suit les 3 années civiles.

Le choix du registre est orienté par la nature du contrat conclu avec l'entreprise de vente directe (mandataire ou acheteur/revendeur).

Le vendeur à domicile doit s'inscrire au RSAC. Il obtient le statut d'.

La demande d'immatriculation doit être réalisée en ligne, sur le site internet du **guichet des formalités des entreprises**.

- Guichet des formalités des entreprises

Le vendeur à domicile doit s'inscrire au RCS. Il obtient le statut de commerçant.

La demande d'immatriculation doit être réalisée en ligne, sur le site internet du **guichet des formalités des entreprises**.

- Guichet des formalités des entreprises

À savoir

À compter de son inscription au RCS ou RSAC, le vendeur à domicile indépendant **n'est plus assimilé à un salarié** au regard de la sécurité sociale. Dès lors, il relève du **régime général des travailleurs non-salariés (TNS)**.

Fiscalité du vendeur à domicile indépendant
--

Imposition sur le revenu

D'un point de vue fiscal, le vendeur à domicile indépendant (VDI) est imposé comme un **travailleur indépendant**. Il est donc soumis à l'impôt sur le revenu (IR). Le mode d'imposition varie selon le type de vendeur (mandataire ou acheteur-revendeur).

Le revenu du VDI mandataire est constitué des **commissions** versées par l'entreprise en fonction du chiffre d'affaires réalisé.

Il déclare ses revenus en bénéfices non commerciaux (BNC) et bénéficie d'un abattement de 34 % pour frais professionnels.

Le revenu du VDI acheteur-revendeur est constitué des **marges** tirées de la revente des produits ou services de l'entreprise.

Il déclare ses revenus en bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et bénéficie d'un abattement de 71 % pour frais professionnels.

Le vendeur à domicile indépendant peut déduire ses frais de déplacement de son revenu imposable.

À noter

L'entreprise de revente établit trimestriellement un **bulletin de précompte** qui mentionne la rémunération versée et le montant des charges sociales.

Franchise en base de TVA

Le vendeur à domicile indépendant peut bénéficier de la franchise en base de TVA et être **exonéré de TVA**.

Pour ce faire, il doit respecter un certain **seuil de chiffre d'affaires**.

Le vendeur à domicile **n'est pas redevable de la TVA** si son chiffre d'affaires de l'année précédente (N-1) est inférieur au montant suivant :

36 800 € pour un mandataire

91 900 € pour un acheteur-revendeur

Dans ce cas, les bons de commandes, factures et bulletins de précomptes doivent porter la mention « TVA non applicable, article 293 B du CGI ».

Le vendeur à domicile n'est **pas redevable de la TVA** si son chiffre d'affaires de l'année précédente (N-1) est inférieur au montant suivant :

50 000 € pour un mandataire

100 000 € pour un acheteur-revendeur

Dans ce cas, les bons de commandes, factures et bulletins de précomptes doivent porter la mention « TVA non applicable, article 293 B du CGI ».

Cotisation foncière des entreprises (CFE)

La cotisation foncière des entreprises (CFE) est un **impôt local** dû par toute entreprise et personne exerçant une activité professionnelle non salariée.

Le vendeur à domicile indépendant doit payer la CFE si sa rémunération brute annuelle (procurée par l'activité de vente à domicile) est supérieure à 7 651 €. En dessous, il n'est pas redevable de cet impôt.

**Régime social et cotisations du vendeur à domicile
indépendant**

Régime social

Le régime social du vendeur à domicile indépendant (VDI) varie **selon qu'il est inscrit ou non à un registre professionnel** (RCS ou RSAC).

Au regard de la sécurité sociale, le vendeur à domicile indépendant est **assimilé à un salarié** et dépend du **régime général de la sécurité sociale**

Au regard de la sécurité sociale, le vendeur à domicile indépendant dépend du **régime général des travailleurs non salariés (TNS)**.

Cotisations sociales

C'est l'entreprise de vente directe qui se charge des déclarations et du règlement des cotisations sociales chaque trimestre.

Le mode de calcul des cotisations sociales varie **selon le montant de revenus bruts par trimestre**

À noter

Il faut tenir compte du revenu brut avant l'abattement fiscal de 10 % pour frais professionnels.

Le vendeur à domicile indépendant n'a **pas de cotisations sociales** à verser.

Le montant des cotisations est **forfaitaire**, en fonction du revenu brut par trimestre.

À noter

Le revenu doit être considéré avant l'abattement fiscal de 10 % pour tenir compte des frais professionnels engagés par le vendeur à domicile.

Forfait de cotisations sociales en fonction du revenu brut par trimestre

Revenu brut par trimestre	Cotisation forfaitaire par trimestre à la charge du vendeur à domicile
De 639 € à 1 278 €	19 €
De 1 278 € à 1 704 €	57 €

Les cotisations sont calculées sur la base d'une **assiette forfaitaire** avec application des taux de droit commun.

Le montant de cette assiette dépend du revenu brut par trimestre.

À noter

Le revenu doit être considéré après l'abattement fiscal de 10 % pour tenir compte des frais professionnels engagés par le vendeur à domicile.

Montant de l'assiette forfaitaire en fonction du revenu brut par trimestre

Revenu brut par trimestre	Assiette forfaitaire par trimestre
Égal ou supérieur à 1 704 € et inférieur à 2 130 €	746 €
Égal ou supérieur à 2 130 € et inférieur à 2 556 €	959 €
Égal ou supérieur à 2 556 € et inférieur à 2 769 €	1 172 €
Égal ou supérieur à 2 769 € et inférieur à 3 195 €	1 491 €
Égal ou supérieur à 3 195 € et inférieur à 3 408 €	1 704 €
Égal ou supérieur à 3 408 € et inférieur à 3 834 €	2 024 €
Égal ou supérieur à 3 834 € et inférieur à 4 047 €	2 343 €
Égal ou supérieur à 4 047 € et inférieur à 4 473 €	2 876 €
Égal ou supérieur à 4 473 € et inférieur à 4 686 €	3 195 €
Égal ou supérieur à 4 686 € et inférieur à 5 112 €	3 728 €
Égal ou supérieur à 5 112 € et inférieur à 5 325 €	4 154 €
Égal ou supérieur à 5 325 € et inférieur à 5 751 €	4 580 €

Les cotisations sociales sont calculées par rapport au **revenu réel** du vendeur à domicile (pas d'assiette forfaitaire réduite), avec application des taux de droit commun.

Questions - Réponses

- [Qui peut devenir commerçant ?](#)

Toutes les questions réponses

Et aussi...

- [Impôt sur le revenu](#)
- [Démarchage à domicile](#)
- [Devenir agent commercial indépendant](#)
- [Protection sociale des travailleurs indépendants : contributions et cotisations](#)
- [Franchise en base de TVA](#)
- [Cotisation foncière des entreprises \(CFE\)](#)

Pour en savoir plus

- Déclaration des cotisations sociales du vendeur à domicile
Source : Urssaf
- Exemples de calculs de cotisations sociales d'un vendeur à domicile
Source : Urssaf
- Entreprise de vente directe
Source : Ministère chargé du travail

Où s'informer ?

- Joindre un conseiller Urssaf par mail
- Sécurité sociale (indépendants)
- Pour le vendeur à domicile immatriculé au RCS :
Chambre de commerce et d'industrie (CCI)

Services en ligne

- Guichet des formalités des entreprises
Téléservice

Textes de référence

- Code de commerce : articles L135-1 à L135-3
Vendeur à domicile indépendant (définition)
- Code civil : articles 1984 à 1990
Mandat et mandataire
- Arrêté du 31 mai 2001 relatif aux cotisations forfaitaires des vendeurs à domicile
- Circulaire ministérielle 2001/286 du 22 juin 2001 sur la situation des personnes assurant la vente de produits et de services à domicile à l'égard de la législation de la sécurité sociale

VILLE DE
Châtillon

Hôtel de Ville

*Horaires : Lundi, mardi, mercredi et vendredi : de 8h30 à 12h15 et de 13h30 à 18h**Jeudi : 13h30 à 19h — Samedi : de 8h30 à 13h30**Adresse : 1, place de la Libération, 92320 Châtillon**Tél. : 01 42 31 81 81*