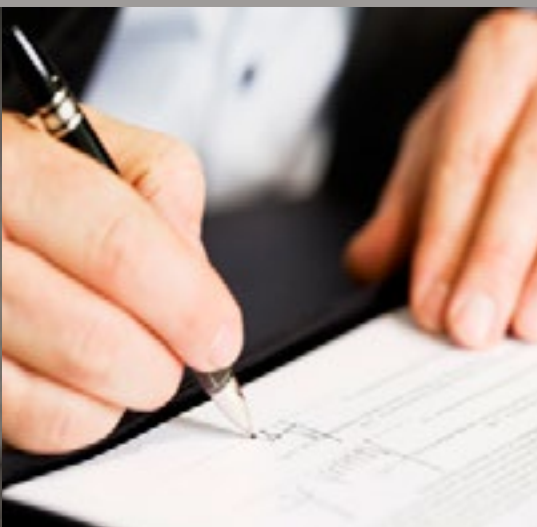
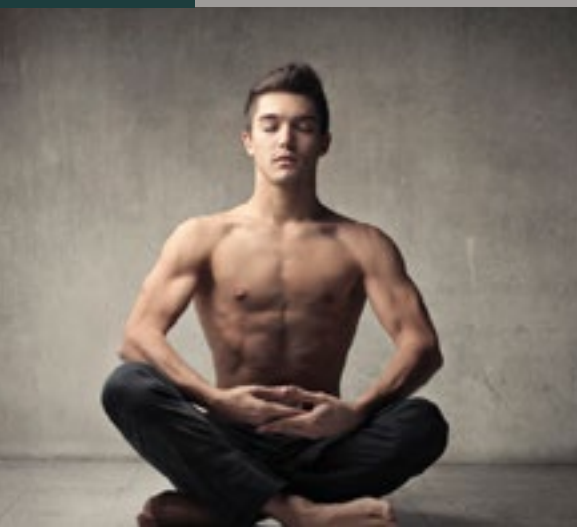


Naturellement Bien



Naturellement Bien Guide Juridique des Conseillers(ères) de Vente Directe V.D.I





Sommaire

Guide Juridique

La Vente Directe.....	5
Le Statut VDI.....	6
Les Avantages du VDI.....	7
Les Possibilités de Cumul des Ressources.....	8
Autres conditions à remplir pour être VDI.....	16
Différences VDI Mandataire & Acheteur-Revendeur.....	16
Calcul des cotisations sociales.....	17
La Contribution Economique Territoriale.....	18
Démarches à effectuer pour devenir VDI.....	19
Les Seuils qui permettent de rester VDI	19
Les ventes d'un VDI sont-elles assujetties à la TVA ?.....	19
Déclaration des Revenus	20
Ai-je des obligations comptables ?.....	23
La Réglementation.....	23
Mise en Garde.....	25
Notre code Éthique.....	26
Extrait du Code de la consommation.....	27
Code de Commerce.....	31
Foire aux Questions.....	32
Intégrer le Réseau Maintenant !	34

Naturellement Bien

Pour tout complément d'informations,
merci de vous adresser à :
Naturellement Bien SARL
31 Route de Montpellier 30540 MILHAUD
Tél. : 04 66 81 33 02
Email : contact@naturellementbien.fr
Internet : www.naturellementbien.fr

Naturellement Bien

La Vente Directe

La Vente Directe est la 3ème voie de la distribution à côté de la vente en magasin et de la Vente par correspondance et à distance. En 10 ans, la Vente Directe est devenue un secteur dynamique de l'économie française. Ce mode de distribution répond parfaitement aux attentes de consommateurs toujours plus exigeants en termes d'écoute, de conseil personnalisé et de produits de qualité. La Vente Directe représente en France un chiffre d'affaires de près de 4 milliards d'euros.



→ **UN SECTEUR EN PLEINE CROISSANCE** : En 2013, le secteur représente près de 600 000 emplois dans la distribution, l'administration des entreprises, la Recherche et le développement, la logistique et la production. En forte croissance, la Vente Directe développe et renforce des bassins d'emplois partout en France. Elle participe ainsi au maintien du lien social et assure un maillage commercial sur tout le territoire.

→ **UN JOB POUR TOUS** : Ces 15 dernières années la Vente Directe a multiplié ses effectifs par 6, notamment, grâce au statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) créé en 1993 par la Fédération de la Vente Directe. Le contrat VDI s'adresse à tous, quel que soit l'âge du candidat, son niveau de diplôme, son expérience professionnelle ou encore, son lieu de résidence.

→ **LE SUCCÈS DE LA VENTE DIRECTE** : La Vente Directe est caractérisée par la présence physique effective d'un consommateur et d'un vendeur hors d'un magasin. C'est la démarche personnalisée, la possibilité de démonstration en situation réelle et le service offert par un vendeur compétent qui

font le succès de ce mode de distribution. Le Vendeur fournit au consommateur un service de présentation et d'explication des produits, il explicite l'offre commerciale, il établit le bon de commande daté et signé par le consommateur. Il ne faut pas confondre la Vente Directe avec la vente par correspondance et à distance, (Internet, télé-achats, ventes directes sur les lieux de production, sur les routes, sur les marchés et foires, etc.).

→ **UNE OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE** : La présentation du produit par le vendeur est un service préalable à la décision d'achat du consommateur qui se justifie par la technicité du produit ou son caractère novateur. Dans le cadre de la Vente Directe, le vendeur travaille généralement à proximité de son domicile. Son emploi peut être à temps complet, à temps partiel ou simplement apporter un complément de revenu obtenu parallèlement à une activité principale. Ainsi, suivant son choix, le vendeur peut évoluer d'une ressource d'appoint vers un revenu principal suivant le temps consacré. C'est une activité de service qui intègre progressivement les technologies de l'information et de la communication.

Plus qu'un Métier une Passion !

Vous envisagez de devenir Conseiller(ère) Médecines Douces statut VDI avec Naturellement Bien, nous vous en félicitons !

Le guide juridique vous permettra, avant toute chose, de découvrir le métier passionnant de la vente à domicile et de savoir si votre situation actuelle est compatible avec une activité de VDI. Vous vous interrogez sans doute également sur votre statut, vos droits et obligations. La Vente Directe est en effet une profession réglementée et il convient de bien connaître l'environnement légal de votre nouvelle activité.

Toutes les Réponses à vos Questions !

Ce guide, apporte des réponses aux questions les plus couramment posées par les vendeurs s'agissant des règles sociales, fiscales et de protection du consommateur en matière de démarchage à domicile dans lesquelles ils vont évoluer. Les informations contenues dans ce chapitre sont établies à partir des textes en vigueur sous réserve de changements ou modifications, de la réglementation ou de la législation, apportés par l'administration ou le droit.

Le Statut VDI

La principale caractéristique de ce statut est que vous consacrez le temps que vous voulez à cette activité qui peut être un complément de revenus ou une activité à plein temps selon votre situation. C'est un statut d'indépendant mais avec des aménagements qui ont pour but de libérer le vendeur des contraintes habituelles de la création d'entreprise tout en bénéficiant d'un régime social, fiscal et juridique clair et sécurisant.



→ **DÉFINITION** : Le terme de VDI signifie Vendeur à Domicile Indépendant. Comme son nom l'indique vous n'êtes pas salarié(e) vous êtes indépendant(e). Ce statut a été imaginé et conçu de telle manière que le vendeur ait le moins possible de démarches et de contraintes administratives, il est parfaitement adapté lorsqu'une personne souhaite débiter dans la vente ou conserver une activité occasionnelle. La fonction & la rémunération d'un VDI sont basées sur deux activités parallèles :

→ **LA VENTE DIRECTE** : Le rôle principal du VDI est de vendre les produits de l'entreprise, auprès d'un particulier en vente directe c'est à dire en face à face ou dans le cadre de réunions et sur un lieu qui n'est pas dédié à la vente : lieu de travail (comité d'entreprises), domicile du client ou des hôtes... Il y a plusieurs types de VDI, acheteur-revendeur ou mandataire.

En d'autres termes, le VDI est tenu de mener ses démarchages en porte à porte ou en réponse à une demande expresse et spontanée d'un client. Il ne peut ainsi en aucun cas effectuer de ventes à distance (téléphone, vente par correspondance...), lesquelles ventes sont régies par une réglementation spécifique. De la même manière, le VDI ne peut effectuer de ventes sur les marchés, les foires ou les magasins, puisque ces lieux sont implicitement destinés à la commercialisation habituelle de biens et/ou de services.

→ **L'ANIMATION D'UNE ÉQUIPE** : Dans un second temps, le VDI est rémunéré sur les ventes générées par son équipe, c'est-à-dire en animant son réseau de distributeurs pour développer les ventes de l'entreprise. Cette dernière n'est pas obligatoire mais elle est fortement recommandée lorsque l'on souhaite réussir et évoluer dans la vente directe.

Les Avantages du VDI

→ **AUTONOMIE** : Ce statut offre une grande autonomie, le VDI organise son travail comme il le souhaite. D'un point de vue juridique et fiscal le VDI est un indépendant. Il n'a pas de secteur géographique ou de clientèle spécifique à prospecter, pas de quotas de vente à réaliser, il reste entièrement libre de consacrer le temps qu'il souhaite à l'activité de vente. Le vendeur est entièrement libre dans l'organisation de son temps de travail. Il adapte donc son activité en fonction de ses besoins personnels et ceux de ses clients.

→ **DEVENIR SON PROPRE PATRON** : La rémunération d'un VDI sera directement liée à son implication personnelle. Les revenus d'un VDI dépendent beaucoup de l'énergie qu'il souhaite y consacrer. Ceux qui considèrent cette activité comme un simple complément de revenu toucheront une somme permettant d'arrondir leurs fins de mois. A temps plein, et après s'être construit un bon réseau, ses revenus peuvent être supérieurs à ceux d'un salarié.

→ **AVANTAGES SOCIAUX** : D'un point de vue social le VDI est par contre légalement rattaché au régime général de la Sécurité Sociale et bénéficie de droits sociaux au même titre que les salariés. Ouverture des droits à l'assurance maladie : les conditions d'ouverture des droits maladie, maternité,

invalidité, décès, (articles R. 313-1 à R. 313-17 du code de la Sécurité Sociale) sont les mêmes que pour les salariés. De même, la validation de trimestre de retraite au régime de base (articles L. 351-2, R. 351-1 et R. 351-9 du code de la Sécurité Sociale) sont les mêmes que pour les salariés. Le VDI ne cotise pas à une caisse de retraite complémentaire et n'acquiert donc pas de droits à ce titre. Le VDI n'a pas droit aux allocations chômage au titre de son activité de vente à domicile. Le VDI doit prêter attention à exercer un minimum d'activité et par conséquent verser (par l'intermédiaire de l'entreprise) un minimum de cotisations pour voir prétendre au bénéfice des prestations sociales et valider des trimestres de retraite au régime de base.

→ **PAS DE CONTRAINTES ADMINISTRATIVES** : Lorsque le VDI débute son activité, il doit obligatoirement communiquer à l'entreprise son numéro de Sécurité Sociale qui se chargera de l'immatriculer. L'entreprise calculera le montant des cotisations sociales (assurance maladie, assurance vieillesse, accident du travail, ...) sur la base du revenu brut du VDI (marge et/ou commissions) en faisant application du barème fixé par l'arrêté du 31 mai 2001 et de sa circulaire d'application, puis les payera à l'URSSAF. Un bulletin de précompte en faisant mention sera établi et communiqué au vendeur.

Les possibilités de Cumul des Ressources

Les revenus d'activité du VDI peuvent se cumuler, mais à certaines conditions, avec les revenus procurés par une autre activité professionnelle (à temps plein ou partiel) ou par des revenus sociaux.

Vous voulez, vous lancer comme VDI, mais le cumul de rémunérations étant soumis à conditions, vous ne savez pas si vous y avez droit ? Avant toute chose, vérifiez donc ici que votre situation actuelle est bien compatible avec le statut de VDI...



→ Je suis demandeur d'emploi

Oui, sachez qu'un demandeur d'emploi qui se lance en Vente Directe sous contrat VDI continue à percevoir ses allocations d'aide au retour à l'emploi, les revenus sont cumulables avec l'allocation chômage (ARE). Le statut de VDI est parfaitement compatible à votre situation actuelle.

De plus, les rémunérations tirées de l'activité VDI sont cumulables avec les sommes versées au titre de l'allocation chômage, sous conditions que :

1. Vous maintenez votre inscription sur la liste des demandeurs d'emploi et poursuivez vos recherches
2. Les revenus bruts ne dépassent pas 70% des revenus précédents la période de chômage.

ATTENTION : Si vous percevez une allocation chômage vous devrez obligatoirement déclarer votre activité de vente auprès de Pôle Emploi lorsque vous aurez travaillé !

Deux cas :

- L'activité de VDI a commencé avant la perte d'emploi, les revenus sont intégralement cumulables.
- L'activité de VDI a commencé après le début de la période chômage :

Si les conditions précédentes sont remplies et que le cumul est autorisé, les gains du VDI vont lui permettre de repousser ses droits au chômage : Pôle emploi va diminuer le nombre de jours d'indemnisation en rapport avec les gains du VDI mais va repousser les droits d'autant de jours. Le cumul des activités est limité à 15 mois.

Des règles plus souples existent pour les plus de 50 ans et les bénéficiaires d'un contrat d'accompagnement dans l'emploi. Notons que le cumul permettra au VDI d'obtenir une rémunération plus élevée (en effet, le nombre de jours défalqués est calculé selon le salaire journalier de référence et non pas sur l'indemnité journalière). Le VDI devra simplement informer pôle emploi de son activité et lui communiquer ses revenus.

Exemple de cumul : Vous avez perçu un revenu de 18 000 € pendant les 12 mois précédant votre demande d'indemnité. Votre salaire journalier de référence est de 18 000€ / 365 jours soit 49,32 €. Votre indemnité journalière sera le résultat le plus favorable entre les formules suivantes : Supposant que votre activité de VDI vous a rapporté en mai 800 €. Le nombre de jours théoriques travaillés sera égal à votre revenu de VDI divisé par le salaire journalier de référence, soit : $800 \text{ €} / 49,32 = 16$ jours qui seront déduits des 31 jours calendaires de mai.

$$(1) \quad 49,32 \times 57,40 \% = 28,31 \text{ €}.$$

$$(2) \quad \text{Ou } (2) \quad 49,32 \times 40,40 \% = 19,93 \text{ €} + 11,17 \text{ €} = 31,10 \text{ €}.$$

Dans ce cas, la formule 2 sera retenue et votre indemnité journalière sera de 31,10 €.

	Chômage sans cumul	Chômage avec cumul VDI
Nombre de jours indemnisés	31	15
Indemnité journalière	31.10 €	
Indemnité chômage (ARE)	964.10 €	466.50 €
Revenu VDI	0 €	800 €
Total	964.10 €	1266.50 €

Votre durée d'indemnisation est prolongée de 16 jours.

Le VDI doit informer le Pôle emploi de son activité et lui remettre chaque mois les relevés de commissions remis par l'entreprise (relevés provisionnels mensuels et bulletins de précompte en fin de trimestre). Une éventuelle régularisation annuelle sera opérée sur la base de la notification annuelle définitive adressée par l'URSSAF ou de tout autre justificatif probant remis par l'entreprise. **IMPORTANT :** A défaut pour le VDI de communiquer régulièrement le montant de ses revenus d'activité, Pôle emploi fera une évaluation forfaitaire des revenus mensuels (fixée en 2011 à 583,83 € pour la première année civile d'activité et à 875,67 € pour la deuxième année), ce qui pourra s'avérer très défavorable si ses rémunérations réelles mensuelles sont en réalité inférieures à ce forfait.

→ **Je suis sans emploi, je perçois le RSA (revenu de Solidarité Active)**

Oui, c'est le principe même du RSA que d'être une aide sociale qui ne soit pas réservée aux seules personnes qui n'ont pas d'activité professionnelle. Ainsi, dès lors que le plafond des ressources cumulées du foyer (revenus d'activité de VDI compris) n'est pas dépassé, le montant du RSA est entièrement cumuleable avec les revenus d'activité du VDI. Le formulaire dédié à la déclaration des ressources doit être communiqué trimestriellement à la CAF Caisse d'Allocations Familiales qui procèdera à un nouveau calcul de vos droits en fonction de l'évolution de vos ressources dont celles procurées par votre activité de VDI. (règles d'abattement semblables à celui du régime fiscale « micro BIC ».)

→ **Je suis salarié(e) pour une entreprise**

Oui, l'activité de VDI peut-être cumulé avec les revenus procurés par une activité salariée en cours, sous réserve qu'il n'y ait pas d'incompatibilité de cumul d'activité entre l'activité salariée (notamment sous statut VRP) et celle de VDI, au regard notamment des risques de concurrence déloyale ou de violation d'une interdiction d'exercer d'autres activités pendant la durée du contrat de travail, l'exercice d'une activité de vendeur à domicile sous statut VDI est possible parallèlement à une autre activité sous statut salarié.

→ **Je suis auto-entrepreneur**

Oui, le statut de VDI est parfaitement compatible avec une autoentreprise. Sachez toutefois que vous n'avez pas intérêt à déclarer vos revenus de la vente à domicile avec vos revenus d'autoentrepreneur. En effet, les cotisations RSI sont inférieures sur l'activité de VDI. Nous vous conseillons donc de déclarer vos revenus issus de votre autoentreprise d'un côté et vos revenus issus de l'activité du VDI de l'autre c'est à dire sur votre déclaration d'imposition sur le revenu dans la case prévue à cet effet le montant que l'entreprise vous mentionnera en temps voulu.

→ **Je suis déjà VDI**

Sachez que si vous êtes toujours en collaboration avec cette ou ces entreprises, Naturellement Bien vous permet de cumuler les revenus d'une autre activité de vente sous statut VDI. Nos conseillers peuvent, en effet, collaborer avec plusieurs entreprises de Vente Directe dans les limites où vous ne proposiez pas des produits concurrents sur la même table lors des démonstrations.

Les contrats des VDI avec les entreprises comportent généralement une clause d'exclusivité pour les gammes de produits directement concurrents. Par contre la clause d'exclusivité ne peut être générale et le statut de VDI permet de travailler avec plusieurs entreprises non directement concurrentes. Ainsi vous pouvez à titre d'exemple travailler pour une entreprise de cosmétiques et une entreprise de lingerie. Vous devez veiller à ne pas dépasser les seuils vous obligeant à vous inscrire à un Registre Professionnel en additionnant vos gains perçus dans chacune des entreprises. En cas de dépassement des seuils, vous devez en informer les entreprises et vous inscrire à un Registre Professionnel.

→ **J'exerce une Activité de commerçant, d'agent commercial, Artisan inscrits à un registre professionnel :**

Oui, une double affiliation (à la Caisse Primaire d'Assurance Maladie et au RSI Régime Social des Indépendants) est nécessaire et nécessite le recueil de l'avis de ces deux caisses. La personne intéressée par l'opportunité d'affaire peut distribuer les produits sous son statut de professionnel renseignez-vous.

→ **J'exerce une Activité libérale**

- Non réglementée : Oui, nous les encourageons tout de même à vous rapprocher de votre autorité déontologique ou autre avant engagement.
- Réglementée : médecin, avocat, huissier de justice, notaire, sage-femme, kinésithérapeute, diététicien, vétérinaire, architecte, expert-comptable... Non, mais certaines exceptions encadrées existent et d'autres voies que le statut VDI sont possibles.

→ **Je suis Fonctionnaire**

Oui, mais à plusieurs conditions...

En application de l'article 25 de la loi n° 83-634 du 13 juillet 1983 modifiée portant droits et obligations des fonctionnaires et, notamment, des décrets des 2 mai 2007 et 20 janvier 2011, les fonctionnaires des trois fonctions publiques et les agents non titulaires ou contractuels de la fonction publique, dont les militaires sous contrat (qui bénéficient toutefois de certains textes spécifiques), «doivent consacrer l'intégralité de leur activité professionnelle aux tâches qui leur sont confiées». Ils ne peuvent donc pas, en principe, exercer une activité privée lucrative parallèlement à leur activité d'agent public. La loi a cependant prévu des exceptions à ce principe, dont peuvent se prévaloir, à certaines conditions, les agents souhaitant développer une activité de VDI.

Il existe toutefois une première exception autorisant l'agent public ou assimilé à exercer une activité de vente à domicile sous statut VDI tout en restant agent public, à condition cependant de remplir les trois conditions cumulatives suivantes :

- Votre temps de travail d'agent doit être égal ou inférieur à 70%
- L'exercice de l'activité VDI ne doit pas être incompatible avec vos fonctions (compatible avec vos obligations de service et ne pas porter atteinte au fonctionnement normal du service)
- Vous devez informer par écrit votre hiérarchie, bien qu'il ne s'agisse pas d'une demande d'autorisation mais d'une simple information, cette autorité peut à tout moment s'opposer au cumul.

Il est également possible pour les personnes ne répondant pas à ces conditions, d'adresser une demande écrite à leur hiérarchie qui sera transférée à la commission de déontologie. La demande a davantage de chances d'aboutir si cette demande s'inscrit dans l'objectif de quitter à terme la fonction publique pour cette nouvelle activité. Cette situation peut être envisagée pour une période de 2 ans prolongeable d'un an.

Cette seconde exception autorise le cumul d'activités pour création ou reprise d'entreprise pendant une période de deux ans, qui peut être prolongée d'un an au maximum. L'agent doit effectuer une déclaration écrite auprès de son autorité hiérarchique deux mois au moins avant la date de création ou de reprise de l'entreprise.

Cette déclaration, qui doit comporter un certain nombre d'informations, est adressée par l'autorité à la Commission de déontologie, qui vérifiera d'une part si le cumul d'activités envisagé risque de compromettre le fonctionnement normal, l'indépendance ou la neutralité du service dans lequel il est employé, et d'autre part s'il s'agit bien d'une création d'entreprise.

Pour accroître ses chances de bénéficier de ce dispositif, l'agent devra, par exemple, démontrer que l'activité de vente qu'il débute sous statut VDI s'inscrit dans la perspective de devenir agent commercial ou commerçant pour ensuite abandonner la fonction publique et non pas seulement pour compléter ses revenus sans intention de quitter la fonction publique.

A ce jour, la Commission de déontologie interrogée par la Fédération de la Vente Directe ne s'est pas montrée favorable à un cumul au titre de ce chapitre 2 mais, la Commission se prononçant au cas par cas, sa position est toujours susceptible d'évoluer.

→ **Je suis en Arrêt Maladie**

Non désolé, dans ce cas, durant la période d'arrêt maladie, l'activité de vente directe devra être suspendue. Selon la Cour de cassation, l'exercice d'une activité rémunérée non autorisée pendant un arrêt de travail est interdite ; et ce, même si cette activité a lieu durant les heures de sortie autorisées par le médecin traitant (voir par exemple l'arrêt de la Haute Cour en date du 9 décembre 2010).

La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2011 a d'ailleurs renforcé les sanctions applicables dans cette situation : non seulement le remboursement des indemnités journalières doit avoir lieu, mais le directeur de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) peut infliger au malade arrêté une pénalité financière établie en fonction de la gravité des faits reprochés (loi n° 2010-1594 du 20 décembre 2010, JO du 21).

→ **Je suis parent au foyer :**

Deux cas :

→ **Je suis en Congé parental déducation**

Non je suis désolé. Ces deux statuts ne sont pas compatibles. Le complément à taux plein est réservé aux seules personnes qui renoncent, pendant la durée d'ouverture des droits, à toute activité professionnelle.

→ **J'ai cessé de travailler pour élever mes enfants et je souhaite aujourd'hui reprendre une activité de VDI. Puis-je cumuler le revenu de celle-ci avec les PAJE qui me sont versées par la CAF ?**

Oui, les revenus sont dans ce cas cumulables. Le contrat de VDI est la solution idéale pour concilier vie de famille, vie professionnelle et arrondir ses fins de mois. Dès lors qu'il remplit les conditions d'attribution de la PAJE, le VDI peut prétendre au versement du complément de libre choix d'activité à taux partiel dans les conditions suivantes qui varient selon que le VDI perçoit ou non l'allocation de base de la PAJE (montants prévus jusqu'au 31 décembre 2011) :

Conditions	Complément libre choix d'activité par mois	
	Avec allocation de base	Sans allocation de base
Le temps de travail ne dépasse pas 76h par mois et le revenu professionnel mensuel est inférieur ou égal à 1 616,06 €.	245.51 €	426.12 €
Le temps de travail est compris entre 77 et 122h par mois et le revenu professionnel mensuel est inférieur ou égal à 2 585,70 €.	141.62 €	322.24 €

→ **Je suis étudiant(e)**

Oui, vous pouvez être VDI dès lors que vous avez 18 ans et ce, même si vous êtes toujours étudiant. Prendre un job pendant l'année ou l'été permet de payer ses études ou d'améliorer l'ordinaire, mais attention au montant des revenus perçus. Pour continuer à toucher votre aide au logement, votre bourse ou pour ne pas payer d'impôts, renseignez-vous sur les plafonds de salaire à ne pas dépasser.

Job et logement : ne perdez pas vos allocations. Pour ne pas perdre votre allocation logement, retenez que tout salaire perçu pendant les vacances ou pendant l'année scolaire est pris en compte dans le calcul de vos droits. En effet, les montants de l'APL (aide personnalisée au logement) et de l'ALS (allocation de logement sociale) sont calculés en fonction de vos revenus (et non ceux de vos parents), de votre situation familiale, de la localisation de votre logement, du montant du loyer et du statut d'occupation (locataire ou propriétaire).

La Caf (Caisse d'allocations familiales) prend aussi en compte l'éventuelle pension alimentaire versée par vos parents ou les bourses de recherche. La Caf ne prend pas en compte les revenus inférieurs à 7 300 € pour un étudiant non boursier et inférieurs à 5 900 € pour un étudiant boursier en location.

Pour les foyers, ces montants sont respectivement de 5 700 € et de 4 800 €. Vous pouvez calculer votre aide au logement sur le site de la Caf.

Job et impôts : Même pour un job étudiant, il faut déclarer ses revenus ! Mais la situation est différente selon votre âge. Salaires perçus par un étudiant :

- Étudiant de 26 ans et plus au 1er janvier 2013 : Les sommes perçues dans l'exercice d'une activité salariée, même occasionnelle, sont à déclarer.
- Étudiant de moins de 26 ans au 1er janvier 2013 (né en 1987 ou après) : Deux options sont possibles : Soit déclaration de la fraction des salaires qui dépasse 3 fois le montant mensuel du Smic, soit 4 291 € en 2014; Soit déclaration de l'intégralité des salaires perçus afin de préserver les éventuels droits à la prime pour l'emploi.

Cumuler bourse et job : Même si vous êtes boursier, vous pouvez travailler pendant l'année universitaire et/ou l'été, puisque les bourses sur critères sociaux sont une aide financière attribuée selon les revenus de votre famille. Mais attention : vos parents doivent déclarer vos revenus qui dépassent 3 fois le montant mensuel du Smic (soit 4 104 € en 2011). Du coup, un salaire étudiant fait parfois monter les revenus déclarés, donc diminuer le montant de la bourse... De plus, pour continuer à recevoir votre bourse, vous devez rendre des comptes : des justificatifs de présence ou d'absence aux cours vous seront demandés.

→ **Je suis retraité(e)**

Oui, l'avantage est que les revenus sont cumulables, dans certaines limites. Les règles de cumul sont valables et identiques pour la majorité des régimes de base : salariés, indépendants, commerçants, artisans, professions libérales, fonctionnaires. Ceci est également vrai pour les régimes complémentaires obligatoires des salariés AGIRC et ARCCO. Les autres régimes complémentaires et le régime de base des exploitants agricoles ont des particularités. Dans tous les cas, rapprochez-vous de votre caisse pour valider avec elle les dispositions s'appliquant à vous.

Pour la majorité des régimes de base et des régimes complémentaires cités ci-dessus, le cumul est intégral. Des conditions doivent tout de même être remplies : le contrat de travail ou l'activité précédente doivent avoir pris fin, les droits de retraite doivent avoir été liquidés, les conditions d'âge et de durée de cotisation doivent avoir été remplies : âge du taux plein automatique ou durée de cotisation et âge minimum atteints. Il faudra simplement déclarer à votre dernière caisse d'affiliation quelques informations concernant cette activité.

Autres conditions à remplir pour être VDI

Vous devez obligatoirement :

- Etre majeur (+ de 18 ans),
- Ne pas avoir de condamnation vous interdisant d'exercer une profession commerciale ou de diriger une entreprise commerciale,
- Etre détenteur d'un numéro de Sécurité Sociale

Différence entre les statuts VDI Mandataire & Acheteur-Revendeur

Le contrat de VDI acheteur-revendeur comme son nom l'indique achète pour revendre à des clients. Il lui faut donc acheter du stock pour le revendre à ses clients et le cas échéant assumer les impayés. De plus, un VDI acheteur-revendeur doit remonter sa marge tous les mois auprès de la société qu'il représente, afin que cette dernière puisse acquitter les charges salariales et patronales issues des bénéfices de la vente des produits. Le VDI acheteur-revendeur a une obligation comptable supplémentaire, notamment la tenue d'un registre des achats destinés à la revente....

Le contrat de VDI mandataire, que Naturellement Bien propose, donne le pouvoir au vendeur de prendre des commandes auprès de sa clientèle pour le compte de l'entreprise. Un VDI mandataire n'a AUCUN STOCK à avoir donc il ne prend AUCUN RISQUE, une tenue de comptabilité RÉDUITE et une gestion administrative ALLÉGÉE. Le statut VDI mandataire reste par conséquent, aux yeux de tous, le contrat le moins contraignant et le plus sécurisant, dans le sens où il évite de gérer les problèmes de stockage/déstockage, l'administratif et la comptabilité.

En effet, Naturellement Bien vous expédiera la marchandise exclusivement lorsque vous l'aurez vendue. Vous n'avez donc pas d'avance de stocks de marchandise à faire et si vous décidez du jour au lendemain de ralentir au stopper votre activité, vous ne serez pas confronté à des risques d'invendus tout en vous permettant de proposer une gamme de produit très complète à chacune de vos démonstrations et qui réponde aux besoins du plus grand nombre. Le VDI mandataire est donc le statut vous l'aurez compris qui représente le moins de gestion quotidienne et donc de perte de temps.

De la même façon, chez Naturellement Bien nous ne vous demanderons pas d'ouvrir un compte en banque spécialement pour votre activité de VDI, en effet c'est la société qui gère les encaissements et la comptabilité de vos clients.

Conclusion : Mieux vaut investir son temps à pratiquer son métier de conseiller et donc gagner de l'argent que de gérer des tâches administratives et comptables !

Calcul des cotisations sociales

D'un point de vue social le VDI est par contre légalement rattaché au régime général de la Sécurité Sociale et bénéficie de droits sociaux au même titre que les salariés. Lorsque le VDI débute son activité, il doit obligatoirement communiquer à l'entreprise son numéro de Sécurité Sociale qui se chargera de l'immatriculer.



- L'entreprise calculera le montant des cotisations sociales (assurance maladie, assurance vieillesse, accident du travail, ...) sur la base du revenu brut du VDI (ses commissions) en faisant application du barème fixé par l'arrêté du 31 mai 2001 et de sa circulaire d'application, puis les payera au RSI. Un bulletin de précompte en faisant mention sera établi et communiqué au vendeur.

- Ces cotisations donnent droit sous certaines conditions à des avantages sociaux (couverture sociale, validation de trimestres pour la retraite).

Ouverture des droits à l'assurance maladie : les conditions d'ouverture des droits maladie, maternité, invalidité, décès, (articles R. 313-1 à R. 313-17 du code de la Sécurité Sociale) sont les mêmes que pour les salariés. De même, la validation de trimestre de retraite

au régime de base (articles L. 351-2, R. 351-1 et R. 351-9 du code de la Sécurité Sociale) sont les mêmes que pour les salariés. Le VDI ne cotise pas à une caisse de retraite complémentaire et n'acquiert donc pas de droits à ce titre. Le VDI n'a pas droit aux allocations chômage au titre de son activité de vente à domicile. Le VDI doit prêter attention à exercer un minimum d'activité et par conséquent verser (par l'intermédiaire de l'entreprise) un minimum de cotisations pour voir prétendre au bénéfice des prestations sociales et valider des trimestres de retraite au régime de base.

- Les VDI ne cotisent qu'au RSI. Aucune cotisation n'est due pour le chômage et la retraite complémentaire. Les cotisations RSI sont les mêmes que pour les salariés (CSG, maladie, vieillesse, etc.).

La Contribution Économique Territoriale

Comme tout indépendant et dès que son activité devient habituelle, le VDI est en principe redevable de la Contribution Economique Territoriale (CET) prévue par les articles 1447-0 et suivants du code général des impôts. Celle-ci, qui a remplacé la taxe professionnelle en 2010, se compose d'une cotisation foncière (Contribution Foncière des Entreprises, CFE) et d'une cotisation sur la valeur ajoutée.

Seule la première des deux est susceptible d'être due par le VDI, la seconde n'étant due que si le Chiffre d'Affaires annuel est supérieur à 152.500 €.

Cependant, en application de l'article 1457 du même Code, le VDI bénéficie d'une exonération totale de cette CFE lorsque sa rémunération brute annuelle est inférieure à 16,5 % du plafond annuel de la Sécurité Sociale (soit 6.001 € pour les rémunérations perçues en 2012).

La rémunération brute annuelle qui est prise en compte pour apprécier si le seuil a été ou non dépassé est le cumul annuel des commissions brutes sur ventes des VDI mandataires auxquelles s'ajoutent les éventuelles commissions brutes d'animation. En application des articles 1467 A et 1478 du même code, les périodes de référence prises en compte pour évaluer si le seuil est ou non dépassé sont n, n-1 et n-2 les trois premières années d'activité et n-2 les années suivantes.

Attention, lorsque l'activité a débuté en cours d'année, une rémunération théorique de la première année sera reconstituée en fonction des rémuné-



rations perçues pendant les mois d'activité effective.

Ainsi, le VDI dont la rémunération au cours de la première année d'activité est inférieure à ce seuil, bénéficiera d'une exonération totale de la Contribution Foncière pendant un maximum de trois ans même s'il a dépassé le seuil d'exonération au cours de ses deuxième et troisième années d'activité.

Lorsque le VDI n'est pas exonéré de la CFE, celle-ci ne sera de toute manière due qu'à compter de la première année civile peline d'activité, donc pas pour l'année au cours de laquelle l'activité a débuté. La somme due correspondra dans la très grande majorité des cas à la contribution minimum définie par l'article 1647 D du code général des impôts. Si la commune l'a prévu et que le VDI démontre que son activité est à temps partiel ou pour une durée inférieure à 9 mois dans l'année, il pourra demander une réduction de moitié de cette contribution minimum.

Démarches à effectuer pour devenir VDI

La seule démarche à effectuer est de poster le contrat de vendeur à domicile indépendant avec les pièces obligatoires à Naturellement Bien. Naturellement Bien se charge de vous immatriculer, vous n'avez rien d'autre à faire vous obtiendrez un numéro SIRET et vous recevrez de la part des impôts le formulaire 11222*15 de déclaration de revenus 2042 CK pour déclarer vos revenus en temps voulu. Cela n'a aucun lien avec l'inscription à un registre professionnel.

Les Seuils qui permettent de rester VDI

L'article L.135-3 du Code de commerce exonère le VDI de l'obligation d'inscription à un registre professionnel en deçà d'un certain seuil de rémunération. Ce seuil est défini par un arrêté du Ministre chargé des affaires sociales et est modifié chaque année. Si ce seuil est dépassé pendant trois années complètes et consécutives, le vendeur perd son statut de VDI et devra alors obligatoirement s'inscrire à un registre professionnel.

Le seuil correspond à 50% du Plafond Annuel de la Sécurité Sociale. L'inscription au RCS/RSAC est obligatoire pour les vendeurs à domicile qui ont exercé pendant 3 années civiles consécutives, même par intermittence, et qui ont tiré pour chacune de ces années une rémunération brute annuelle supérieure à 50 % du plafond annuel de Sécurité sociale (soit 18 774 € en 2014). Cette inscription doit intervenir à partir du 1er janvier qui suit ces 3 années civiles.

Les ventes d'un VDI sont-elles assujetties à la TVA ?

Le VDI est soumis au régime fiscal de la micro-entreprise et ne facture pas de TVA, mais il ne récupère pas non plus la TVA acquittée sur ses propres achats ou investissements.

Déclaration des Revenus

En contrepartie de son activité, le vendeur perçoit des commissions assises sur le chiffre d'affaires réalisé TTC et sur lesquelles des cotisations sociales seront calculées. Le vendeur à domicile qui a le statut de travailleur indépendant, est imposé à l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC) pour un vdi Mandataire, son imposition est calculée sur le montant brut des commissions perçues.

Pour déclarer ses revenus, le VDI reçoit un formulaire de déclaration le formulaire 11222*15 de déclaration de revenus 2042 C PRO de son centre des impôts.

[illegible]

Le montant brut des commissions VDI est à déclarer dans la rubrique consacrée aux Bénéfices Non Commerciaux (BNC). Naturellement Bien se charge d'établir chaque trimestre un bulletin de précompte récapitulatif sur lequel est mentionné le montant des commissions perçues. Avec l'application du régime « micro-BNC », le revenu imposable du VDI mandataire est calculé après abattement de 34 % correspondant aux frais professionnels, sans aucun justificatif à fournir (cet abattement ne peut être inférieur à 305 €). Après cet abattement, les revenus seront imposés au taux habituel pratiqué pour l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Ainsi, le montant de l'impôt dépendra de la composition et des revenus du foyer fiscal auquel appartient le VDI.

Le Formulaire 2042 C Pro

Comment remplir le formulaire 2042 C pro pour la déclaration de revenu du VDI 2012 ?

Première partie : Identification des personnes ayant une activité non salarié

- Nom et prénom de l'exploitant : vos noms et prénoms
- Adresse de l'exploitation : votre adresse personnelle
- Votre numéro de SIRET : votre numéro SIRET personnel
- Nature des revenus : Vous êtes VDI mandataire, vous dépendez du régime « micro BNC » si le total de vos commissions brutes (avant cotisation sociale) pour les ventes de l'année n'excède pas 32 600 € HT. Le montant des commissions brutes doit être reporté dans la catégorie « revenus non commerciaux professionnels » (case 5HQ)

REVENUS NON COMMERCIAUX PROFESSIONNELS		
Régime déclaratif spécial ou micro BNC		
Revenus nets exonérés	SHP	SHP
Revenus imposables	SHQ	SIQ
recettes brutes sans déduire aucun abatement		
Plus-values nettes à court terme	SHV	SIV
Plus-values de cession taxables à 16 %	SHR	SIR
Moins-values à long terme	SHS	SIS
Moins-values nettes à court terme	SKZ	SLZ

Assurances Professionnelles

Si vous êtes vendeur à domicile et que vous utilisez un véhicule pour votre activité : Vous devez OBLIGATOIREMENT vous assurer en «usage professionnel». Et même, s'il ne s'agit pas formellement d'une obligation pour le vendeur, il est très fortement recommandé aux VDI, dans leur intérêt personnel, de souscrire auprès d'une compagnie d'assurance une garantie «responsabilité civile professionnelle» pour leurs activités de vente.

Afin que vous puissiez travailler dans les meilleures conditions, notre société a adhéré à un contrat d'assurance groupe auprès de l'assureur agréé par l'ensemble de la profession afin de garantir les vendeurs indépendants (VDI ou Commerçants) contre la majorité des problèmes qu'ils peuvent rencontrer dans l'exécution de leur activité.

Tarif Assurance Quadrivium 2022 :

- Ma Responsabilité Civile Pro + : à partir de 5,00 € TTC / mois

Assurez les dommages pouvant être causés aux tiers lors de vos activités professionnelles

- Ma Prévoyance accident : à partir de 15,00 € TTC / mois

Compensez votre perte de revenus en cas d'incapacité de travail suite à un accident

- Mes marchandises : à partir de 3,25 € TTC / mois

Assurez vos marchandises stockées au domicile et transportées dans votre véhicule

et découvrez les autres contrats...

*Cliquez sur l'image
pour télécharger accéder
au site de Quadrivium*



QUADRIVIMUM
L'ASSUREUR DE LA VENTE DIRECTE



Ai-je des obligations comptables ?

D'un point de vue comptable et fiscal, le VDI qui bénéficie d'un régime «spécial BNC» ou «micro BIC» n'a pas à tenir une véritable comptabilité mais doit simplement tenir un journal sur lequel seront enregistrés chronologiquement le montant et l'origine des recettes encaissées, appuyé des pièces justificatives (bons de commandes, bulletins de précompte et relevé des commissions provisionnelles).

Le VDI acheteur-revendeur (et lui seul !) doit en plus tenir un registre des achats récapitulés par année pour les achats destinés à la revente effectués auprès de l'entreprise.

Chez Naturellement Bien, le statut qui s'adapte à notre relation commerciale est celui de VDI madataire, ce qui signifie que vous dépendez du régime « micro Bénéfices Non Commerciaux ». Naturellement Bien met à votre disposition un espace vendeur pour gérer l'ensemble de votre activité : saisie des commandes, bulletins de précompte et relevés de commissions seront donc directement consultable à partir de cet espace vendeur. En d'autres termes : l'espace vendeur de Naturellement Bien suffira pour vous acquitter intégralement de vos obligations comptables et vous n'aurez aucune autre comptabilité à tenir. Pensez tout de même à conserver une version papier des bons de commandes originaux de vos clients !

La Réglementation

S'agissant de la protection des consommateurs au regard de l'activité de vente à domicile, la réglementation est aujourd'hui codifiée dans les articles L.221-1 et suivants du Code de la consommation et doit être impérativement respectée à la fois par l'entreprise et par le vendeur. L'entreprise est en effet civilement responsable des vendeurs, même indépendants, qui agissent pour son compte.

Les articles L. 221-1 et suivants du Code de la consommation définissent le démarchage et les conditions dans lesquelles il doit s'effectuer sous la terminologie de vente « Hors établissement » commercial.

Le dispositif légal comporte trois grands volets de mesures :

- L'établissement de documents conformes,
- Une interdiction de prendre un paiement pendant un délai de 7 jours,
- Un droit de rétractation de 14 jours.

1 – L'établissement de deux documents conformes

– Un document d'informations précontractuelles

Avant la prise de la commande, le vendeur est tenu de fournir au client un document d'informations précontractuelles, qui doit être horodaté et signé par le consommateur. Selon l'article L. 221-5 du Code de la consommation, ce document doit contenir les informations suivantes :

- le nom et les coordonnées du vendeur,
- le nom et les coordonnées de la société dont le vendeur distribue le produits (adresse du siège social, adresse e-mail, numéro de téléphone, numéro de SIRET, capital social, forme sociale)
- la désignation précise et détaillée de la nature et des caractéristiques des biens ou services,
- le prix unitaire des produits et/ ou services et le prix global à payer toutes taxes comprises,
- les conditions et cout éventuel d'expédition, de livraison ou de mise en service,
- la date limite de livraison,
- les modalités de paiement,
- les informations légales concernant le droit de rétractation (conditions, délai, modalités d'exercice, formulaire type, les éventuelles exceptions au droit de rétractation...)
- les conditions de mise en œuvre des garanties légales ou commerciales,
- la possibilité pour le client de saisir la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe,
- la possibilité pour le client de s'inscrire sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique si l'on recueille son numéro de téléphone.

– Un bon de commande

Chaque vente doit également faire l'objet d'un bon de commande horodaté et signé par le client, comportant les mentions obligatoires imposées par les articles L. 221-5 et suivants du Code de la consommation (Voir ci- dessus).

Si la vente est financée par un crédit à la consommation, le vendeur doit remettre au client une offre préalable de crédit.

2- L'interdiction de recevoir un paiement pendant 7 jours

L'article L.221-10 du Code de la consommation prévoit que le professionnel ne peut recevoir aucun paiement ou aucune contrepartie, sous quelque forme que ce soit (chèque, autorisation de prélèvement, numéro de carte bancaire ou espèce), de la part du consommateur avant l'expiration d'un délai de 7 jours à compter de la conclusion du contrat. L'article L. 221-10 liste une série de situations dans lesquelles les paiements des consommateurs peuvent être pris par le Vendeur dès la signature du contrat. Il s'agit notamment des contrats :

- de souscription à domicile d'un abonnement à une publication quotidienne et assimilée, au sens de l'article 39 bis du Code général des impôts,
- conclus au cours d'une réunion organisé par le vendeur à son domicile ou au domicile du consommateur,
- ayant pour objet des travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence, au domicile du consommateur, et expressément sollicités par lui, dans la limite des pièces de rechange et travaux strictement nécessaires pour répondre à l'urgence.

3- Un délai de rétractation pour le client

► L'article L.221-18 du Code de la consommation octroie au consommateur un délai de 14 jours, qui commence à courir à compter du lendemain du jour :

- de la conclusion du contrat pour les contrats de prestations de service,
- de la réception du bien par le consommateur, ou un tiers désigné par le consommateur pour les contrats de vente de biens et les contrats de prestations de services incluant la livraison de biens.

Selon l'article L.221-20 du Code de la consommation, si les informations sur le droit de rétraction dont dispose le consommateur ne lui ont pas été fournies dans les formes légales, le délai de rétractation est prolongé de 12 mois à compter de l'expiration du délai de rétractation initial.

Toutefois, si le professionnel fourni finalement ces informations au client pendant les 12 mois, c'est à la date à laquelle les informations ont été fournies que devient le point de départ du délai de rétraction.

► Par exception à ce principe, la loi a prévu certaines exceptions dans lesquelles le client ne bénéficie pas du droit de rétractation. L'article L.221-28 du Code de la consommation énonce que le droit de rétractation ne peut pas être exercé notamment pour les contrats :

- de fourniture de services pleinement exécutés avant la fin du délai de rétractation et dont l'exécution a commencé après accord exprès du consommateur et renoncement à son droit de rétractation,
- de fourniture de biens confectionnés selon les spécificités du consommateur ou nettement personnalisés (vêtements ou décoration sur mesure par exemple)
- de fourniture de biens susceptibles de se détériorer ou de se périmer rapidement (produits alimentaires par exemple)
- de fourniture de biens qui ont été descellés par le consommateur après la livraison et qui ne peuvent être renvoyés pour des raisons d'hygiène ou de protection de la santé,
- de fourniture de boissons alcoolisées dont la livraison est différée au-delà de 30 jours et dont la valeur convenue à la conclusion du contrat dépend de la fluctuation sur le marché échappant au contrôle du professionnel,
- de travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence au domicile du consommateur été expressément sollicités par lui,
- de fourniture d'enregistrements audio ou vidéo ou de logiciels informatiques lorsqu'ils ont été descellés par le consommateur auprès la livraison,
- de fourniture d'un journal, d'un périodique, d'un magazine, sauf pour les contrats d'abonnement à ces publications,
- de prestations de services d'hébergement autres que d'hébergement résidentiel, de services de transport de biens, de locations de voitures, dérestauration ou d'activités de loisirs qui doivent être fournis à une date ou un période déterminée,
- de fourniture d'un contenu numérique non fourni sur un support matériel dont l'exécution a commencé après accord préalable exprès du consommateur et renoncement exprès à son droit de rétractation.

Pour en savoir plus : <https://www.legifrance.gouv.fr/>

Si vous êtes un consommateur et que rencontrez un litige avec une société de Vente Directe, vous pouvez saisir la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe : www.mediation-vente-directe.fr

Mises en Garde

Les données et informations contenues dans ce guide sont communiquées à titre informatif et ne sont pas contractuelles. Chacun doit vérifier auprès d'un conseiller professionnel de son choix tout aspect d'ordre juridique, fiscal, social et financier relatif à son activité de VDI ou obtenir des conseils professionnels, à cet égard, de la part des différents organismes dont il dépend (pôle emploi, caisses de retraites, sécurité sociale, impôts, employeur, etc) et ne pas agir strictement sur la foi d'une information communiquée par Naturellement Bien. Les informations communiquées ne sont qu'indicatives dans la mesure où seuls les conseils personnalisés d'un professionnel (avocat, comptable, expert-comptable, personnel de l'administration, etc) relèvent d'une approche sécurisée. Pour les raisons précédemment exposées, Naturellement Bien ne peut être tenu pour responsable du contenu de ces informations, ni des conséquences liées à leurs utilisations. Pour plus de renseignements, nous vous invitons également à vous adresser à la Fédération de La Vente Directe <http://www.fvd.fr/> et d'y commander le guide pratique du VDI, un ouvrage de référence pour votre activité de vendeur à domicile indépendant. La Fédération de la Vente Directe édite et actualise son Guide Pratique chaque année, il contient l'essentiel des informations utiles pour connaître et maîtriser tous les aspects de ce statut.

Notre Code d'éthique

Notre Code éthique définit des règles professionnelles concernant la conduite à l'égard des consommateurs. Il régit les relations entre l'Entreprise et les consommateurs grâce à l'application de 7 garanties :

1 → Un vendeur identifié

Dès le premier contact avec le consommateur, le vendeur indique son nom, le nom et l'adresse de l'entreprise, les produits présentés et l'objet de la visite ou de la réunion.

2 → Une présentation précise du produit et de l'offre commerciale

Le vendeur, qui dispose obligatoirement de la formation appropriée, effectue une présentation détaillée et loyale du produit. Il communique les prix, les modalités de paiement, les conditions de crédit, la période de rétractation, les conditions de livraison et de garantie ainsi que les modalités du service après-vente. Le vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des consommateurs. Les informations communiquées verbalement ou par écrit sur le produit, en particulier relatives à ses qualités, doivent être autorisées par la société. La documentation remise doit comporter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise. La société et le vendeur n'utilisent pas de comparaisons trompeuses et incompatibles avec une concurrence loyale. Les éléments de comparaisons sont significatifs et vérifiables et sont présentés en respectant les règles d'une concurrence loyale. Les références et les témoignages sont récents, autorisés, et rigoureusement exacts.

3 → Un service personnalisé de qualité

Les visites au domicile et les communications téléphoniques et électroniques sont effectuées dans le respect de la vie privée et à des horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande. Le vendeur justifie la confiance du consommateur en prenant en compte son manque d'expérience commerciale, son âge, son état de santé, sa connaissance éventuellement limitée de la langue. Ainsi, le vendeur s'interdit toutes pratiques condamnables tendant à provoquer une décision d'achat précipitée. Dans sa mission de service, le vendeur s'efforce d'adapter son offre commerciale aux véritables besoins du consommateur. La société et le vendeur doivent prendre les dispositions nécessaires pour assurer la protection de toutes les informations privées fournies par le consommateur, qu'il soit client ou prospect.

4 → Un document d'informations précontractuelles et un bon de commande complets et lisibles

Un exemplaire du document d'informations précontractuelles et du bon de commande est remis au consommateur. Il comporte notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société, le nom du vendeur, la désignation du produit, le prix, la date de livraison, la période de rétractation éventuelle et toutes les conditions spécifiques du contrat. Ces documents doivent être datés et signés par le consommateur. Toutes ces informations sont d'une parfaite lisibilité.

5 → Un principe d'interdiction de paiement et un délai de rétractation

Le document d'informations précontractuelles et le bon de commande comportent un formulaire de rétractation dès lors que le consommateur bénéficie de ce droit, qui permet dans ce cas au consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de rétractation de 14 jours. En outre, sauf autorisation légale dont l'entreprise peut justifier, celle-ci ne reçoit aucun paiement pendant les 7 jours qui suivent la signature du bon de commande. Lorsqu'un droit de retour est offert au consommateur en complément des exigences légales, les conditions en sont précisées dans le contrat.

6 → Un service après-vente

Les conditions de garantie et de service après-vente, le nom et l'adresse de la société garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont indiqués sur le document d'informations précontractuelles et le bon de commande ou par un autre document systématiquement fourni au consommateur. La société et le vendeur traitent la commande du client conformément aux engagements contractuels pris et dans le respect de la date limite de livraison. Tout produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé ou remboursé. L'objectif de la satisfaction client guide tout accord éventuel entre les parties.

7 → Une médiation gratuite

En cas de réclamation et en l'absence d'accord avec l'entreprise dans le délai de 30 jours calendaires, le consommateur peut saisir gratuitement la Commission paritaire de médiation de la Vente Directe d'un litige relatif à la démarche commerciale. La Commission paritaire de médiation de la Vente Directe est également compétente pour les litiges impliquant des entreprises qui ne sont pas adhérentes de la FVD.

Extrait du Code de la consommation

Contrats conclus à distance et hors établissement

Définitions et champ d'application

Art. L. 221-1

I. - Pour l'application du présent titre, sont considérés comme :

1° Contrat à distance : tout contrat conclu entre un professionnel et un consommateur, dans le cadre d'un système organisé de vente ou de prestation de services à distance, sans la présence physique simultanée du professionnel et du consommateur, par le recours exclusif à une ou plusieurs techniques de communication à distance jusqu'à la conclusion du contrat ;

2° Contrat hors établissement : tout contrat conclu entre un professionnel et un consommateur :

a) Dans un lieu qui n'est pas celui où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle, en la présence physique simultanée des parties, y compris à la suite d'une sollicitation ou d'une offre faite par le consommateur ;

b) Ou dans le lieu où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle ou au moyen d'une technique de communication à distance, immédiatement après que le consommateur a été sollicité personnellement et individuellement dans un lieu différent de celui où le professionnel exerce en permanence ou de manière habituelle son activité et où les parties étaient, physiquement et simultanément, présentes ;

c) Ou pendant une excursion organisée par le professionnel ayant pour but ou pour effet de promouvoir et de vendre des biens ou des services au consommateur ;

3° Support durable : pour l'application du chapitre Ier du présent titre, tout instrument permettant au consommateur ou au professionnel de stocker des informations qui lui sont adressées personnellement afin de pouvoir s'y reporter ultérieurement pendant un laps de temps adapté aux fins auxquelles les informations sont destinées et qui permet la reproduction à l'identique des informations stockées ;

4° Contenu numérique : des données produites et fournies sous forme numérique.

II - Les dispositions du présent titre s'appliquent aux contrats portant sur la vente d'un ou plusieurs biens, au sens de l'article 528 du code civil, et au contrat en vertu duquel le professionnel fournit ou s'engage à fournir un service au consommateur en contrepartie duquel le consommateur en paie ou s'engage à en payer le prix. Le contrat ayant pour objet à la fois la fourniture de prestation de services et la livraison de biens est assimilé à un contrat de vente.

Article L221-2

Sont exclus du champ d'application du présent chapitre :

1° Les contrats portant sur les services sociaux, y compris le logement social, l'aide à l'enfance et aux familles, à l'exception des services à la personne mentionnés à l'article L. 7231-1 du code du travail ;

- 2° Les contrats portant sur les services de santé fournis par des professionnels de la santé aux patients pour évaluer, maintenir ou rétablir leur état de santé, y compris la prescription, la délivrance et la fourniture de médicaments et de dispositifs médicaux ;
- 3° Les contrats portant sur les jeux d'argent mentionnés à l'article L. 320-1 du code de la sécurité intérieure, y compris les loteries, les jeux de casino et les transactions portant sur des paris ;
- 4° Les contrats portant sur les services financiers ;
- 5° Les contrats portant sur un forfait touristique, au sens de l'article L. 211-2 du code du tourisme ;
- 6° Les contrats portant sur les contrats d'utilisation de biens à temps partagé, les contrats de produits de vacances à long terme et les contrats de revente et d'échange mentionnés aux articles L. 224-69 et L. 224-70 ;
- 7° Les contrats rédigés par un officier public ;
- 8° Les contrats portant sur la fourniture de denrées alimentaires, de boissons ou d'autres biens ménagers de consommation courante, qui sont livrés physiquement par un professionnel lors de tournées fréquentes et régulières au domicile ou au lieu de résidence ou de travail du consommateur ;
- 9° Les contrats portant sur les services de transport de passagers, à l'exception des dispositions prévues à l'article L. 221-14 ;
- 10° Les contrats conclus au moyen de distributeurs automatiques ou de sites commerciaux automatisés ;
- 11° Les contrats conclus avec des opérateurs de télécommunications pour l'utilisation des cabines téléphoniques publiques ou aux fins d'une connexion unique par téléphone, internet ou télécopie, notamment les services et produits à valeur ajoutée accessibles par voie téléphonique ou par message textuel ;
- 12° Les contrats portant sur la création, l'acquisition ou le transfert de biens immobiliers ou de droits sur des biens immobiliers, la construction d'immeubles neufs, la transformation importante d'immeubles existants ou la location d'un logement à des fins résidentielles.

Article L221-3

Les dispositions des sections 2, 3, 6 du présent chapitre applicables aux relations entre consommateurs et professionnels, sont étendues aux contrats conclus hors établissement entre deux professionnels dès lors que l'objet de ces contrats n'entre pas dans le champ de l'activité principale du professionnel sollicité et que le nombre de salariés employés par celui-ci est inférieur ou égal à cinq.

Article L221-4

Les dispositions du présent chapitre s'appliquent aux contrats portant sur la fourniture d'eau, de gaz ou d'électricité lorsqu'ils ne sont pas conditionnés dans un volume délimité ou en quantité déterminée ainsi que sur la fourniture de chauffage urbain. Elles s'appliquent également aux contrats portant sur la fourniture de contenu numérique indépendamment de tout support matériel.

Obligations d'information pré contractuelle

Article L221-5

Préalablement à la conclusion d'un contrat de vente ou de fourniture de services, le professionnel communique au consommateur, de manière lisible et compréhensible, les informations suivantes :

- 1° Les informations prévues aux articles L. 111-1 et L. 111-2 ;
- 2° Lorsque le droit de rétractation existe, les conditions, le délai et les modalités d'exercice de ce droit ainsi que le formulaire type de rétractation, dont les conditions de présentation et les mentions qu'il contient sont fixées par décret en Conseil d'Etat ;
- 3° Le cas échéant, le fait que le consommateur supporte les frais de renvoi du bien en cas de rétractation et, pour les contrats à distance, le coût de renvoi du bien lorsque celui-ci, en raison de sa nature, ne peut normalement être renvoyé par la poste ;

4° L'information sur l'obligation du consommateur de payer des frais lorsque celui-ci exerce son droit de rétractation d'un contrat de prestation de services, de distribution d'eau, de fourniture de gaz ou d'électricité et d'abonnement à un réseau de chauffage urbain dont il a demandé expressément l'exécution avant la fin du délai de rétractation ; ces frais sont calculés selon les modalités fixées à l'article L. 221-25 ;

5° Lorsque le droit de rétractation ne peut être exercé en application de l'article L. 221-28, l'information selon laquelle le consommateur ne bénéficie pas de ce droit ou, le cas échéant, les circonstances dans lesquelles le consommateur perd son droit de rétractation ;

6° Les informations relatives aux coordonnées du professionnel, le cas échéant aux coûts de l'utilisation de la technique de communication à distance, à l'existence de codes de bonne conduite, le cas échéant aux cautions et garanties, aux modalités de résiliation, aux modes de règlement des litiges et aux autres conditions contractuelles, dont la liste et le contenu sont fixés par décret en Conseil d'Etat.

Dans le cas d'une vente aux enchères publiques telle que définie par le premier alinéa de l'article L. 321-3 du code de commerce, les informations relatives à l'identité et aux coordonnées postales, téléphoniques et électroniques du professionnel prévues au 4° de l'article L. 111-1 peuvent être remplacées par celles du mandataire.

Article L221-6

Si le professionnel n'a pas respecté ses obligations d'information concernant les frais supplémentaires mentionnés à l'article L. 112-3 et au 3° de l'article L. 221-5, le consommateur n'est pas tenu au paiement de ces frais.

Article L221-7

La charge de la preuve du respect des obligations d'information mentionnées à la présente section pèse sur le professionnel.

Dispositions particulières applicables aux contrats conclus hors établissement

Article L221-8

Dans le cas d'un contrat conclu hors établissement, le professionnel fournit au consommateur, sur papier ou, sous réserve de l'accord du consommateur, sur un autre support durable, les informations prévues à l'article L. 221-5. Ces informations sont rédigées de manière lisible et compréhensible.

Article L221-9

Le professionnel fournit au consommateur un exemplaire daté du contrat conclu hors établissement, sur papier signé par les parties ou, avec l'accord du consommateur, sur un autre support durable, confirmant l'engagement exprès des parties. Ce contrat comprend toutes les informations prévues à l'article L. 221-5. Le contrat mentionne, le cas échéant, l'accord exprès du consommateur pour la fourniture d'un contenu numérique indépendant de tout support matériel avant l'expiration du délai de rétractation et, dans cette hypothèse, le renoncement de ce dernier à l'exercice de son droit de rétractation. Le contrat est accompagné du formulaire type de rétractation mentionné au 2° de l'article L. 221-5.

Article L221-10

Le professionnel ne peut recevoir aucun paiement ou aucune contrepartie, sous quelque forme que ce soit, de la part du consommateur avant l'expiration d'un délai de sept jours à compter de la conclusion du contrat hors établissement. Toutefois, ne sont pas soumis aux dispositions du premier alinéa :

- 1° La souscription à domicile d'un abonnement à une publication quotidienne et assimilée, au sens de l'article 39 bis du code général des impôts ;

2° Les contrats à exécution successive, conclus dans les conditions prévues au présent chapitre et proposés par un organisme agréé ou relevant d'une décision de l'autorité administrative, ayant pour objet la fourniture de services mentionnés à l'article L.7231-1 du code du travail ;

3° Les contrats conclus au cours de réunions organisées par le vendeur à son domicile ou au domicile d'un consommateur ayant préalablement et expressément accepté que cette opération se déroule à son domicile

4° Les contrats ayant pour objet des travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence au domicile du consommateur et expressément sollicités par lui, dans la limite des pièces de rechange et travaux strictement nécessaires pour répondre à l'urgence.

Pour les contrats mentionnés aux 1° et 2°, le consommateur dispose d'un droit de résiliation du contrat à tout moment et sans préavis, frais ou indemnité et d'un droit au remboursement, dans un délai de quinze jours, des sommes versées au prorata de la durée du contrat restant à courir.

Droit de rétractation applicable aux contrats conclus à distance et hors établissement

Article L221-18

Le consommateur dispose d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation d'un contrat conclu à distance, à la suite d'un démarchage téléphonique ou hors établissement, sans avoir à motiver sa décision ni à supporter d'autres coûts que ceux prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. Le délai mentionné au premier alinéa court à compter du jour :

1° De la conclusion du contrat, pour les contrats de prestation de services et ceux mentionnés à l'article L. 221-4 ;

2° Le délai commence à courir au début de la première heure du premier jour et prend fin à l'expiration de la dernière heure du dernier jour du délai ;

3° Si ce délai expire un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé, il est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

Article L221-20

Lorsque les informations relatives au droit de rétractation n'ont pas été fournies au consommateur dans les conditions prévues au 2° de l'article L. 221-5, le délai de rétractation est prolongé de douze mois à compter de l'expiration du délai de rétractation initial, déterminé conformément à l'article L. 221-18. Toutefois, lorsque la fourniture de ces informations intervient pendant cette prolongation, le délai de rétractation expire au terme d'une période de quatorze jours à compter du jour où le consommateur a reçu ces informations.

Article L221-21

Le consommateur exerce son droit de rétractation en informant le professionnel de sa décision de se rétracter par l'envoi, avant l'expiration du délai prévu à l'article L. 221-18, du formulaire de rétractation mentionné au 2° de l'article L. 221-5 ou de toute autre déclaration, dénuée d'ambiguïté, exprimant sa volonté de se rétracter. Le professionnel peut également permettre au consommateur de remplir et de transmettre en ligne, sur son site internet, le formulaire ou la déclaration prévus au premier alinéa. Dans cette hypothèse, le professionnel communique, sans délai, au consommateur un accusé de réception de la rétractation sur un support durable.

Article L221-22

La charge de la preuve de l'exercice du droit de rétractation dans les conditions prévues à l'article L. 221-21 pèse sur le consommateur.

Article L221-23

Le consommateur renvoie ou restitue les biens au professionnel ou à une personne désignée par ce dernier, sans retard excessif et, au plus tard, dans les quatorze jours suivant la communication de sa décision de se rétracter conformément à l'article L. 221-21, à moins que le professionnel ne propose de récupérer lui-même ces biens. Le consommateur ne supporte que les coûts directs de renvoi des biens, sauf si le professionnel accepte de les prendre à sa charge ou s'il a omis d'informer le consommateur que ces coûts sont à sa charge. Néanmoins, pour les contrats conclus hors établissement, lorsque les biens sont livrés au domicile du consommateur au moment de la conclusion du contrat, le professionnel récupère les biens à ses frais s'ils ne peuvent pas être renvoyés normalement par voie postale en raison de leur nature. La responsabilité du consommateur ne peut être engagée qu'en cas de dépréciation des biens résultant de manipulations autres que celles nécessaires pour établir la nature, les caractéristiques et le bon fonctionnement de ces biens, sous réserve que le professionnel ait informé le consommateur de son droit de rétractation, conformément au 2° de l'article L. 221-5.

Article L221-24

Lorsque le droit de rétractation est exercé, le professionnel rembourse le consommateur de la totalité des sommes versées, y compris les frais de livraison, sans retard injustifié et au plus tard dans les quatorze jours à compter de la date à laquelle il est informé de la décision du consommateur de se rétracter. Pour les contrats de vente de biens, à moins qu'il ne propose de récupérer lui-même les biens, le professionnel peut différer le remboursement jusqu'à récupération des biens ou jusqu'à ce que le consommateur ait fourni une preuve de l'expédition de ces biens, la date retenue étant celle du premier de ces faits. Le professionnel effectue ce remboursement en utilisant le même moyen de paiement que celui utilisé par le consommateur pour la transaction initiale, sauf accord exprès du consommateur pour qu'il utilise un autre moyen de paiement et dans la mesure où le remboursement n'occasionne pas de frais pour le consommateur. Le professionnel n'est pas tenu de rembourser les frais supplémentaires si le consommateur a expressément choisi un mode de livraison plus coûteux que le mode de livraison standard proposé par le professionnel.

Article L221-25

Si le consommateur souhaite que l'exécution d'une prestation de services ou d'un contrat mentionné au premier alinéa de l'article L. 221-4 commence avant la fin du délai de rétractation mentionné à l'article L. 221-18, le professionnel recueille sa demande expresse par tout moyen pour les contrats conclus à distance et sur papier ou sur support durable pour les contrats conclus hors établissement.

Le consommateur qui a exercé son droit de rétractation d'un contrat de prestation de services ou d'un contrat mentionné au premier alinéa de l'article L. 221-4 dont l'exécution a commencé, à sa demande expresse, avant la fin du délai de rétractation verse au professionnel un montant correspondant au service fourni jusqu'à la communication de sa décision de se rétracter ; ce montant est proportionné au prix total de la prestation convenu dans le contrat. Si le prix total est excessif, le montant approprié est calculé sur la base de la valeur marchande de ce qui a été fourni. Aucune somme n'est due par le consommateur ayant exercé son droit de rétractation si sa demande expresse n'a pas été recueillie en application du premier alinéa ou si le professionnel n'a pas respecté l'obligation d'information prévue au 4° de l'article L. 221-5.

Article L221-26

Le consommateur qui a exercé son droit de rétractation d'un contrat de fourniture de contenu numérique non fourni sur un support matériel n'est redevable d'aucune somme si :

1° Le professionnel n'a pas recueilli son accord préalable exprès pour l'exécution du contrat avant la fin du délai de rétractation ainsi que la preuve de son renoncement à son droit de rétractation ;

2° Le contrat ne reprend pas les mentions prévues au troisième alinéa de l'article L. 221-9 et au second alinéa de l'article L. 221-13.

Article L221-27

L'exercice du droit de rétractation met fin à l'obligation des parties soit d'exécuter le contrat à distance ou le contrat hors établissement, soit de le conclure lorsque le consommateur a fait une offre.

L'exercice du droit de rétractation d'un contrat principal à distance ou hors établissement met automatiquement fin à tout contrat accessoire, sans frais pour le consommateur autres que ceux prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25.

Article L221-28

Le droit de rétractation ne peut être exercé pour les contrats :

1° De fourniture de services pleinement exécutés avant la fin du délai de rétractation et dont l'exécution a commencé après accord préalable exprès du consommateur et renoncement exprès à son droit de rétractation ;

2° De fourniture de biens ou de services dont le prix dépend de fluctuations sur le marché financier échappant au contrôle du professionnel et susceptibles de se produire pendant le délai de rétractation ;

3° De fourniture de biens confectionnés selon les spécifications du consommateur ou nettement personnalisés ;

- 4° De fourniture de biens susceptibles de se détériorer ou de se périmer rapidement ;
- 5° De fourniture de biens qui ont été descellés par le consommateur après la livraison et qui ne peuvent être renvoyés pour des raisons d'hygiène ou de protection de la santé ;
- 6° De fourniture de biens qui, après avoir été livrés et de par leur nature, sont mélangés de manière indissociable avec d'autres articles ;
- 7° De fourniture de boissons alcoolisées dont la livraison est différée au-delà de trente jours et dont la valeur convenue à la conclusion du contrat dépend de fluctuations sur le marché échappant au contrôle du professionnel ;
- 8° De travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence au domicile du consommateur et expressément sollicités par lui, dans la limite des pièces de rechange et travaux strictement nécessaires pour répondre à l'urgence ;
- 9° De fourniture d'enregistrements audio ou vidéo ou de logiciels informatiques lorsqu'ils ont été descellés par le consommateur après la livraison ;
- 10° De fourniture d'un journal, d'un périodique ou d'un magazine, sauf pour les contrats d'abonnement à ces publications ;
- 11° Conclut lors d'une enchère publique ;
- 12° De prestations de services d'hébergement, autres que d'hébergement résidentiel, de services de transport de biens, de locations de voitures, de restauration ou d'activités de loisirs qui doivent être fournis à une date ou à une période déterminée ;
- 13° De fourniture d'un contenu numérique non fourni sur un support matériel dont l'exécution a commencé après accord préalable exprès du consommateur et renoncement exprès à son droit de rétractation.

Pratiques commerciales trompeuses

Article L121-2

Une pratique commerciale est trompeuse si elle est commise dans l'une des circonstances suivantes :

- 1° Lorsqu'elle crée une confusion avec un autre bien ou service, une marque, un nom commercial ou un autre signe distinctif d'un concurrent ;
- 2° Lorsqu'elle repose sur des allégations, indications ou présentations fausses ou de nature à induire en erreur et portant sur l'un ou plusieurs des éléments suivants :
 - a) L'existence, la disponibilité ou la nature du bien ou du service ;
 - b) Les caractéristiques essentielles du bien ou du service, à savoir : ses qualités substantielles, sa composition, ses accessoires, son origine, sa quantité, son mode et sa date de fabrication, les conditions de son utilisation et son aptitude à l'usage, ses propriétés et les résultats attendus de son utilisation, ainsi que les résultats et les principales caractéristiques des tests et contrôles effectués sur le bien ou le service ;
 - c) Le prix ou le mode de calcul du prix, le caractère promotionnel du prix et les conditions de vente, de paiement et de livraison du bien ou du service ;
 - d) Le service après-vente, la nécessité d'un service, d'une pièce détachée, d'un remplacement ou d'une réparation ;
 - e) La portée des engagements de l'annonceur, la nature, le procédé ou le motif de la vente ou de la prestation de services ;
 - f) L'identité, les qualités, les aptitudes et les droits du professionnel ;
 - g) Le traitement des réclamations et les droits du consommateur ;
- 3° Lorsque la personne pour le compte de laquelle elle est mise en œuvre n'est pas clairement identifiable.

Article L121-3

Une pratique commerciale est également trompeuse si, compte tenu des limites propres au moyen de communication utilisé et des circonstances qui l'entourent, elle omet, dissimule ou fournit de façon inintelligible, ambiguë ou à contretemps une information substantielle ou lorsqu'elle n'indique pas sa véritable intention commerciale dès lors que celle-ci ne ressort pas déjà du contexte.

Lorsque le moyen de communication utilisé impose des limites d'espace ou de temps, il y a lieu, pour apprécier si des informations substantielles ont été omises, de tenir compte de ces limites ainsi que de toute mesure prise par le professionnel pour mettre ces informations à la disposition du consommateur par d'autres moyens.

Dans toute communication commerciale constituant une invitation à l'achat et destinée au consommateur mentionnant le prix et les caractéristiques du bien ou du service proposé, sont considérées comme substantielles les informations suivantes :

- 1° Les caractéristiques principales du bien ou du service ;
- 2° L'adresse et l'identité du professionnel ;
- 3° Le prix toutes taxes comprises et les frais de livraison à la charge du consommateur, ou leur mode de calcul, s'ils ne peuvent être établis à l'avance ;
- 4° Les modalités de paiement, de livraison, d'exécution et de traitement des réclamations des consommateurs, dès lors qu'elles sont différentes de celles habituellement pratiquées dans le domaine d'activité professionnelle concerné ;
- 5° L'existence d'un droit de rétractation, si ce dernier est prévu par la loi.

Article L121-4

Sont réputées trompeuses, au sens des articles L. 121-2 et L. 121-3, les pratiques commerciales qui ont pour objet :

- 1° Pour un professionnel, de se prétendre signataire d'un code de conduite alors qu'il ne l'est pas ;
- 2° D'afficher un certificat, un label de qualité ou un équivalent sans avoir obtenu l'autorisation nécessaire ;
- 3° D'affirmer qu'un code de conduite a reçu l'approbation d'un organisme public ou privé alors que ce n'est pas le cas ;
- 4° D'affirmer qu'un professionnel, y compris à travers ses pratiques commerciales ou qu'un produit ou service a été agréé, approuvé ou autorisé par un organisme public ou privé alors que ce n'est pas le cas ou de ne pas respecter les conditions de l'agrément, de l'approbation ou de l'autorisation reçue ;
- 5° De proposer l'achat de produits ou la fourniture de services à un prix indiqué sans révéler les raisons plausibles que pourrait avoir le professionnel de penser qu'il ne pourra fournir lui-même ou faire fournir par un autre professionnel, les produits ou services en question ou des produits ou services équivalents au prix indiqué, pendant une période et dans des quantités qui soient raisonnables compte tenu du produit ou du service, de l'ampleur de la publicité faite pour le produit ou le service et du prix proposé ;
- 6° De proposer l'achat de produits ou la fourniture de services à un prix indiqué, et ensuite :
 - a) De refuser de présenter aux consommateurs l'article ayant fait l'objet de la publicité ;
 - b) Ou de refuser de prendre des commandes concernant ces produits ou ces services ou de les livrer ou de les fournir dans un délai raisonnable ;

- c) Ou d'en présenter un échantillon défectueux, dans le but de faire la promotion d'un produit ou d'un service différent ;
- 7° De déclarer faussement qu'un produit ou un service ne sera disponible que pendant une période très limitée ou qu'il ne sera disponible que sous des conditions particulières pendant une période très limitée afin d'obtenir une décision immédiate et priver les consommateurs d'une possibilité ou d'un délai suffisant pour opérer un choix en connaissance de cause ;
- 8° De s'engager à fournir un service après-vente aux consommateurs avec lesquels le professionnel a communiqué avant la transaction dans une langue qui n'est pas une langue officielle de l'Etat membre de l'Union européenne dans lequel il est établi et, ensuite, assurer ce service uniquement dans une autre langue sans clairement en informer le consommateur avant que celui-ci ne s'engage dans la transaction ;
- 9° De déclarer ou de donner l'impression que la vente d'un produit ou la fourniture d'un service est licite alors qu'elle ne l'est pas ;
- 10° De présenter les droits conférés au consommateur par la loi comme constituant une caractéristique propre à la proposition faite par le professionnel ;
- 11° D'utiliser un contenu rédactionnel dans les médias pour faire la promotion d'un produit ou d'un service alors que le professionnel a financé celle-ci lui-même, sans l'indiquer clairement dans le contenu ou à l'aide d'images ou de sons clairement identifiables par le consommateur ;
- 12° De formuler des affirmations matériellement inexactes en ce qui concerne la nature et l'ampleur des risques auxquels s'expose le consommateur sur le plan de sa sécurité personnelle ou de celle de sa famille s'il n'achète pas le produit ou le service ;
- 13° De promouvoir un produit ou un service similaire à celui d'un autre fournisseur clairement identifié, de manière à inciter délibérément le consommateur à penser que le produit ou le service provient de ce fournisseur alors que tel n'est pas le cas ;
- 14° De déclarer que le professionnel est sur le point de cesser ses activités ou de les établir ailleurs alors que tel n'est pas le cas ;
- 15° D'affirmer d'un produit ou d'un service qu'il augmente les chances de gagner aux jeux de hasard ;
- 16° D'affirmer faussement qu'un produit ou une prestation de services est de nature à guérir des maladies, des dysfonctionnements ou des malformations ;
- 17° De communiquer des informations matériellement inexactes sur les conditions de marché ou sur les possibilités de trouver un produit ou un service, dans le but d'inciter le consommateur à acquérir celui-ci à des conditions moins favorables que les conditions normales de marché ;
- 18° D'affirmer, dans le cadre d'une pratique commerciale, qu'un concours est organisé ou qu'un prix peut être gagné sans attribuer les prix décrits ou un équivalent raisonnable ;
- 19° De décrire un produit ou un service comme étant « gratuit », « à titre gracieux », « sans frais » ou autres termes similaires si le consommateur doit payer quoi que ce soit d'autre que les coûts inévitables liés à la réponse à la pratique commerciale et au fait de prendre possession ou livraison de l'article ;

20° D'inclure dans un support publicitaire une facture ou un document similaire demandant paiement qui donne au consommateur l'impression qu'il a déjà commandé le produit ou le service commercialisé alors que tel n'est pas le cas ;

21° De faussement affirmer ou donner l'impression que le professionnel n'agit pas à des fins qui entrent dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole ou de se présenter faussement comme un consommateur ;

22° De créer faussement l'impression que le service après-vente en rapport avec un produit ou un service est disponible dans un Etat membre de l'Union européenne autre que celui dans lequel le produit ou le service est vendu.

Article L121-5

Les dispositions des articles L. 121-2 à L. 121-4 sont également applicables aux pratiques qui visent les professionnels et les nonprofessionnels.

Abus de faiblesse

Article L121-8

Est interdit le fait d'abuser de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour lui faire souscrire, par le moyen de visites à domicile, des engagements au comptant ou à crédit sous quelque forme que ce soit, lorsque les circonstances montrent que cette personne n'était pas en mesure d'apprécier la portée des engagements qu'elle prenait ou de déceler les ruses ou artifices déployés pour la convaincre à y souscrire ou font apparaître qu'elle a été soumise à une contrainte.

Article L121-9

Est interdit le fait d'abuser de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour obtenir des engagements :

- 1° Soit à la suite d'un démarchage par téléphone ou télécopie ;
- 2° Soit à la suite d'une sollicitation personnalisée, sans que cette sollicitation soit nécessairement nominative, à se rendre sur un lieu de vente, effectuée à domicile et assortie de l'offre d'avantages particuliers ;
- 3° Soit à l'occasion de réunions ou d'excursions organisées par l'auteur de l'infraction ou à son profit ;
- 4° Soit lorsque la transaction a été faite dans des lieux non destinés à la commercialisation du bien ou du service proposé ou dans le cadre de foires ou de salons ;
- 5° Soit lorsque la transaction a été conclue dans une situation d'urgence ayant mis la victime de l'infraction dans l'impossibilité de consulter un ou plusieurs professionnels qualifiés, tiers au contrat.

Article L121-10

Est interdit le fait d'abuser de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour se faire remettre, sans contreparties réelles, des sommes en numéraire ou par virement, des chèques bancaires ou postaux, des ordres de paiement par carte de paiement ou carte de crédit ou bien des valeurs mobilières, au sens de l'article 529 du code civil.

FAQ : Foire aux questions

Vous vous interrogez sur un point précis ? Cette Foire Aux Questions répertorie les questions les plus fréquemment posées et vous apportera les réponses que vous attendez ! Toutefois, si la question que vous souhaitez nous poser ne figure pas dans cette page, n'hésitez pas à nous contacter.



→ Je n'ai jamais été inscrit à la Sécurité Sociale et je souhaite devenir Conseiller(ère). Que dois-je faire ?

Les VDI sont tenus de donner leur numéro de Sécurité Sociale aux entreprises pour démarrer leur activité. Si vous n'avez jamais été immatriculé, remplissez le formulaire S 1202 d (demande d'immatriculation d'un travailleur) auprès de votre Caisse Primaire d'Assurance Maladie.

→ Dois-je disposer d'un véhicule pour devenir conseiller(ère) ?

Afin de vous rendre chez vos parraines & marraines il est préférable de posséder un véhicule.

→ Ai-je un chiffre d'affaires minimum de vente à réaliser en étant Conseiller(ère) ?

Non, vous êtes indépendant, cela signifie que vous n'avez pas de supérieur hiérarchique et donc vous fixez vous-même vos propres objectifs. En revanche, vous pouvez participer à des challenges, si vous le souhaitez, concernant le challenge de démarrage vous devrez réaliser 2000 € de vente pour gagner votre pack de démonstration, c'est à dire 800 € de produits mais une fois le challenge terminé vous travaillez quand vous le souhaitez !

→ Dans le contrat il est mentionné que «le VDI devra continuer à réaliser personnellement un CA minimum de 2000 € par trimestre» de quoi s'agit-il ?

Il s'agit du montant minimum à réaliser pour pouvoir prétendre à la commission d'animation c'est à dire la commission relative aux ventes de votre équipe de conseillers. D'ailleurs cette commission a été revue à la baisse voir la partie : «Conditions d'application et de maintien des honoraires d'animation» dans le plan de rémunération par qualification : animateur de réseau, leader et manager. Concernant le commissionnement des ventes personnelles, il n'y a pas de minimum de CA à réaliser.

→ A quel moment suis-je payé(e) ?

Vos commissions vous sont versées chaque mois. Vous êtes commissionné(e) sur le chiffre d'affaires des ventes encaissées du mois précédent.

→ Différence entre le marketing de réseau de la vente directe et les arnaques que l'on appelle « pyramidales » totalement illégales ?

La vente directe et le marketing de réseau sont des activités tout à fait légales en France, encadrées à présent par le code de la vente directe et la Fédération de la Vente Directe. Ces activités ont d'ailleurs bénéficié en 2010 de deux accords avec le ministère de l'emploi afin de les promouvoir.



COMMUNIQUE DE PRESSE	
12 Mai 2010	27 Septembre 2010
Accord entre la Fédération de Vente Directe et le Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi pour la création de 100 000 emplois en 3 ans.	Accord entre la Fédération de Vente Directe et le Pôle Emploi : « La vente directe fait partie des secteurs prioritaires du gouvernement ».

Etant assez méconnus du grand public, la vente directe et le marketing de réseau peuvent être confondus, à tort, avec des arnaques que l'on appelle « pyramidales » (totalement illégales). Pour rappel, voici un comparatif qui vous aidera à faire la différence entre ce qui est légal (marketing relationnel), et ce qui ne l'est pas (arnaques pyramidales) :

	MARKETING DE RESEAU	ARNAQUE PYRAMIDALE
Produits vendus	Produits vendus existant réellement.	Pas de réels produits vendus.
Pour intégrer le réseau...	Achat d'un set de démarrage auprès de la société partenaire. Il correspond à l'achat des outils et produits nécessaires pour démarrer l'activité rapidement.	Achat d'un « droit d'entrée » directement auprès de son parrain.
Revenus	Issus de l'activité de vente : marges et bonus sur chiffres d'affaire reversés, respectivement, par les clients et la société partenaire. Un recrutement en tant que tel ne rapporte rien à un distributeur.	Droits d'entrée payés par les nouveaux arrivants au parrain, qui lui-même reverse une partie de l'argent à son parrain, et ainsi de suite, pour remonter jusqu'en haut de la pyramide.
Evolution	Toute personne peut réussir de manière indépendante de son parrain. Ainsi, un distributeur peut évoluer plus vite que son parrain, et gagner plus d'argent que celui-ci.	Seules les personnes au sommet de la pyramide tirent leur épingle du jeu.

Intégrer le Réseau Maintenant !

Vous avez fait le choix de rejoindre notre équipe et de devenir VDI chez Naturellement Bien : Nous vous en félicitons !

Désormais pour concrétiser notre partenariat c'est très simple ! Il vous suffit de cliquer sur le dossier correspondant à la formule que vous aurez choisi et de télécharger et imprimer votre dossier complet en cliquant sur le dossier pdf ci-dessous et de suivre les instructions...

A très vite au sein de l'équipe Naturellement Bien !

Formule Intégration Conseiller Junior	Formule Challenge Pack Conseiller
Vous achetez votre Pack de démo pour 50 € (valeur 250 €)	Vous recevez votre Pack de démo d'une valeur de 800 €
Commissions versées : • 25% de commissions dès votre 1ère vente. • 3% de commissions sur les ventes de votre équipe, dès votre première recrue.	Commissions versées : • 25% de commissions dès votre 1ère vente. • 3% de commissions sur les ventes de votre équipe, dès votre première recrue.
Conditions : Aucunes	Conditions : 2000 € de vente à réaliser sur 2 mois pour gagner mon Pack de Démonstration !

→ **Solution 1 : Formule Intégration Conseiller Junior**
Je fais le choix de débiter à mon rythme...



Demande d'Adhésion
Dossier Intégration

cliquez ici !

→ **Solution 2 : Formule Challenge Conseiller**
Je fais le choix du Challenge Gagnant ...



Demande d'Adhésion
Challenge Gagnant

cliquez ici !

Naturellement Bien

www.naturellementbien.fr

31 Route de Montpellier 30540 MILHAUD

Email. : contact@naturellementbien.fr



©2022 Naturellement Bien SARL. Tous droits réservés. Les droits de cette publication et des marques y figurant sont la propriété de Naturellement Bien SARL. Les photos et textes présentés dans ce catalogue sont non contractuels et les produits dans la limite des stocks disponibles. Naturellement Bien se réserve le droit de modifier ou d'échanger un produit du pack de démonstration par un produit d'une valeur similaire. Naturellement Bien ne peut être tenue responsable en cas de non disponibilité d'un produit. Les informations sur la disponibilité des produits étant transmises par les fournisseurs et/ou fabricants, l'indisponibilité définitive ou le report éventuel de livraison d'un produit ne saurait engager la responsabilité de Naturellement Bien, ni ouvrir droit à des dommages et intérêts pour le vendeur. Naturellement Bien se réserve le droit de modifier tout ou partie de ce guide.