



FICHE SAVOIR Marketing

Le Vendeur à Domicile Indépendant

Retrouvez toutes les fiches en intégralité avec les liens actifs



► Champ d'activité

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) et son champ d'activité sont définis par les articles L. 135-1 et suivants du Code de commerce.

« Il ne peut être chargé que de la commercialisation des biens et des services d'une entreprise directement et uniquement auprès d'un particulier, utilisateur final de ces produits et services. La visite a lieu au domicile du client, sur son lieu de travail ou dans tous lieux non destinés à la commercialisation de biens ou de services. »

Les visites concernent les réunions ou ateliers de vente à domicile et également les ventes en face-à-face : l'activité de VDI consiste à présenter des produits et à en faire la démonstration. L'entreprise proposera un **kit de démarrage** qui contient, la plupart du temps, des outils d'aide à la vente : catalogues, échantillons des produits, bons de commande...

Sont exclus du statut de VDI :

La vente à distance (téléphone, Internet...) dont la réglementation sur la VAD est applicable.

La vente sur les marchés, les foires ou les magasins (points de vente habituels).

► Caractéristiques du métier de VDI

Juridiquement et fiscalement le VDI est un indépendant. Il est libre de gérer son temps et peut travailler pour plusieurs entreprises si elles ne sont pas concurrentes. Il n'a pas de quotas de vente à réaliser. Il ne relève pas du Code du travail et il n'a pas de lien de subordination avec l'entreprise. Fiscalement, les revenus du VDI sont soumis aux Bénéfices Non Commerciaux (BNC) ou aux Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC).

► Les différents statuts du VDI

Deux types de contrats : VDI mandataire ou VDI acheteur-revendeur.

- **Le contrat du VDI mandataire** : il stipule que le VDI prend simplement commande auprès des clients au nom et pour le compte de l'entreprise qui demeure propriétaire des biens. C'est l'entreprise qui envoie les produits après que le VDI lui envoie les règlements.
- **Le contrat du VDI acheteur-revendeur** : le VDI achète puis revend à son tour les produits fournis par l'entreprise de vente directe. En pratique, le VDI acheteur-revendeur ne fait pas de stock. C'est l'entreprise qui envoie les produits.

► Rémunération des VDI

Le VDI mandataire : des commissions sur un chiffre d'affaires, des commissions dites « d'animation ».

Le VDI acheteur-vendeur : la marge dégagée sur les produits qu'il revend à ses clients (pas de commissions).

► Formations des VDI

Généralement, les formations sont dispensées par l'entreprise qui recrute le VDI (sur l'entreprise, les produits, l'éthique de la profession, la méthode et l'organisation du travail...). Toutefois, des formations commerciales externes sont également proposées par des organismes extérieurs (ex. la Fédération de la Vente Directe, FVD) notamment sur les techniques de vente, de prospection, de suivi de clientèle...