

DOCUMENTS

SÉCURITÉ SOCIALE - Modalités d'application de la législation aux personnes assurant la vente de produits et services à domicile.

Circulaire DSS/FSS/5B n° 2001-286 du 22 juin 2001 (*Ministère de l'Emploi et de la Protection Sociale*)

En application de l'article 3 de la loi n° 93-121 du 27 janvier 1993 les personnes qui exercent une activité de vente de produits et de services à domicile sont assujetties de droit à compter du 1^{er} janvier 1993 au régime général de la Sécurité Sociale à l'exception de celles qui sont inscrites au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux. Il est à souligner que cette disposition n'a d'effet qu'au regard de l'assujettissement au régime général de la Sécurité Sociale. En revanche, elle est sans effet sur l'application du code du travail et sur la qualité de salarié caractérisée par l'état de subordination dans lequel est effectuée la prestation de travail éventuellement saisis, le juge statuant en fonction des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité. Elle est également sans effet sur l'obligation d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (décret n° 84-406 du 30 mai 1984) ou au registre spécial des agents commerciaux (loi n° 91-593 du 25 juin 1991) si les conditions prévues par ces réglementations sont remplies.

Toutefois, l'article 42 de loi n° 94-637 du 25 juillet 1994 relative à la Sécurité Sociale et l'arrêté du 31 mai 2001, pris pour son application, prévoient qu'à compter du 1^{er} juillet 2001, les vendeurs à domicile indépendants, dès lors qu'ils ont exercé cette activité durant trois années civiles complètes et consécutives et que leur rémunération annuelle brute, prise en compte pour le calcul des cotisations de Sécurité Sociale du régime général, procurée par cette activité pour chacune de ces trois années, est supérieure à 50 % du plafond annuel de la Sécurité Sociale, sont tenus de s'inscrire au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux à compter du 1^{er} janvier qui suit cette période.

Applicable à compter du 1^{er} juillet 2001, l'arrêté du 31 mai 2001, qui abroge les dispositions de l'arrêté du 7 juillet 1997, reprend l'essentiel des dispositions de ce dernier. Le nouvel arrêté remplace, toutefois, la référence au SMIC par celle du plafond de la Sécurité Sociale pour la fixation des cotisations et des assiettes forfaitaires et modifie les conditions pour que ces personnes soient tenues de s'inscrire au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux.

1. CHAMP D'APPLICATION

L'activité de vente à domicile peut être exercée à titre accessoire par rapport à une activité professionnelle principale ou par une personne inactive. Elle constitue

le plus souvent pour les intéressés une activité intermittente voire épisodique leur procurant des rémunérations limitées. Il est apparu opportun de régler par la loi la question du rattachement à un régime de protection sociale pour éviter tout doute entre l'assujettissement au régime des non-salariés non agricoles ou au régime général des salariés.

Aussi le paragraphe II de l'article 3 de la loi du 27 janvier 1993 a-t-il assimilé les vendeurs à domicile indépendants non inscrits à un registre professionnel à des salariés pour la seule législation de la Sécurité Sociale, indépendamment de la question de l'application du Code du Travail : les vendeurs à domicile ont ainsi été rattachés au régime général au titre du 20^e de l'article L.311-3 du code de la Sécurité Sociale. Sont toutefois exclues de ce nouveau dispositif, les personnes qui effectuent des offres de vente par téléphone, par télématique ou par tout autre moyen comparable, notamment par télé-achat.

De même sont exclues du champ d'application de l'article 3 de la loi du 27 janvier 1993 les personnes qui en font leur activité principale, et qui sont donc soit salariées au sens plein du terme lorsqu'elles travaillent dans un état de subordination, soit commerçantes ou agents commerciaux lorsqu'elles exercent en toute indépendance et sont tenues alors d'être inscrites au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux.

L'arrêté du 31 mai 2001 est applicable aux personnes visées à l'article L. 311-3 20^e du Code de la Sécurité Sociale ainsi qu'aux salariés, à l'exception des VRP multicartes et des personnes qui effectuent des offres de vente par téléphone ou tout autre moyen comparable.

La fiche annexée à la présente circulaire décrit les conditions d'exercice de l'activité de vendeur à domicile indépendant.

2. L'ASSIETTE DES COTISATIONS

Les cotisations de Sécurité Sociale, ainsi que les autres contributions recouvrées par les unions de recouvrement, notamment la CSG et la CRDS, sont calculées selon des modalités fixées par l'article 2 de l'arrêté du 31 mai 2001 sauf choix des parties d'appliquer les règles de droit commun.

Ces modalités s'apprécient par trimestre civil en fonction du montant brut de la rémunération allouée au vendeur à domicile au cours dudit trimestre civil. Cependant l'arrêté du 31 mai 2001 modifie le mode d'appréciation de la rémunération brute trimestrielle

prévu par l'arrêté du 7 juillet 1997. La rémunération brute trimestrielle n'est plus appréciée par rapport à un pourcentage du SMIC mais par rapport à un nombre de plafonds journaliers de la Sécurité Sociale.

L'article 2 prévoit :

- 1) Le versement d'une cotisation forfaitaire pour les rémunérations trimestrielles inférieures à huit plafonds journaliers de la Sécurité Sociale, selon trois tranches de revenus.
- 2) L'application des taux de droit commun à des assiettes forfaitaires réparties en douze tranches pour les rémunérations trimestrielles brutes égales ou supérieures à huit plafonds journaliers et inférieures à vingt-sept plafonds journaliers de la Sécurité Sociale.

Pour l'application de ces deux dispositifs forfaitaires, les rémunérations trimestrielles s'apprécient sur leur montant brut après application d'un abattement forfaitaire égal à 10 % de la rémunération trimestrielle brute avec un minimum égal à la valeur de six plafonds horaires de la Sécurité Sociale et un maximum égal à la valeur de dix-sept plafonds horaires de la Sécurité Sociale. Cet abattement est pratiqué pour prendre en compte les frais professionnels engagés par le vendeur à domicile. Cette déduction s'applique exclusivement aux revenus bruts inférieurs à vingt-sept plafonds journaliers de la Sécurité Sociale.

Toutefois, les rémunérations brutes trimestrielles avant abattement d'un montant inférieur à trois plafonds journaliers de la Sécurité Sociale devront être considérées comme représentatives de frais professionnels supportés par les vendeurs à domicile et ne donneront pas lieu au versement des cotisations de la Sécurité Sociale et des autres contributions recouvrées par les organismes de recouvrement.

Le double dispositif forfaitaire décrit ci-dessus ne peut être cumulé avec d'autres mesures d'allègement ou d'exonération de cotisations de Sécurité Sociale, notamment les dispositifs d'allègements des charges en faveur des bas salaires ou liés à la réduction du temps de travail. Au-delà du seuil de vingt-sept plafonds journaliers de la Sécurité Sociale précité, le droit commun concernant l'assiette des cotisations ainsi que les articles 1 et 4 de l'arrêté du 26 mai 1975 relatif aux frais professionnels s'appliquent dès le premier euro.

Il est précisé par ailleurs qu'à titre de simplification les contributions au titre du versement transport et du FNAL ne sont pas dues pour les rémunérations qui donnent lieu aux cotisations forfaitaires des tranches A, B et C.

Enfin, le paragraphe III de l'article 3 de la loi du 27 janvier 1993 prévoit que les personnes qui procèdent par achat et revente sont tenues de communiquer le pourcentage de la marge bénéficiaire qu'elles pratiquent afin que l'entreprise à laquelle elles sont liées puisse déterminer le montant ou l'assiette des cotisations qui leur est applicable.

Dans ces conditions, la détermination de la grille forfaitaire devra être établie selon les modalités retracées par les exemples suivants (chiffres de l'année 2001) :

- a) Rémunération brute trimestrielle de 1 650 F (252 €) : la rémunération brute étant inférieure à trois plafonds journaliers de la Sécurité Sociale (2 070 F, soit 316 €) est considérée comme représentative de frais professionnels et ne donne pas lieu au versement de cotisations ni à contributions.
- b) Rémunération brute trimestrielle de 7 000 F (1 067 €) : pour l'application des dispositions de l'article 2 de l'arrêté du 31 mai 2001, la rémunération à retenir est égale à 6 300 F (7 000 F, 10 % de la rémunération trimestrielle), soit 960 €, et donne lieu à l'application de l'assiette forfaitaire de la tranche D.
- c) Rémunération brute trimestrielle de 20 000 F (3 049 €) : les cotisations sont calculées selon les règles de droit commun dès le 1^{er} franc, après déduction éventuelle des frais professionnels sur la base de l'arrêté du 26 mai 1975.

Conformément à l'article 130-1 du code de la Sécurité Sociale, le montant des cotisations et des assiettes sociales est arrondi à l'euro le plus proche.

3. PÉRIODICITÉ DE VERSEMENT DES COTISATIONS DE SÉCURITÉ SOCIALE

Les cotisations afférentes aux rémunérations des vendeurs à domicile ne sont versées à l'organisme de recouvrement qu'à l'expiration de chaque trimestre civil, selon les dates d'exigibilité prévues par l'article R. 243-6 du code de la Sécurité Sociale et applicables à l'entreprise.

4. FORMALITÉ D'IMMATRICULATION AUPRÈS DE LA CPAM DES VENDEURS À DOMICILE EN CAS DE PREMIER EMPLOI

L'activité de vente à domicile étant exercée parfois par intermittence, la procédure d'immatriculation prévue à l'article R. 312-4 du même code est à la charge du vendeur à domicile lui-même et ce en application des dispositions de l'article R. 312-8 du Code de la Sécurité Sociale qu'il s'agisse du remplissage et de l'envoi de la demande d'immatriculation d'un travailleur (DUE).

5. ÉTABLISSEMENT DE LA DÉCLARATION ANNUELLE DES DONNÉES SOCIALES

Le vendeur à domicile tel qu'il est défini à l'article 3-II de la loi du 27 janvier 1993 étant assimilé à un salarié à l'égard de la législation de la Sécurité Sociale mais considéré comme travailleur indépendant vis-à-vis de la législation fiscale, les assiettes forfaitaires ou les rémunérations réelles, le cas échéant, doivent figurer pour la partie sociale sur la DADS-1.

En revanche, pour la partie fiscale, les rémunérations doivent être protégées sur la DADS-2 pour leur montant qui est pris en compte pour la détermination du mode de calcul des cotisations de Sécurité Sociale prévu à l'article 2 de l'arrêté précité mais avant déduction des frais professionnels.

6. SITUATION DES VENDEURS À DOMICILE INDÉPENDANTS

Le vendeur à domicile indépendant (VDI) peut exercer cette activité à titre accessoire sans être inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au registre spécial des agents commerciaux (RSAC) et relève donc du régime général de la Sécurité Sociale, en application de l'article 3 de la loi du 27 janvier 1993.

Toutefois, l'article 42 de la loi du 24 juillet 1994 et l'article 5 de l'arrêté du 31 mai 2001 prévoient que l'exercice de cette activité doit donner lieu à une immatriculation obligatoire au RCS ou RSAC sous certaines conditions qui doivent s'apprécier comme suit.

6.1. L'activité doit avoir été exercée durant trois années civiles complètes et consécutives

L'activité de VDI doit être exercée du 1^{er} janvier au 31 décembre durant trois années civiles consécutives, même si elle n'est qu'intermittente durant cette période.

6.2. L'activité doit avoir procuré, pour chacune de ces années, une rémunération brute annuelle supérieure à 50% du plafond annuel de la Sécurité Sociale

La rémunération est celle qui est pris en compte pour la détermination du mode de calcul des cotisations de

Sécurité Sociale prévu à l'article 2 de l'arrêté précité, c'est-à-dire après déduction des frais professionnels.

Dès lors que ces deux conditions sont remplies simultanément, l'inscription au RCS ou au RSAC est obligatoire à compter du 1^{er} janvier qui suit ces trois années.

7. DATE D'EFFET

L'ensemble de ces dispositions prend effet au 1^{er} juillet 2001.

A titre transitoire, seuls les revenus afférents au second semestre 2001 doivent se voir appliquer, au prorata de la période considérée, le seuil de 50 % du plafond annuel prévu à l'article 5 de l'arrêté précité, alors que les revenus afférents au premier semestre 2001 restent soumis, au prorata de la période considérée, au seuil encore en vigueur de 40 % du plafond annuel de la Sécurité Sociale.

En outre, s'agissant de la modification des conditions de durée d'activité pour l'inscription au registre du commerce, prévues à l'article 5 de l'arrêté, les personnes qui ont commencé d'exercer leur activité antérieurement au 1^{er} juillet 2001 pourront bénéficier de la condition de durée de trois ans.

ANNEXE

à la circulaire DSS/FSS/5B N° 2001-286 LES VENDEURS A DOMICILE INDEPENDANTS

Descriptif

La vente à domicile est un mode de distribution qui repose sur le développement d'un réseau de commercialisation de produits et services directement au particulier-consommateur à travers une explication ou une démonstration par un vendeur. Pour commercialiser leurs produits, les entreprises de vente à domicile font appel à des salariés qui relèvent soit du statut professionnel des VRP décrit aux articles L.751-1 et suivants du code du travail, soit d'un contrat de représentant de droit commun ou à des travailleurs indépendants.

La présente fiche a pour objet de décrire l'activité de vendeur à domicile indépendant (VDI) et sa relation avec l'entreprise de vente à domicile.

I. - LE VENDEUR A DOMICILE INDEPENDANT

Le VDI agit le plus souvent en qualité de mandataire ou par achat et revente de produits.

Lorsqu'il exerce cette activité à titre de profession habituelle ou permanente, le VDI doit s'inscrire au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux dès son début d'activité. Cette activité peut néanmoins être exercée à titre accessoire sans qu'elle entraîne l'obligation de s'inscrire à ces registres, sous réserve des dispositions de l'arrêté du 2 novembre 1994.

Le VDI n'est pas titulaire d'un contrat de travail au titre de cette activité mais dispose d'un contrat écrit précisant notamment la qualité de travailleur indépendant et le cadre des relations contractuelles qu'il entretiendra avec l'entreprise qui lui confie la vente de ses produits ou services. Ce contrat conclu intuitu personae, est signé par le VDI qui dispose d'un délai de réflexion de sept jours conformément aux dispositions des articles 121-21 et suivants du code de la consommation en ce qui concerne son premier achat auprès de l'entreprise à l'occasion du contrat (mallette de démonstration, produits, etc.).

Les relations contractuelles qui lient les VDI aux entreprises peuvent naître notamment d'une convention de mandataire, de commissionnaire ou de courtier, d'un agrément de distribution dans le cadre d'une activité d'achat et de revente, activité qui doit être distinguée des achats effectués pour sa consommation personnelle.

Les relations entre l'entreprise et le vendeur à domicile indépendant

Le VDI gère librement l'organisation de son travail et détermine seul son niveau d'activité et ses objectifs financiers sans que l'entreprise puisse lui donner de directives. Sous cette réserve, l'entreprise peut offrir néanmoins une assistance qui n'est pas caractéristique d'un lien de subordination et qui ne peut remettre en

cause le statut de vendeur à domicile indépendant si elle répond aux conditions suivantes :

- a) L'assistance au démarrage de l'activité et en cours d'activité, telle que proposée aux réseaux de concessions ou de franchise, n'est pas caractéristique d'un service organisé et peut comporter les services suivants :
- une information sur la gestion des stocks de produits et sur les conditions d'achat et de reprise par l'entreprise ;
 - la mise à disposition de formation spécifique aux législations particulière intéressant la vente à domicile (lois protectrices du consommateur et relatives au démarchage à domicile, à la vente à crédit) et à la déontologie professionnelle (code de la vente directe) ;
 - des informations périodiques techniques ou commerciales telles que :
 - brochures ou guides qui donnent au VDI des conseils sur son activité ;
 - communication au VDI d'un plan d'assortiment type ;
 - documents nécessaires à son activité (bons de commande destinés aux consommateurs, fiches techniques relatives aux produits vendus) ;
 - invitations à des réunions, séminaires ou autres manifestations ;
 - actions promotionnelles et publicitaires sous forme d'échantillons, de catalogues, de cadeaux destinés aux clients du VDI remis selon les normes de l'entreprise.

Le VDI et l'entreprise échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau et d'une manière générale toutes informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées.

- b) En matière d'assistance commerciale, l'entreprise peut communiquer un tarif public conseillé voire un prix maximum au-delà duquel le produit ne peut parvenir à l'utilisateur, dans l'intérêt du consommateur et afin de préserver l'image de marque du produit ou du service à l'égard de la clientèle.
- c) Enfin, une assistance en matière de gestion et d'administration peut-être apportée au vendeur à domicile par l'entreprise dans les domaines suivants :
- la fourniture de modèles comptables permettant au VDI de réaliser l'enregistrement comptable de ses opérations ;
 - la mise à disposition d'un système de gestion, notamment du stock des produits ;
 - la communication du montant des commissions acquises par le vendeur à domicile au titre de son activité ;
 - l'établissement d'un bulletin de précompte qui peut remplacer, s'il y a lieu, la facturation des

commissions. Le bulletin de précompte est également établi sur communication de la marge bénéficiaire par le VDI à l'entreprise, lorsqu'il procède par un achat et revente. Ce bulletin peut faire office de pièce comptable lorsqu'il comporte le gain réel du VDI.

Sous réserve que l'entreprise mette à la disposition du VDI les éléments de vérification nécessaires, cette assistance ne constitue pas une immixtion dans la gestion.

II. - LES ENGAGEMENTS DU VENDEUR A DOMICILE INDEPENDANT

En contrepartie de cette assistance qui lui est fournie, le VDI respecte notamment les obligations suivantes qui, en tant que telles, ne sont pas caractéristiques d'une dépendance économique.

- a) Respect des normes commerciales de l'entreprise.

Le VDI prospecte, expose, démontre et vend les produits et services de l'entreprise exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L. 121-21 du code de la consommation.

L'agrément du VDI peut-être limité à l'un ou plusieurs des lieux visés par l'article L. 121-21 sans qu'il puisse bénéficier de l'exclusivité d'un secteur géographique.

La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés est conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs, mais le VDI établit son propre argumentaire commercial.

Il peut exercer toute autre activité mais ne peut accepter sans autorisation préalable la conclusion d'un autre contrat de VDI avec une entreprise concurrente diffusant une même gamme de produits.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par un VDI de son propre réseau.

- b) Respect de la législation et des règles professionnelles.

Le VDI doit respecter les règles professionnelles ainsi que les articles L. 121-21 et suivants du code de la consommation et en particulier, l'usage d'un bon de commande conforme à ces dispositions.

- c) Marque et images du réseau.

Le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de l'entreprise aux fins de la distribution de produits ou de services ou de recherche de candidats VDI en respectant les normes et l'image et l'entreprise et après l'accord préalable de celle-ci.

III. - LES REVENUS DU VENDEUR A DOMICILE INDEPENDANTS

Les sources de revenus sont fonction de la nature du contrat.

Elle sont définies au contrat et peuvent notamment prendre la forme de marges, remises, ristournes ou commissions assises généralement sur le chiffre d'affaires ou tout autre critère préalablement défini au contrat et lié aux ventes réalisées soit directement par le VDI soit par un VDI qu'il aurait présenté à l'entreprise.