**Contrat de vendeur à domicile indépendant (acheteur-revendeur)**

*Ce modèle ne se substitue pas au rôle de l’avocat. Il est donné à titre d’exemple, doit être adapté en fonction de la situation.*

**ENTRE LES SOUSSIGNES :**

La société, ................, au capital de ........... Euros, ayant son siège social à ................... et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de .................... Sous le numéro .................., représentée par ........................., son ........... D'UNE PART,

Ci-après dénommée **la Société**,

**ET**  
  
Madame / Monsieur ............................................................., né(e) le .................., de nationalité ......................, demeurant ................................................................................, D'AUTRE PART,

Ci-après dénommée, **le VDI** (Vendeur à Domicile Indépendant).

**IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :**

**Article 1 - Objet du contrat**

La société ......................... (ci-après dénommée la Société) confie au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) le droit non exclusif de vendre les produits de sa gamme, sans territoire déterminé, auprès d'une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation de produits.

**Article 2 - Exercice de l'activité**

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers. La Société pourra néanmoins apporter une assistance au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant), au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment en une information sur la gestion des stocks de produits et sur leurs conditions d'achat et de reprise par la Société, la mise à disposition d'une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, et à la délivrance d'informations périodiques techniques et commerciales telles que brochures ou guides, plan d'assortiment type, bons de commande clients, fiches techniques relatives aux produits vendus, invitations à des réunions ou remise d'échantillons ou de catalogues. La Société peut apporter au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) une assistance en matière de gestion et d'administration consistant notamment en la fourniture de modèles comptables, la mise à disposition d'un système de gestion du stock des produits, ou la communication des montants de chiffre d’affaires ou d’achats réalisés.

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) et la société 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 les informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées.  
  
**Article 3 - Statut social, charges et frais**

Si le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) exerce son activité à titre occasionnel, il bénéficie du statut institué par la loi n°93-121 du 27 janvier 1993. Il sera assujetti au régime général de la sécurité sociale et ses cotisations sociales lui seront prélevées par la Société dans les conditions prévues par les textes en vigueur.

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) a l'obligation de communiquer à la Société le montant de la marge bénéficiaire réalisée auprès de ses clients.

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant). Si le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) souhaite exercer dès le début son activité à titre habituel ou s'il remplit par la suite les conditions posées par la loi, il sera dans l'obligation de s'inscrire au registre du Commerce et des Sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux et d'en fournir la justification à la Société à première demande.

**Article 4 - Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle**

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) exerçant son activité auprès d'une clientèle de particuliers en-dehors des établissements commerciaux, il s'engage à respecter strictement les articles L. 121-21 et suivants du Code de la Consommation relatifs à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. Il s'engage en particulier à remettre à chaque client un bon de commande l'informant de sa faculté de rétractation dans les 14 jours suivant la date de la commande et à ne pas exiger ou obtenir le paiement du client avant l'expiration de ce délai de 14 jours. Le VDI s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Code Ethique de la Vente Directe, code de déontologie professionnelle dont un exemplaire est annexé aux présentes.

**Article 5 - Respect des normes commerciales et de l'image de la société**

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) prospecte, expose, démontre et vend les produits ou services de la Société exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L. 121-21 du Code de la Consommation. La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doit être conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société, le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) restant néanmoins libre de fixer son propre argumentaire commercial.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) de son propre réseau de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) qu'il s'engage à assister et animer.

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société aux seules fins de la distribution des produits ou services ou de recherche de nouveaux VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) en respectant les normes et l'image de la Société et après accord préalable de celle-ci.

**Article 6 - Prix de vente des produits**

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) fixe librement le prix de vente des produits auprès du client final dans la limite le cas échéant du prix de vente maximum conseillé par la Société.  
  
**Article 7 - Revenus du VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)**

Le revenu du VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) est constitué de la marge bénéficiaire réalisée auprès des clients finaux et éventuellement des commissions assises sur les ventes réalisées par le groupe de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) qu'il a constitué, qu'il anime et vis à vis duquel il exerce des prestations effectives, ne se limitant pas au simple recrutement.  
  
**Article 8 - Compétence juridictionnelle**

De convention exprès entre les parties, le présent contrat est soumis au droit français. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront soumis aux tribunaux de .....................   
  
**Article 9 - Documents annexes**

De convention exprès entre les parties, tous les documents annexés au présent contrat en font partie intégrante et sont considérés comme formant un ensemble indivisible et indissociable.

**Article 10 - Nullité partielle**

La nullité de l'une des stipulations du présent contrat ne pourra entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble. En cas d'annulation d'une clause du présent contrat, les parties s'efforceront, en tout état de cause, de renégocier une clause économiquement équivalente.

Fait à .....................................  
Le ..../..../.........  
En ........ exemplaires originaux