



La Récré du Monde

29 rue des Couteliers

03000 MOULINS

S.A.R.L au capital de 10.000 €

SIRET 528 363 211 - RCS CUSSET

Téléphone 09.81.16.61.26 – Courriel : reseau@larecredumonde.fr

www.larecredumonde.fr

CONTRAT DE V.D.I. MANDATAIRE

Entre les soussignés :

La Société La Récré du Monde, SARL au capital de 10 000 €, dont le Siège Social est situé à MOULINS (03000), inscrite au registre du commerce de Cusset, sous le numéro 528 363 211.

N° URSSAF :

Mandant agréé pour la vente de produits La récré du monde ou assimilés, représentée aux présentes par M. Besnard Olivier, agissant en qualité de gérant.

Ci-après dénommée « **la Société** »,

D'une Part

ET

Madame/Mademoiselle/Monsieur :

n° de sécurité social :

né(e) le :

à :

, de nationalité :

demeurant à :

Vendeuse/vendeur à domicile indépendant (VDI)

Ci-après dénommé « **le VDI** »

D'autre Part

Il a été convenu ce qui suit,

1. Article 1 : Objet du contrat

1.1. La société confie au VDI le mandat non exclusif de la représenter auprès d'une clientèle de particuliers à leur domicile, sur leur lieu de travail ou dans tout autre lieu non destiné à la commercialisation, qu'elle visite afin de recueillir des commandes, au nom et pour le compte de La Récré du Monde, de tout produit distribué par ladite société, sans territoire déterminé. Le VDI exercera cette représentation en qualité de mandataire, sans aucun lien de subordination envers la société. Il est conclu conformément aux dispositions de l'article 3 de la loi du 27 janvier 1993 complété par l'article 42 de la loi du 25 juillet 1994, l'arrêté du 31 mai 2001 pris pour son application, la circulaire ministérielle N°DSS/FSS/5B/2001 /286 du 22 juin 2001 et son annexe.

2. Article 2 : Exercice de l'activité

- 2.1. Le VDI 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 peut néanmoins apporter une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment en une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, une information sur la gestion des stocks de produits et sur les conditions d'achat et de reprise par la société, à la délivrance périodique d'informations techniques et commerciale telles que brochures ou guides, plan d'assortiment type, bons de commande client, fiches techniques relatives aux produits et/ou services distribués, invitations à des réunions, échantillons, catalogues ou collections.
- 2.2. La société peut également apporter au VDI une assistance en matière de gestion et d'administration, consistant notamment en la fourniture de modèles comptables et à la communication du montant des commissions acquises par le VDI au titre de son activité.
- 2.3. Le VDI 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. À cette fin, des réunions peuvent être organisées.

3. Article 3 : Statut social, charges et frais

- 3.1. Le VDI relève pour son activité des dispositions des articles L.135-1, L.135-2 et L.135-3 du code du commerce et est rattaché au régime général de la sécurité sociale en application des articles L.311-2 et L.311-3, 20° du code de la sécurité sociale. Les cotisations au régime général seront calculées et payées à l'URSSAF par la société selon les modalités prévues par les textes en vigueur.
- 3.2. La société établira et fournira au VDI un relevé trimestriel de ses commissions dénommé bulletin de précompte, faisant état de ses revenus bruts d'activité et des cotisations sociales payées sur ceux-ci. Ces documents tiennent lieu, le cas échéant, de factures des commissions.
- 3.3. Le VDI fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité.
- 3.4. Si le VDI ne remplit plus en cours de contrat les conditions d'exercice de l'activité imposées par les caractéristiques de son statut, il devra en informer immédiatement la société.

4. Article 4 : Législation applicable à la vente et déontologie professionnelle

- 4.1. Le VDI prospecte, expose, démontre et vend les produits de la société exclusivement aux particuliers et en dehors des établissements commerciaux, et cela en respectant les conditions définies par les articles L.121-21 et suivants du code de la consommation relatifs au démarchage à domicile. Il s'engage en particulier à remettre à chaque client le bon de commande l'informant de sa faculté de rétractation dans un délai de 7 jours minimum, qui commence à courir à compter du lendemain de la signature du contrat. Ce délai est prolongé au premier jour ouvrable suivant s'il expire un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé. Il s'engage aussi à ne pas exiger ou obtenir le paiement du client avant l'expiration de ce délai.
- 4.2. Le VDI s'engage par ailleurs, à respecter les obligations du Code éthique de la Vente Directe, dont un exemplaire est annexé aux présentes.

5. Article 5 : Prestations de services de cooptation et d'animation

- 5.1. Le VDI est habilité à coopter auprès de la société des personnes souhaitant intégrer le réseau de distribution de la société pour distribuer à leur tour ses produits et services.
- 5.2. À ce titre, le VDI sera également chargé d'assurer à l'égard des personnes cooptées, au début et pendant la première année d'activité, les prestations de formation, d'encadrement et de soutien.

6. Article 6 : Respect des normes commerciales et de l'image de la société

- 6.1. Sous les réserves ci-dessous, le VDI est libre de fixer son propre argumentaire commercial. La présentation et la description des produits commercialisés doivent être conforme aux fiches ou guides techniques, module de présentation et descriptifs fournis par la société. S'il réalise lui-même des outils de vente ou de présentation, il doit les soumettre à l'approbation de la société.
- 6.2. Le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la société pour la seule durée du contrat. Il n'acquiert aucun droit de propriété sur ceux-ci.
- 6.3. Les mêmes règles s'imposent également, à l'égard des personnes cooptées et animées, lorsque le VDI est chargé de prestations définies à l'article 5-2.

7. Article 7 : Revenus des VDI

- 7.1. Les commissions brutes du VDI seront égales à « **25 % du montant HT** » des commandes enregistrées par lui et menées à bonne fin, c'est-à-dire encaissées par la société.
- 7.2. Le VDI perçoit également une commission brute de « **10 % du montant HT** » sur les commandes enregistrées la première année d'activité par les « VDI filleuls » qu'il a cooptés, et vis-à-vis desquels il exerce les prestations définies à l'article 5-2.
- 7.3. Le nombre de « filleuls » que le VDI peut coopter n'est pas limité. Cependant, pour maintenir ses droits sur ces derniers, le VDI est tenu de produire un chiffre d'affaires établi par ses propres commandes de 1.000 € HT par trimestre. Tout manquement à ce seuil entraîne la nullité de l'article 7-2 pour le trimestre de référence. Le trimestre de référence est le trimestre donnant lieu au calcul et à l'établissement du bulletin de précompte. Aucun rattrapage n'est prévu.
- 7.4. La société commercialise également l'intégralité de ses produits par le biais de l'E-commerce sur le site www.larecredumonde.fr. Afin d'encourager le VDI à promouvoir la diffusion du site auprès sa clientèle, la société rétrocède au VDI satisfaisant aux conditions de rémunération définies à l'article 7-5, une commission de « **15 % du montant HT** » des ventes trimestrielles réalisées directement sur le site Internet.
- 7.5. Sont concernés pour la rétrocession de commissions, les achats effectués par tout client dont l'adresse postale de livraison (code postal retenu comme critère d'attribution) correspond à un territoire sur lequel le VDI aura réalisé au moins une vente au cours du trimestre de référence. Cependant, pour maintenir ses droits à la rétrocession de commissions sur les ventes Internet, le VDI est tenu de produire un chiffre d'affaires établi par ses propres commandes de 1.000 € HT par trimestre. Tout manquement à ce seuil entraîne la nullité de l'article 7-5 pour le trimestre de référence.
- 7.6. En cas de pluralité de VDI ayant réalisés au moins une vente sur un même territoire défini par le seul critère du code postal, et s'ils satisfont aux conditions de l'article 7-5, la rétrocession de commissions assises sur le chiffre d'affaires réalisé par les ventes Internet sera divisée entre les VDI concernés.

8. Article 8 : Non-concurrence et pratique déloyales

- 8.1. Le VDI ne peut conclure d'autres contrats de distribution avec une société diffusant une gamme de produits directement concurrents, sans l'accord préalable écrit de la société.
- 8.2. Pendant l'exécution du présent contrat et après la fin de celui-ci, le VDI s'interdit, quels qu'en soient les motifs, de divulguer à des tiers ou d'utiliser à son profit personnel toute information confidentielle qui lui aurait été confiée par la société.
- 8.3. Le VDI s'interdit également de mener des actions de nature déloyale envers une autre société, consistant notamment en un détournement des distributeurs d'une autre société.

9. Article 9 : Outils d'aide à la vente et stocks de produits

- 9.1. À compter de la signature du présent contrat, le VDI dispose d'un délai de 14 jours calendaires pour se rétracter et obtenir le remboursement intégral dès lors qu'il restitue, des marchandises de représentation et des outils pédagogiques d'aide à la vente acquis.

10. Article 10 : Assurances professionnelles

- 10.1. Avant de commencer son activité, le VDI doit souscrire auprès d'une compagnie d'assurance une garantie pour « responsabilité civile professionnelle », couvrant les dommages qu'il pourrait causer aux tiers à l'occasion de l'exercice de son activité, ainsi qu'une garantie pour l'utilisation professionnelle de son véhicule automobile, et cela même si l'activité reste occasionnelle.

11. Article 11 : Durée du contrat

- 11.1. Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée à compter de son acceptation par la société. L'acceptation est subordonnée à l'achat du kit de démarrage « sacoche monitrice ».

12. Article 12 : Résiliation du contrat

- 12.1. Chacune des parties pourra mettre fin au contrat par lettre recommandée avec avis de réception en observant un préavis de trois mois.
- 12.2. La résiliation pourra également intervenir sans préavis et de plein droit, à compter de la réception de la lettre recommandée, en cas d'inobservation par l'une des parties de ses obligations contractuelles.
- 12.3. De convention expresse entre les parties, l'inactivité non excusée du VDI pendant une période de 6 mois consécutifs sera considérée comme cessation du contrat à son initiative, sauf si cette inactivité est imputable à la société.

13. Article 13 : Transmission du contrat de distribution

- 13.1. Le présent contrat est conclu *intuitu personae*, c'est-à-dire en raison de la personnalité et des compétences du VDI signataire.
- 13.2. Le contrat ne peut être cédé à un tiers ou l'activité définie au présent contrat effectuée par une autre personne que le VDI signataire.

Rédigé à MOULINS, le _____, en double exemplaire remis aux parties.

Le VDI

La Société