

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société, Boites & Cie, au capital de 15.000 Euros, ayant son siège social à 576, avenue de Pascouaou, ZA de Pédebert 40150 SOORTS-HOSSEGOR et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Dax, sous le numéro 809 721 939 représentée par Madame Valérie Cousseau, sa Présidente,

Ci-après dénommée la Société,
D'UNE PART

ET

Madame / Monsieur.....,

Né(e) le.....,

de nationalité,

demeurant à,

.....,

N° Sécurité Sociale:,

Ci-après dénommée, le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)
D'AUTRE PART

Il a été convenu ce qui suit:

Article 1 – Objet :

La Société confie au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) le mandat de la représenter, en vue de vendre au nom et pour le compte de la Société, les produits de sa gamme, sans exclusivité, sans territoire déterminé, auprès d'une clientèle de particuliers à leur domicile, sur leur lieu de travail ou dans tout autre lieu non destiné à la commercialisation. Les commandes prises par le VDI seront conditionnées à l'acceptation de la Société et seront honorées dans la limite des stocks disponibles. Le contrat ne peut être souscrit que par une personne majeure et ayant la capacité de contracter. Le VDI déclare en outre n'être soumis à aucune interdiction d'origine légale ou contractuelle lui interdisant l'exercice de l'activité de Vendeur à Domicile Indépendant. Toute fausse déclaration entraînera la rupture immédiate du présent contrat.

Article 2 – Exercice de l'activité :

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. Il organise son travail en dehors de tout lien de subordination. La Société apporte néanmoins une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité. Pour exercer le métier dans le respect des normes de la société, le VDI devra participer à la formation initiale proposée gratuitement concernant notamment la législation relative à la vente à domicile, la déontologie professionnelle et les produits. 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. A cette fin, des réunions peuvent être organisées. La Société mettra à disposition du VDI des 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.

Article 3 – Statut social:

Déclarant exercer son activité de manière occasionnelle, le VDI bénéficiera du statut social du vendeur à domicile indépendant édicté par les articles L135-1, L 135-2, L135-3 du Code du Commerce. Il sera assujéti 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 sociales au régime général seront calculées et prélevées par la Société dans les conditions prévues par les textes en vigueur. Un bulletin de précompte trimestriel est établi par la Société et adressé au VDI en justification des revenus bruts et des cotisations payées sur ceux-ci. Le VDI fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité. Aux termes de l'article L 135-3 du Code du Commerce et de l'arrêté du 31 mai 2001, si les revenus du VDI dépassent un certain seuil pendant une certaine durée (50% du plafond annuel de la Sécurité Sociale pendant trois années civiles consécutives), il est tenu de s'inscrire au Registre Spécial des Agents Commerciaux au 1er janvier de l'année suivant le dépassement sous peine de résiliation du présent contrat. Toute inscription entraînera la résiliation du

présent contrat et la Société proposera en substitution au VDI un nouveau contrat d'agent commercial avec le maintien de tous les avantages acquis. Si le VDI ne remplit pas 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.

Article 4 – Ventes :

La société communique au VDI, en annexe au présent contrat le prix des produits. Un nouveau tarif lui sera communiqué à chaque changement qui interviendrait. Le nouveau tarif sera réputé accepté par le VDI dès la première commande suivant la réception de cette information. La Société pourra refuser les commandes non conformes aux conditions en vigueur. Elle se réserve notamment le droit de ne pas exécuter des commandes émanant de personnes mineures, sans domicile fixe ou notoirement insolvable ou en cas d'impayé de la part du VDI. Les commandes sont exécutées suivant les prix et conditions en vigueur, dans la limite des stocks disponibles et sous réserve de cas de force majeure (grève, sinistre, défaillance de ses fournisseurs, etc. ...). Les bons de commandes signés par les clients devront être expédiés au moins une fois par semaine par courrier au siège social de la Société.

Article 5 – Livraison :

Sauf dispositions contraires et notamment la livraison directe chez le client, le VDI recevra à son domicile les produits des commandes prises par son intermédiaire et devra assurer la livraison correspondante aux domiciles des clients. Il est rappelé que la livraison ne peut intervenir qu'après paiement total du prix de la commande. Il devra signaler immédiatement auprès du transporteur et au plus tard dans un délai de 48 heures auprès de la Société toute détérioration des marchandises reçues du transporteur. Le VDI est ensuite responsable dès la livraison, du réacheminement aux domiciles des clientes, et des risques de détérioration, perte ou vol.

Article 6 – Législation applicable à la vente et Ethique commerciale :

Le VDI prospecte, expose, démontre et vend les produits et/ou les prestations de services de la Société exclusivement aux particuliers et en dehors des établissements commerciaux, et cela en respectant les conditions définies par les articles L.121.16 à L121.21 du Code de la Consommation relatifs au démarchage à domicile (vente hors établissements commerciaux). Il s'engage en particulier à remettre à chaque client un bon de commande l'informant des droits dont il dispose en application du Code de la consommation. Tout abus constaté pour concrétiser des ventes sera immédiatement sanctionné par la radiation du VDI.

Article 7 – Prestations de services de cooptation et d'animation :

Par ailleurs, et à titre accessoire à la représentation, le VDI se verra confier la faculté de présenter à la Société des personnes souhaitant intégrer le réseau de distribution de la Société pour distribuer à leur tour ses produits. A ce titre, il sera également chargé d'assurer à l'égard des personnes présentées, au début de leur activité et pendant toute la durée de celle-ci, les prestations suivantes :

- Accompagnement terrain
- Formation
- Animation

A ce titre, il pourra prétendre à des commissions dont les montants et les conditions d'obtention sont mentionnés dans le «Plan de rémunération» annexé au présent contrat. Le respect de l'ensemble des obligations du présent article conditionne le droit aux commissions brutes d'animation prévues à l'article 8.

Article 8 – Revenus du VDI :

Le VDI percevra en rémunération de son activité une commission calculée sur le chiffre d'affaire HT net mensuel encaissé par la Société, qu'il aura personnellement réalisé, compte tenu des éventuels retours ou annulations de commandes. Il percevra également et suivant sa qualification des commissions assises sur les ventes encaissées par le groupe de VDI, qu'il a constitué en les recrutant lui-même, qu'il anime et vis à vis duquel il exerce des prestations effectives, ne se limitant pas au simple recrutement dès lors qu'il respecte les conditions de l'article 11 ci-après. Le règlement des commissions s'effectuera chaque mois sur le montant des encaissements effectivement parvenus à la Société. En cas d'impayé, une reprise sur la commission éventuellement déjà versée sera effectuée et s'imputera de plein droit sur les commissions à venir à due concurrence. A l'issue de chaque trimestre civil, la Société versera à l'URSSAF la totalité des cotisations prévues par l'arrêté du 2 novembre 1994, la part due par le VDI étant déduite des commissions afférentes à ladite période. La commission prévue ci-dessus est la seule rémunération à laquelle pourra prétendre le VDI qui assumera tous ses frais d'organisation et de prospection. Tous les règlements perçus par le VDI au nom et pour le compte de la Société dans le cadre ou à l'occasion de son mandat, devra être immédiatement versée par le VDI à la Société dans un délai maximum de 7 jours calendaires, Le VDI

est responsable du parfait acheminement des règlements au siège social de la Société. *Le plan de rémunération, est annexé au présent contrat. La Société se réserve le droit de modifier le Plan de rémunération pour tenir compte de l'évolution des conditions économiques et commerciales sous réserve d'un préavis d'un mois.

Article 9 – Permis de conduire, Assurance :

Dans le cadre de son activité, si le VDI est amené à se déplacer régulièrement en véhicule, il sera titulaire d'un permis de conduire valide et devra souscrire et maintenir en vigueur une assurance couvrant son véhicule pour ses déplacements professionnels. La législation impose de déclarer l'usage exact du véhicule pour les activités autres que les trajets loisirs sous peine de nullité du contrat en cas d'accident. Avant de commencer son activité, le VDI doit souscrire auprès d'une compagnie d'assurance une garantie pour «Responsabilité civile professionnelle», et cela même si l'activité reste occasionnelle. La Société propose au VDI un contrat groupe.

Article 10 – Durée du contrat :

Le présent contrat sera renouvelé annuellement à la date anniversaire de la signature par tacite reconduction . Dans la mesure où l'une des parties ne souhaiterait pas renouveler le dit contrat, elle devra le notifier à l'autre partie par courrier recommandé au minimum 30 jours avant la date de renouvellement. En cas de non-respect des engagements contractuels par le VDI, le contrat pourra être dénoncé par la Société sans préavis ni indemnités. A la date de résiliation du contrat, le VDI cessera toute activité au nom de la Société. Ses commissions lui seront versées sur toute commande transmise à la Société jusqu'au jour de la résiliation.

Article 11 – Respect des normes commerciales et de l'image de la Société :

Sous les réserves ci-dessous, le VDI reste libre de fixer son argumentaire commercial. Le VDI s'engage à respecter les dispositions et les conditions générales de vente définies par la Société qui se réserve la possibilité de les modifier à son gré. Il s'interdit en particulier l'utilisation de tout procédé de communication permettant la vente à distance, notamment télématique, informatique, électronique. La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés par le VDI devront être conformes aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société. S'il réalise lui-même des outils de vente ou de présentation, il doit les soumettre préalablement à l'approbation de la Société. La Société demeure en toutes circonstances propriétaire des droits sur ses marques, logos et signes distinctifs. Le VDI ne peut, sans autorisation préalable expresse et écrite de la Société, faire usage de ses marques, logos et signes distinctifs ni créer de pages et de sites Internet et de publication d'annonces dans les journaux utilisant les noms des marques, des logos ou autres signes distinctifs de la Société. Les mêmes règles s'imposent également, à l'égard des personnes cooptées et animées. Le VDI s'engage à les faire respecter.

Article 12 – Non concurrence et pratiques déloyales :

Pendant l'exécution du présent contrat et après la fin de celui-ci quels qu'en soient les motifs, le VDI s'interdit toute pratique déloyale vis-à-vis de la Société et en particulier, de divulguer ou d'utiliser à son profit toute information concernant le savoir faire, le réseau de vente ou toute autre information confidentielle qui lui aurait été confiée par la société. Le VDI s'interdit également de mener des actions de nature déloyale envers une autre société de vente directe, consistant notamment en un détournement de forces de ventes d'une autre société.

Article 13 - Transmission du contrat :

Le présent règlement étant conclu intuitu personae, c'est à dire en raison de la personnalité et des compétences du VDI signataire, même s'il exerce son activité à travers une personne morale, il ne pourra être cédé ou transmis par le VDI sans l'accord écrit de la Société.

Article 14 – Matériels et documents :

Tous les documents nécessaires à son activité seront remis au VDI lors de la signature du contrat. A compter de la signature du présent contrat, le VDI dispose d'un délai de 14 jours calendaires pour se rétracter par écrit

Article 15 – Achat personnel :

Le VDI profitera d'une remise sur tout achat qu'il fera en direct pour sa consommation personnelle mais il s'engage à ne pas revendre ces produits pour son compte personnel sous quelque forme que ce soit, sous peine de rupture de contrat. Pour le VDI, cette remise pour tout achat personnel du catalogue pourra aller jusqu'à 30% mais pourra être revue à la baisse ou supprimée par la Société à tout moment. Pour tous achats personnels du VDI, la Société autorise le VDI à acheter chaque mois des produits à hauteur de 100 € TTC.

Article 16 - Correspondances :

Toutes les correspondances ou notifications échangées entre les parties le seront aux adresses figurant en tête du présent contrat. Toute modification de coordonnées de l'une des parties doit être notifiée à l'autre partie dans le courant du mois suivant.

Article 17 – Litiges :

Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu en ce qui concerne sa validité, son interprétation et son exécution seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce ou du Tribunal de Grande Instance du lieu du siège social de la Société.

Article 18 – 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 19 – Nullité partielle :

La nullité de l'une des clauses du présent contrat ne pourra entraîner l'annulation des autres clauses du contrat ni du contrat dans son intégralité.

Fait à

Le/...../.....

En deux exemplaires originaux

BOITES &CIE
Mme Valérie Cousseau
Présidente

Le VDI

ANNEXE I

PLAN DE REMUNÉRATION

1. Rémunération de la Conseillère (VDI).

La rémunération du VDI est constituée exclusivement de commissions perçues sur le montant HT des ventes réalisées personnellement et celle du groupe qu'il aura constitué et qu'il animera. Les commissions sont calculées sur la base des ventes mensuelles HT réalisées et encaissées. Les taux de commissions sont bruts, c'est-à-dire hors cotisations sociales dues par la conseillère et versées trimestriellement par la société à l'URSSAF pour le compte du VDI. Ces commissions seront versées le 5 du mois suivant la réalisation des ventes. Chaque trimestre, le montant des cotisations dues au titre du trimestre sera déduit des commissions dues pour le mois.

2. Qualifications et niveaux de rémunération.

Boîtes & Cie distingue cinq niveaux de qualification qui varient en fonction de la capacité du VDI à coopter, former et animer un groupe.

Conseiller(ère)

- Conditions de qualifications :
 - Le VDI est seul ou fait partie d'un groupe, il n'a fait aucun recrutement.
- Commissions sur les ventes personnelles :
 - 20 % sur le CA HT réalisé et encaissé.

Conseiller(ère) Qualifié(e)

- Conditions de qualifications :
 - Réaliser un CA HT personnel minimum de 300 € dans le mois.
 - Copter une personne.
- Commissions sur les ventes personnelles :
 - 20 % sur le CA HT réalisé et encaissé.
- Commissions d'animation:
 - 5 % sur le CA HT réalisé par la personne cooptée et formée.

Animateur(trice)

- Conditions de qualifications:
 - Réaliser un CA HT personnel minimum de 300 € dans le mois et 2.400 € HT de volume de groupe (incluant le CA personnel).
 - Copter au minimum 3 personnes.
- Commissions sur les ventes personnelles:
 - 25 % sur le CA HT réalisé et encaissé.
- Commissions d'animation:
 - 6 % sur le CA HT réalisé par les personnes cooptées et formées.
 - 4% sur le CA HT réalisé au 2ème niveau.

Manager

- Conditions de qualifications:
 - Réaliser un CA HT personnel minimum de 300 € dans le mois et 4.800 € HT de volume de groupe (incluant le CA personnel).
 - Copter au minimum 5 personnes dont une se qualifie animatrice dans le mois.
- Commissions sur les ventes personnelles:
 - 25 % sur le CA HT réalisé et encaissé.
- Commissions d'animation:
 - 8 % sur le CA HT réalisé par les personnes cooptées et formées au 1er niveau.
 - 4% sur le CA HT réalisé au 2ème niveau.
 - 2 % sur le CA réalisé au 3ème niveau.

Leader

- Conditions de qualifications:
 - Réaliser un CA HT personnel minimum de 300 € dans le mois et 14.400 € HT de volume de groupe (incluant le CA personnel).
 - Copter au minimum 10 personnes dont une se qualifie manager dans le mois et deux se qualifient animatrices.
- Commissions sur les ventes personnelles:
 - 25 % sur le CA HT réalisé et encaissé.
- Commissions d'animation:
 - 10 % sur le CA HT réalisé par les personnes cooptées et formées au 1er niveau),
 - 6% sur le CA HT réalisé au 2ème niveau,
 - 4 % sur le CA réalisé au 3ème niveau.

Qualifications	Taux Commissions sur Ventes personnelles	CA HT personnel minimum	Taux de commission selon niveau		
			N-1	N-2	N-3
Conseiller (ère) qualifié	20%	300,00 €	5%		
Animateur (trice)	25%	300,00 €	6%	4%	
Manager	25%	300,00 €	8%	4%	2%
Leader	25%	300,00 €	10%	6%	4%

3. Prime de Parrainage

Boites & Cie versera en outre une prime de 40 € pour toute personne cooptée ayant réussi son Challenge Premiers Pas (CA 750 € HT dans les 4 semaines suivants la réception du kit)

CONDITIONS PARTICULIÈRES FORMULE ONLINE

1. Pack produits

Des produits pourront être gagnés à l'occasion de challenges, d'offres promotionnelles dont les conditions seront abordées lors de réunions d'animation. Entre temps, le VDI est libre de constituer son pack de démonstration en achetant des produits à ses conditions de remises personnelles.

2. Catalogues :

Un lien vers le catalogue de la collection en version numérique sera communiqué lors de l'adhésion. Toute demande de catalogue en version papier fera l'objet d'une facturation de 10,00 € pour dix exemplaires.

Pour rejoindre notre équipe de VDI il vous suffit de nous retourner par mail ou par courrier :

- un exemplaire du contrat complété et signé par vos soins
- Une copie de votre carte d'identité (recto/verso) et de votre carte vitale
 - Un relevé d'identité bancaire (RIB)

A l'adresse suivante :

BOITES & CIE
BP21
40130 CAPBRETON

A réception de votre courrier nous vous adresserons :

- Votre exemplaire du contrat
- Votre accès à la plateforme de formation