

Chapitre 13 – Annexe 9

ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

La société, au capital de euros, ayant son siège social au 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 dénommé(e), **le VDI** (vendeur à domicile indépendant)

IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 – Objet du contrat

La Société confie au VDI le mandat de la représenter afin de recueillir des commandes de produits de sa gamme, en prospectant 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 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 apporter une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité, notamment en mettant à sa disposition une formation spécifique sur la législation et la déontologie professionnelle, et des 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 une assistance en matière de techniques de vente, de gestion et d'administration, notamment en communiquant le montant des commissions acquises par le VDI au titre de son activité et l'établissement d'un bulletin de précompte.

Article 4 – Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle

Le VDI 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. [...] Le VDI s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Code éthique de la vente directe.

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

Le VDI 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 restant néanmoins libre de fixer son propre argumentaire commercial.

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

Le VDI 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 en respectant les normes et l'image de la Société. [...]

Article 7 – Revenus du VDI

Le VDI recevra une commission égale à % montant HT (ou TTC) des commandes enregistrées par lui et menées à bonne fin, c'est-à-dire encaissées par la Société. Il percevra également des commissions assises sur les ventes réalisées par le groupe de VDI qu'il a constitué, qu'il anime et vis-à-vis duquel il exerce des prestations effectives, ne se limitant pas au simple recrutement.

Fait à

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

En exemplaires originaux