

## **Votre statut sera celui de V.D.I.**

Le V.D.I. est un travailleur indépendant, avec les mêmes réactions que doit avoir un commerçant qui ouvre sa boutique, **sans les risques....**

Pour ouvrir sa boutique le commerçant doit posséder un capital important:

**ACHAT DU « PAS DE PORTE ». LOCATION DES LOCAUX. ACHAT DU STOCK. CHARGES, etc..**

**Beauté Océane vous offre l'opportunité de créer votre « Propre Activité »  
Démarrage possible sans investissement de départ (Période de formation)  
Vous devenez VDI Actif, après décision des deux parties.**

Le contrat que vous signez avec la société précise votre statut social de V.D.I. en faisant référence à la **Loi 93.121 du 27 janvier 1993** qui rattache les **V.D.I** au régime général de Sécurité Sociale. Pour bénéficier de ce statut, vous ne devez pas être inscrit au Registre du Commerce ou au Registre Spécial des Agents Commerciaux. (1)

### **Textes de Référence :**

Art. » De la Loi 93.121 du 27 janvier 1993 (Assujettissement des vendeurs à domicile)

Arrêté du 02.11.94 (J.O du 18.11.94) Prise d'effet 01 janvier 1995 ;

Votre activité effective doit être la vente à domicile dans les conditions prévues par la Loi 72.1137 du 22 décembre 1972, c'est à dire la vente aux particuliers à leur domicile ou sur leur lieu de travail, avec la possibilité de créer votre propre réseau de distributeurs. L'activité de vente à domicile peut-être exercée à titre accessoire par rapport à une activité professionnelle ou par une personne inactive. Ainsi le législateur rattache les intéressés au régime général par la création d'un 20° alinéa à l'art.L.311-3 DU Code de la Sécurité Sociale. Sont également exclus de ce dispositif les VRP multicartes et les personnes qui effectuent des offres par téléphone, télématique ou tout autre moyen comparable (Internet).

Vous devez être inscrit (ou vous faire inscrire) à la Sécurité Sociale et communiquer votre numéro à Beauté Océane.

En plus des fiches de commissions mensuelles, nous vous fournirons un « Bulletin de précompte trimestriel », comparable à un bulletin de paye, et qui est la preuve que les cotisations à l'U.R.S.S.A.F. sont bien versées.

C'est aussi le bulletin de précompte qui vous permet de faire valoir vos droits et qui vous sert de justificatif comptable auprès des impôts.

(1) S'ils ne bénéficient pas du statut V.D.I. les commerçants, agents commerciaux, Sociétés ont la possibilité de s'intégrer dans le système de Ventes Directes en Réseaux.

2° page GRILLE DE REMUNERATION

## **LE V.D.I. a quatre possibilités de gains :**

1. Une Marge Bénéficiaire de 35% **COMMISSION IMMEDIATE**  
1 article acheté 10€ est vendu 13.50€
2. Remise Additionnelle de 6 à 32% sur ses propres ventes, selon VA.
3. Des Commissions Différentielles jusqu'à 24% sur ses distributeurs.
4. Des commissions de 5% sur ses distributeurs conseils.

<b>TABLEAU DES COMMISSIONS MENSUELLES</b> Remises Additionnelles - Commissions Différentielles Commission sur Distributeurs Conseils
--

15245 VA	32%
6860 VA	30%
5110 VA	25%
3280 VA	21%
1520 VA	17%
686 VA	13%
336 VA	9%
153 VA	6%

Le VA représente le volume d'affaires réalisés dans le mois calendaire.

Ce plan équilibré, donne tout de suite la possibilité de gagner de l'argent, et pour certains de recruter et créer leur groupe, sachant que leur travail de formation et de suivi est payé en retour.

Plutôt qu'une croissance échevelée du nombre de distributeurs, nous parions sur une fidélisation des VDI et une croissance raisonnable et solide.

L'entreprise s'appuie, pour cela : Sur des gains motivants, la formation, le plan marketing, la maîtrise des stocks (gestion plus facile quand on fabrique), paiement rapide des commissions et, l'image du Groupe BATTEUR
---

### **Pour les Commissions mensuelles.**

*Vous recevrez un chèque de la société selon votre volume d'affaires mensuel.*

*Tous les 20 du mois à partir de **153 € de VA.***

*Selon barème ci-dessus*