

Il n'y a ni bon ni mauvais usage de la liberté d'expression, il n'en existe qu'un usage insuffisant.

Sommaire:

- Une news de plus ?
- Les cadeaux hôtesse, ça bouge.
- Les cadeaux hôtesse, Nos conseils
- Nouveautés

Quelques chiffres

Au 1er juin 2010

- Smic horaire 8,86 €
- Taux A.T. 2,30%
- Plaf SS Horaire 22 €
- Plaf SS Jour 159 €
- Plaf SS Annuel
 - 2010 34 620 €
 - 2009 34 308 €
 - 2008 33 276 €
 - 2007 32 184 €

Seuil micro-entreprise

- BNC 32 100 €
mandataire
- BIC 80 300 €
acheteur/revendeur

Une News de plus ?



Une news de plus, direz-vous, mais pour dire quoi que nous ne sachions déjà ?

Notre objectif n'est pas de nous substituer à ce qui existe déjà, bien au contraire, mais de donner une lecture plus technique, plus professionnelle de l'activité de la Vente Directe. Nous essaierons à chaque parution d'analyser le plus en détail possible un sujet, en essayant d'y apporter des éléments précis, ou simplement nous nous contenterons d'ouvrir le débat.

Depuis quelques temps, la crise aidant, la Vente Directe a le vent en poupe, et certains ont tendance à penser, en parodiant Chevalier et Las-pales, qu'en vente directe, « tout est possible, tout est réalisable ». A notre tour nous reprendrons ces mêmes auteurs dans un sketch différent « Y en a qui ont essayé, mais, ils ont eu des problèmes ».

Nous nous sommes déjà exprimés sur divers médias en insistant sur le fait que créer une société de vente directe à domicile, c'est avant tout créer une société avec toutes ses obligations qu'elles soient fiscales, sociales ou autres. Bien entendu cela n'exclut pas le respect de la législation propre à la vente directe.

Mais de là à imaginer, comme certains se plaisent à le laisser entendre, que l'on puisse créer une société de vente à domicile en ne se fixant comme seules règles que celles édictées par le

code de la consommation est une véritable utopie.

Nous ne cherchons pas à noircir un tableau que beaucoup voudraient idyllique, mais simplement mettre en avant quelques points importants tant il est vrai qu'il vaut mieux prévenir que guérir.

A l'heure où Internet, Wikipédia, Facebook, Twitter deviennent les nouveaux référents des chercheurs d'information, chacun trouve, copie, compile, mais malheureusement sans jamais se soucier de la véracité des informations recueillies. Et chacun de penser qu'il peut faire ainsi parce que les plus anciens font comme cela ou parce que c'est écrit sur le Net et qu'un simple « copier-coller » suffit alors à être dans les clouds.

S'il est vrai que la vérité peut déplaire, il n'est pas dans notre intention de la cacher, et dans ces news nous ne chercherons pas à vous plaire, simplement à vous informer.

Les Cadeaux Hôtesse, ça bouge

La profession s'est réunie courant février 2010 pour aborder, enfin, le problème de la législation sur les cadeaux hôtesse. Dans la rubrique FAQ de son site Internet D.A. Partner avait, en octobre 2009, mis le doigt sur ce point particulier et combien délicat de la vente à domicile. De là à penser que c'est à cause de cela que le sujet a été évoqué, il y a un monde. Nous pensons plutôt et nous en sommes même convaincus que certaines sociétés influentes de la pro-

fession se sont faites redressées sur leur gestion des hôtesse. Il est vrai que depuis plus de cinquante ans, chaque nouvelle entreprise qui se crée duplique sans se poser de question la méthode originelle, à savoir les fameux 10% du montant de la réunion en bons d'achats. Nul responsable de la profession n'a jamais alerté les entreprises sur les risques encourus !! Mis face au mur par l'administration, la profession par l'intermédiaire de ses représentants se devait de réagir. En

avril 2010, une note « confidentielle » à destination des chefs d'entreprise donnait enfin des préconisations. Est-ce l'effet du hasard, ou une reconnaissance officieuse des compétences de D.A. Partner, toujours est-il que les préconisations de la profession reprennent in extenso les conseils que D.A. Partner délivre, depuis plus de 10 ans, auprès de ses clients et lors des nombreuses expertises « coups de pouce » réalisés pour le compte de Vente Directe Magazine.

Les Cadeaux Hôtesse, Nos conseils

Il est indéniable que la vente à domicile ne serait pas ce qu'elle est s'il n'y avait pas les hôtesse. Toutefois, il est certain qu'aujourd'hui celles-ci ont bien évoluées depuis les toutes premières dans les années 50 ou 60.

Une législation encadre ces fameux cadeaux que l'Entreprise peut leur accorder dans le cadre d'organisation de réunion à leur domicile. Le point qui achoppe aujourd'hui, touche principalement au reversement de la TVA sur la valeur de ces cadeaux.

Pour faire simple, il faut juste savoir que l'entreprise doit reverser au Trésor Public, la TVA correspondant à ces cadeaux dès lors que ceux-ci dépasse 60€ par hôtesse et par an. La valorisation de ces cadeaux se faisant au prix de revient. Le contentieux actuel trouve son origine dans le fameux cas des bons d'achats de x% de la valeur de la réunion, car en effet comment valoriser le prix de revient d'un bon d'achat, autrement que par sa valeur nominale ? Qui plus est si ce bon d'achat paie partiellement un produit, comment déterminer le prix de revient de cette partie du produit ?

La problématique étant posée, voyons ce qui doit être fait.

La règle de base à respecter est simple: Il faut identifier toutes les hôtesse et tous les cadeaux ou bons d'achat qui lui ont été offerts dans une année civile. S'il s'agit de cadeaux, il faut les valoriser au prix de revient TTC, s'il s'agit des bons d'achat, il est plus prudent de prendre en compte leur valeur nominale. En fin d'année, analyser hôtesse par hôtesse le montant des cadeaux ou bons d'achat offerts et si ce montant dépasse 60€ , reverser au trésor public, la TVA correspondante.

Ce que D.A. Partner préconise depuis plus de 10 ans:

- Abandonner définitivement le système de bons d'achat liés au montant du C.A. réalisé lors de la ré-

union.

- Mettre en place un système de points, ceux-ci pouvant être proportionnel au C.A. réalisé ou exponentiel de façon à privilégier les réunions à gros C.A.
- Déterminer une liste de cadeaux et affecter à chacun d'eux un nombre de points. (prévoir petits, moyens et gros cadeaux).
- Ne pas pouvoir acquérir un cadeau si le nombre de points n'est pas suffisant et pour cela prévoir une validité dans le temps (l'année, la saison) pour les points acquis, de façon à permettre à l'hôtesse d'organiser éventuellement une nouvelle réunion si elle veut faire grossir son capital point pour choisir un cadeau plus important.
- Dans la mesure du possible ne pas mettre dans la liste des cadeaux des produits du catalogue, en terme commercial, un produit offert, n'est pas un produit vendu.

Ce que cela change:

Une distributrice réalise chez une hôtesse une réunion dont le montant représente 650€, si vous accordez à l'hôtesse 10% du montant de la réunion en bons d'achats, soit 65€ vous devez reverser la TVA correspondante en fin d'année.

Dans le cas de points, vous accordez par exemple 1 point pour 10 € de C.A. réalisé, soit 65 points. Dans votre liste de cadeaux vous avez, par exemple, un produit X d'une valeur de 65 points et dont le prix de vente public courant serait de 70 € et le prix de revient serait de 14 € (sur la base d'un coefficient 5) Si votre hôtesse choisit ce cadeau, il ne sera valorisé pour le fisc que sur la base de 14 €, elle pourra encore faire 3 réunions d'un montant équivalent dans l'année avant que vous ne deviez reverser de la TVA. Il est rare qu'une hôtesse réalise plus de 4 réunions dans l'année pour la même entreprise.

Ce que D.A. Partner conseille en plus:

Pour booster les hôtesse, les prises de rendez vous, il est fortement conseiller de:

- Affecter des points complémentaires à l'Hôtesse pour chaque rendez-vous pris et daté par ses invitées lors de la réunion.
- Affecter un bonus points à l'Hôtesse lors de sa première réunion en guise de bienvenue.
- Affecter des points complémentaires à l'Hôtesse si sa réunion avait été prise et datée lors d'une réunion à laquelle elle avait été invitée.
- Pourquoi ne pas imaginer des points différents selon le jour de la semaine de façon à ce que les réunions n'aient pas toujours lieu le weekend.

Bien entendu, toutes ses préconisations D.A. Partner les a intégrées depuis déjà bien longtemps dans son logiciel à la grande satisfaction de ses clients.

Vous n'êtes pas dans les clous et vous vous demandez comment estimer la hauteur du risque ?

Dans l'hypothèse, où votre entreprise ne serait pas en mesure de fournir la liste des cadeaux par hôtesse ou tout autres éléments permettant de les apprécier, on peut imaginer que le Fisc considère que, suivant le type de produits que vous commercialisez, 50 à 75% de votre C.A. a été réalisé par des hôtesse ayant dépassé le seuil de 60 €. En conséquence, si votre documentation commerciale prévoit des bons d'achats de 10%, le fisc peut considérer que les cadeaux ou bons d'achats redevables de la Tva représente 10% des 50 à 75% de votre C.A. Il calculera donc la Tva sur la base de cette valorisation. Sans compter bien entendu les éventuelles majorations.

Nouveautés

Le statut de l'auto-entrepreneur se développant, on commence à en voir arriver parmi les distributeurs. A la différence des V.D.I., ceux-ci acquittent à 100% leurs cotisations sociales et par répercussion on les voit, donc, venir demander aux sociétés de vente directe une rémunération plus importante que celle des VDI. Après consultation de ses clients, D.A. Partner a décidé de développer, dans son logiciel, un module complémentaire qui pourra analyser chaque trimestre qu'elles auraient été les charges patronales si l'auto-entrepreneur avait été V.D.I et lui générer une commission complémentaire variable du montant correspondant.