Mandataire ou acheteuse-revendeuse : les comptes de Coralie Vidalenc

Coralie Vidalenc vend depuis 2023 des bougies parfumées et des parfums d'intérieur lors de réunions à domicile, autour de Saint-Ambroix (Gard). Elle est vendeuse à domicile indépendante (VDI) mandataire de la Cirerie de Lussan : elle prend les commandes au nom de l'entreprise, qui livre, facture et encaisse, et perçoit une commission de 21 % du chiffre d'affaires hors taxes (HT) de ses réunions.

En janvier 2027, elle fait ses comptes de 2026 et étudie une proposition d'Aigoual Senteurs, fabricant installé au Vigan, qui travaille avec des VDI acheteurs-revendeurs.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : l'activité de Coralie pour la Cirerie de Lussan

- Bougie Garrigue (300 g) : prix de vente 31,20 € TTC (TVA à 20 %).
- Chiffre d'affaires TTC de ses réunions en 2026 : 136 800 €.
- Commissions perçues en 2024 : 23 420 € ; en 2025 : 23 980 €.

Document 2 : le seuil d'immatriculation du VDI

Le VDI doit s'immatriculer lorsque sa rémunération dépasse 50 % du plafond annuel de la Sécurité sociale pendant trois années civiles consécutives.

Année	Plafond annuel de la Sécurité sociale	Seuil (50 % du plafond)
2024	46 368 €	23 184 €
2025	47 100 €	23 550 €
2026	48 060 €	24 030 €

Document 3 : la proposition d'Aigoual Senteurs (VDI acheteur-revendeur)

- Coralie achèterait les produits à Aigoual Senteurs et les revendrait à ses clientes en fixant elle-même ses prix ; la marque communique des prix conseillés.
- Bougie Cévennes (300 g) : prix d'achat 15,08 € HT ; prix de vente conseillé 26,00 € HT.
- Diffuseur Figuier : prix d'achat 15,40 € HT ; Coralie veut y appliquer un taux de marque de 45 %.
- Ventes prévues sur un an, aux prix conseillés : 60 000 € HT, avec un taux de marque moyen de 41 %.
- Stock de départ à acheter : 4 500 € HT ; produits invendus en fin d'année, non repris par la marque et considérés comme perdus : environ 2 400 € HT au prix d'achat.

Annexe 1 (arrondir les montants au centime, les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Prix de vente HT de la bougie Garrigue (€)	
Commission de Coralie sur une bougie Garrigue (€)	
Commissions perçues en 2026 (€)	
Marge unitaire sur la bougie Cévennes (€)	
Taux de marque sur la bougie Cévennes (%)	
Prix de vente HT du diffuseur Figuier (€)	
Marge prévue sur un an chez Aigoual Senteurs (€)	
Gain prévu après les invendus (€)	

Questions d'analyse

Coralie doit-elle s'immatriculer à compter du 1er janvier 2027 ?

☐ Non : en 2026, ses commissions restent sous le seuil ; le décompte des trois années consécutives repart de zéro
☐ Oui, au registre spécial des agents commerciaux : ses commissions ont dépassé le seuil en 2024 et en 2025
☐ Oui, au registre spécial des agents commerciaux : ses commissions de 2026, 28 728 €, dépassent aussi le seuil

Justification :

Avant de choisir entre les deux statuts, que doit comparer Coralie ?

☐ Le revenu, qui suffit à trancher : acheteuse-revendeuse, elle toucherait une marge de 41 % des ventes contre une commission de 21 % comme mandataire, soit près du double pour les mêmes ventes
☐ Le revenu et le statut social : acheteuse-revendeuse, elle gagnerait plus par produit, mais deviendrait salariée d'Aigoual Senteurs, qui fixerait ses horaires ; mandataire, elle reste indépendante
☐ Le revenu et les contraintes : acheteuse-revendeuse, elle gagnerait plus par produit, mais financerait un stock, supporterait les invendus et fixerait elle-même ses prix ; mandataire, elle n'achète et ne stocke rien

Justification :