Le statut des vendeuses de Mailles Chalencon

Mailles Chalencon, entreprise de 18 salariés installée à Vernoux-en-Vivarais (Ardèche), tricote pulls, gilets et écharpes en laine et en mohair. Elle les vend en réunion par un réseau de 70 vendeuses à domicile indépendantes (VDI) : la plupart sont mandataires, quelques-unes acheteuses-revendeuses. Agathe Peyrache, animatrice du réseau, recrute, forme et accompagne les vendeuses ; la directrice commerciale lui soumet plusieurs projets.

Pour chaque situation, choisissez la bonne réponse.

Lesquelles de ces vendeuses sont des VDI acheteuses-revendeuses ? (plusieurs réponses)

☐ Pauline transmet ses bons de commande à l'entreprise, qui livre ses clientes, et n'avance pas d'argent pour les pulls
☐ Maud achète un stock d'écharpes, encaisse elle-même ses clientes et garde à sa charge les écharpes invendues
☐ Sonia prend les commandes au nom de Mailles Chalencon, qui livre, facture et encaisse ; elle perçoit 25 % des ventes HT
☐ Lina achète 40 pulls à Mailles Chalencon en septembre et les revend lors de ses réunions au prix qu'elle choisit

Justification :

Agathe prépare le contrat d'une nouvelle vendeuse. Que doit-il préciser ?

☐ Sa qualité de vendeuse à domicile, sa période d'essai et son salaire de base, complété par une commission
☐ Sa qualité de travailleuse indépendante, sa mission (mandat ou achat pour revente) et sa rémunération
☐ Ses horaires et le nombre minimal de réunions qu'elle devra animer chaque mois

Justification :

Lesquels de ces projets de la directrice commerciale risquent d'entraîner la requalification des contrats en contrats de travail ? (plusieurs réponses)

☐ Fixer le prix de vente des pulls vendus par les mandataires
☐ Imposer à chaque vendeuse un planning de réunions fixé par l'entreprise
☐ Proposer des objectifs de ventes et des formations facultatives
☐ Exclure du réseau les vendeuses qui animent moins de quatre réunions par mois

Justification :

Si le contrat d'une vendeuse était requalifié en contrat de travail, à quoi Mailles Chalencon s'exposerait-elle ?

☐ À des rappels de salaires et de cotisations
☐ À rien, puisque le contrat signé la dit indépendante
☐ À l'annulation du contrat et des ventes de la vendeuse

Justification :

Maud, acheteuse-revendeuse, vend l'écharpe Mohair 10 % sous le prix conseillé par Mailles Chalencon. La directrice veut l'obliger à respecter ce prix. Est-ce possible ?

☐ Oui : Maud vend sous la marque Mailles Chalencon ; l'entreprise peut lui retenir la différence sur ses prochains achats
☐ Oui : le prix conseillé s'impose à toutes les vendeuses du réseau, mandataires comme acheteuses-revendeuses
☐ Non : comme tout revendeur, Maud fixe elle-même son prix ; l'entreprise peut seulement le conseiller

Justification :

Lina, acheteuse-revendeuse, a dépassé 50 % du plafond annuel de la Sécurité sociale pendant trois années civiles consécutives. Que doit-elle faire, et comment ses revenus sont-ils imposés ?

☐ S'immatriculer au registre du commerce et des sociétés ; revenus imposés en bénéfices industriels et commerciaux
☐ S'immatriculer au registre spécial des agents commerciaux ; revenus imposés en bénéfices non commerciaux
☐ Rien de plus : l'entreprise continue de verser ses cotisations à l'Urssaf ; revenus imposés comme des salaires

Justification :

Pauline n'a animé aucune réunion depuis deux mois. Que peut faire Agathe ?

☐ Lui fixer un minimum de deux réunions par semaine pendant un mois, avec un point chaque vendredi
☐ Lui proposer un entretien, une formation et un objectif de reprise, qu'elle reste libre d'accepter
☐ Lui retenir une partie de ses commissions jusqu'à la reprise de son activité

Justification :

Sonia, mandataire, a perçu 6 800 € de commissions en 2026 ; elle n'est pas immatriculée. De quel régime de Sécurité sociale relève-t-elle ?

☐ Du régime général de la Sécurité sociale
☐ D'un régime d'exonération, vu son activité réduite
☐ Du régime des travailleurs indépendants

Justification :