

Charlott' *lingerie*
les dessous chics qui nous rassemblent !

GUIDE DES CONSEILLÈRES* DE VENTE CHARLOTT'

VOLUME 1

édition
2011



*Statut Vendeur à Domicile Indépendant

Véronique GARNODIER

PDG Charlott'lingerie



Editorial

Vous avez souhaité prendre part à la séduisante Success Story de Charlott' ! Félicitations !

Vous allez désormais partager notre vision personnelle de l'univers sensuel de la lingerie chic. Préparez-vous à vivre des moments de complicité intense : vous êtes désormais les ambassadrices des « Moments Charlott' » !

Avec un concept de vente original et intime, des produits « coup de cœur » uniques conçus par nos stylistes pour une qualité irréprochable, un plan de rémunération attractif et évolutif, des programmes de fidélité et des outils performants, sans compter le soutien d'une société solide et expérimentée, vous avez tous les atouts en main pour réussir !

Ce livret a été conçu pour vous guider dans votre démarche. C'est un outil indispensable à la réalisation de vos objectifs. Il existe une seule façon simple de réussir : de fil en aiguille, adopter la méthode Charlott' !

Comme nos 3 500 Conseillères, laissez-vous séduire par les « Moments Charlott' » et devenez actrices de votre propre réussite.

Véronique Garnodier

Sommaire

Charlott': tous les atouts pour réussir

Un système de distribution qui apporte : liberté, plaisir et performance	6
Présentation de la société	8
La méthode 1.2.3	10
Un espace personnel pour gérer votre activité	12
Des commandes pratiques	14
Un programme de fidélisation performant	16
Gagnez vos outils d'aide à la vente	18
Gagnez 500 € de collection pour vos présentations	20
Un soutien permanent	24
Réussir votre démarrage	26

Gagnez plus avec Charlott'

Le vocabulaire Charlott'	30
Les 2 sources de revenus	32
Titres : conditions et avantages	34
Calendrier de mise en place	40
Dupliquer votre réussite en parrainant !	42
Pour bien comprendre...	44

Le guide juridique

Généralités sur le statut de Vendeur Indépendant	48
La reconnaissance de votre statut	50
Obligations sociales	52
Formalités d'inscription au Registre du commerce	60
Obligations fiscales	62
Obligations commerciales	66
Bibliographie	71

Les principes commerciaux

Annexes

NOTES À L'USAGE DU LECTEUR :

Ce livret pratique vous présente de manière détaillée toutes les informations nécessaires à un bon démarrage. Selon vos besoins spécifiques, vous pourrez également consulter ce livret au fur et à mesure de votre évolution chez Charlott'.

Les termes Conseillers(ères), Distributeurs(trices), Vendeurs(euses), Revendeurs(euses), VDI, Commerçant(e)s, utilisés indifféremment dans le présent guide s'entendent au sens défini dans le paragraphe juridique (selon le cas, soit statut de Vendeur Indépendant à Domicile, soit statut Commerçant Indépendant Charlott' négociant Revendeur). Charlott' vous informe que ces termes ne définissent ou ne dissimulent en aucun cas un statut de salarié.

Contrairement à l'usage, ces termes sont employés au féminin à cause de l'identité de la marque Charlott' (99 % du réseau de distribution est constitué de femmes), mais ils s'appliquent aux intervenants masculins (Conseillers, Distributeurs, Vendeurs, Revendeurs, VDI, Commerçants).

Charlott': tous les
atouts pour réussir



La vente par présentation est un système de distribution en plein essor. C'est un secteur d'activité très dynamique en matière d'emploi. Cette méthode de vente est souple, attractive financièrement et très gratifiante. Elle présente de nombreux avantages. Les qualités requises pour réussir sont l'enthousiasme, le sens du contact avec les autres, l'organisation et l'application de la méthode Charlott'.

Un système de distribution qui apporte : liberté, plaisir et performance

- Gérer soi-même son emploi du temps

Activité complémentaire ou véritable carrière, vous évoluez à votre rythme, selon votre disponibilité. Vous pouvez ainsi exercer une activité à temps choisi permettant d'allier vie de famille et vie professionnelle.

- S'amuser en travaillant

Partager des « Moments Charlott' », c'est créer une ambiance conviviale unique où bonne humeur et complicité sont toujours au rendez-vous. Vous agrandissez votre réseau social en rencontrant de nouvelles personnes. Enfin, vous vendez des produits ludiques, séduisants et valorisants.

- Avoir un revenu lié à son engagement

Vos gains sont directement liés à votre engagement : vous recevez des avantages financiers importants liés à votre chiffre d'affaires et à celui de votre équipe.

- Votre métier

Organiser des présentations (réunions) chez des hôtesses, recruter et former de nouvelles conseillères.

Trois actrices interviennent :

Les conseillères de vente

Elles animent des présentations chez des hôtesses ainsi qu'une équipe de conseillères Charlott'.

Les hôtesses

Elles reçoivent leurs amies (sept en moyenne par présentation) à leur domicile deux fois par an (en moyenne). En échange de leur carnet d'adresses, elles reçoivent un cadeau de lingerie. Certaines d'entre elles deviendront conseillères de vente à leur tour.

Les clientes

Elles sont les invitées des hôtesses. Certaines d'entre elles deviendront hôtesses à leur tour.



Charlott'

3 500

VDI

130 000

hôtesses

1,5

millions de clientes

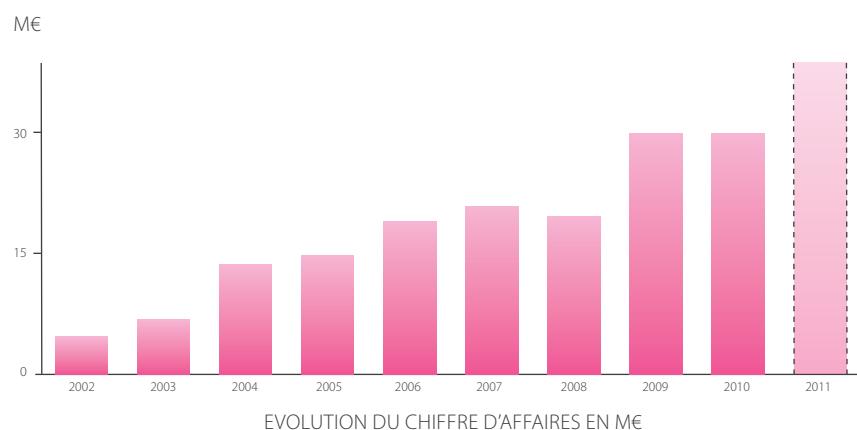
Présentation de la société

• L'entreprise Charlott'

En plus de 17 ans, Charlott' a connu une croissance exponentielle de son chiffre d'affaires ainsi que du nombre de conseillères.

L'entreprise compte aujourd'hui plus de :

- 3 500 conseillères de vente réparties dans toute la France
- 130 000 hôtesses qui invitent leurs amies chez elles pour partager un Moment Charlott'
- 1,5 million de clientes fidèles



• Charlott' dans le monde

Depuis 13 ans, Charlott' s'étend à la France d'outre-mer et s'exporte vers de nombreux pays :

Ile de la Réunion, Guadeloupe, Martinique, Belgique, France, Luxembourg, Suisse, Allemagne, Italie, Roumanie, Maroc...

• L'appartenance à une Fédération

Charlott', membre de la Fédération européenne de la vente directe (FVD), s'engage à respecter le code de déontologie de la profession.

• Une notoriété qui grimpe

Depuis sa création, Charlott' fait parler d'elle. Elle confirme, année après année, sa place parmi les leaders des entreprises de VDI. Elle bénéficie d'un capital sympathie et sa « notoriété spontanée » est en croissance constante.



Charlott' est citée par 7 % des Françaises dans une enquête réalisée du 21 au 28 avril 2010 par Harris Interactive sur un échantillon de 520 femmes de la pop. française de 18 ans et +.

Ces dernières années, Charlott' chouchou des médias, a été l'invitée de plus de 70 émissions télévisées. Une quinzaine d'articles par mois sont publiés à la fois dans la presse économique et dans la presse spécialisée.



100%

des atouts en main pour réussir votre activité. 3 actions pour 100 % de réussite, une méthode qui a fait ses preuves depuis sa création.

La méthode 1.2.3

1 Motivez l'achat « Coup de cœur » de vos clientes !

Pour stimuler vos ventes, il est nécessaire de transformer votre présentation en un véritable show complice et convivial.

C'est une source immédiate de revenus : dès le premier jour.

Pour apprendre et se perfectionner, les formations Atelier Action sont à votre disposition (voir pages 26-27).



2 Créez votre fichier hôtesses

Parce qu'elles ont passé un moment unique de convivialité et parce qu'elles peuvent gagner leur parure, incitez vos clientes à devenir hôtesses.

C'est votre 2^e source de revenus : dès le premier mois.

Votre fichier d'hôtesses constitue votre fonds de commerce. Celles-ci sont fidèles et programment deux présentations par an en moyenne. Avec 50 hôtesses, vous pouvez assurer régulièrement 10 présentations par mois.

3 Recrutez de nouvelles conseillères pour vous constituer une équipe de vente

C'est enrichissant au niveau relationnel et financier. Le meilleur moyen de développer son équipe est de parler de son activité au plus grand nombre de personnes. En créant l'envie, vous développerez votre propre équipe !

Vos meilleures recrues sont souvent des hôtesses fidèles.

C'est votre 3^e source de revenus : à moyen terme dès la première année.



Un espace personnel pour gérer votre activité

• Espace Conseillère

Accessible depuis www.charlott.com, cet espace personnel permet de gérer votre activité et facilite la rapidité de vos transactions.

C'est un véritable outil de gestion qui vous aide au quotidien dans la recherche de performance, tant pour votre activité personnelle que pour celle de votre équipe.

1 Je m'informe

- Etat des stocks en temps réel
- Suivi des hôtesses
- Catalogues Attitude, Extrême et promos
- Magazine mensuel : Charlott'Info
- Formulaires administratifs ou commerciaux à télécharger

2 Je commande

- Rapidité
- Paiement sécurisé
- Traçabilité de chaque commande

3 J'anime

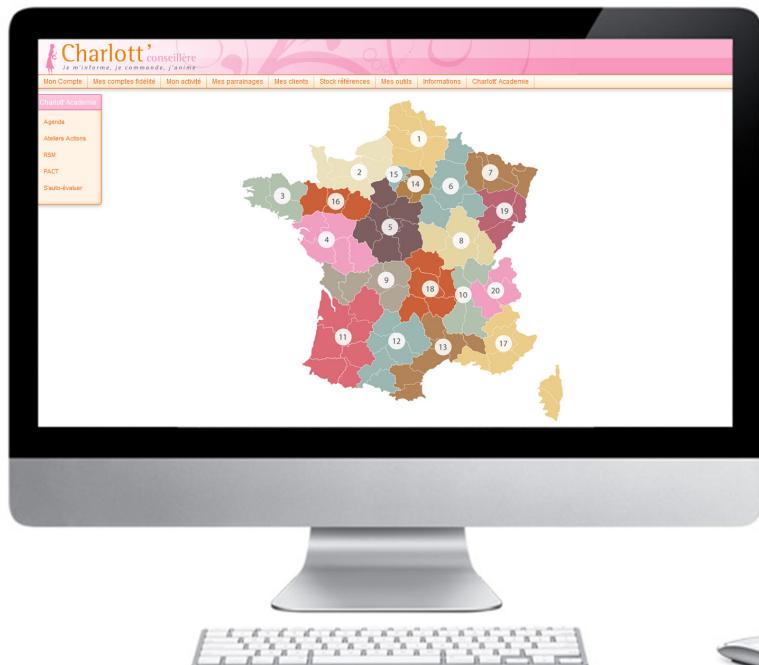
- Activité d'une conseillère et de son équipe
- Palmarès
- Gestion des présentations, des hôtesses et des chèques cadeaux
- Programme de fidélité

Délai et conditions d'accès à votre espace conseillère

24h ouvrées après la validation de votre contrat par Charlott', votre accès est autorisé à condition d'avoir renseigné votre adresse e-mail. Votre mot de passe est envoyé à l'adresse e-mail que vous avez indiquée.

Charlott' conseillère

Je m'informe, je commande, j'anime



Des commandes pratiques

• Passer une commande

Seuls les vendeuses agréées peuvent passer leurs commandes directement chez Charlott'. Les paiements se font par carte bancaire uniquement.

Pour passer une commande :

> Par Internet :

www.charlott.com -> « Espace Conseillère »

Onglet « Mon compte » -> « Nouvelle commande »

Délais de livraison (généralement constatés)

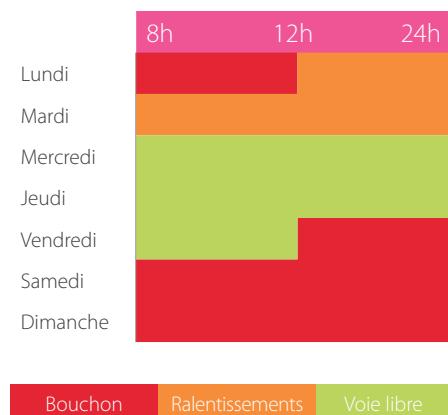
Commande payée* le :	Livraison le :
Lundi	Jeudi
Mardi	Vendredi
Mercredi	Lundi
Jeudi	Mardi
Vendredi	Mercredi

Ajouter un jour en cas de jour férié, deux en cas de pont. Aucune livraison n'est effectuée le week-end.

*Attention : seules les commandes payées en totalité sont expédiées.

Pour être livrée plus rapidement

Afin d'optimiser vos délais de livraison, le tableau ci-dessous vous indique les jours où il est préférable de passer une commande pour être livrée plus rapidement.



Stocks

Consultez les disponibilités des stocks avant chaque présentation via Internet sur www.charlott.com -> « Espace Conseillère »

Onglet « Stock références »

Pour toutes vos recherches de colis

Si votre colis n'est pas arrivé le jour donné, reportez-vous sur l'onglet

www.charlott.com -> « Espace Conseillère »

Onglet « Mon compte » -> « Suivi de mes commandes » où vous trouverez un bouton de suivi de vos colis. Celui-ci vous redirige vers le site Web du transporteur afin de vous informer sur la traçabilité de votre colis.

Renseignements

Pour des renseignements complémentaires sur les conditions de garantie, la livraison, la recherche d'un colis égaré, etc., nous vous invitons à vous reporter aux conditions générales de vente imprimées au dos du formulaire de regroupement des commandes vendeur (réf. : 1011-01, téléchargeable depuis votre Espace Conseillère).

Un programme de fidélisation performant : des cadeaux pour vous et vos hôtesse !

La culture Charlott', c'est la culture du point. Un nombre de points Charlott' est attribué à chaque article (voir catalogue). Pour chaque produit acheté, le point Charlott' offre 3 types de points :

Les points Remise

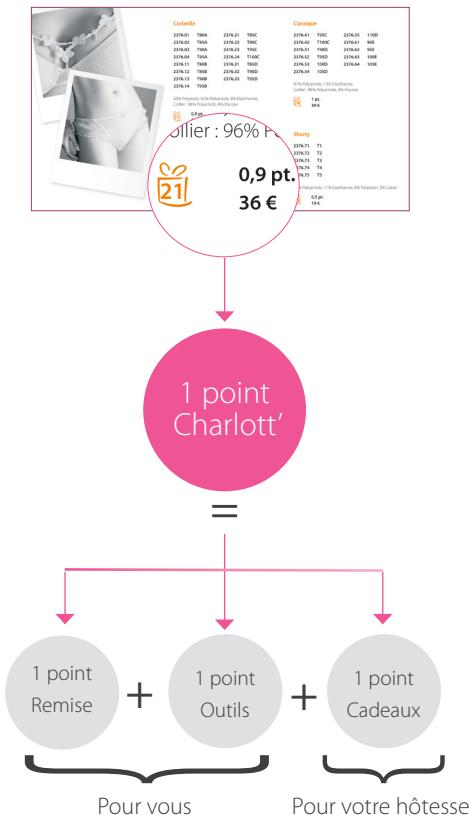
Ils servent de base pour le calcul de votre rémunération (voir page 35).

Les points Cadeaux

Grâce à eux, vous gagnez des articles pour vos hôtesse. A chaque article du catalogue est associé un nombre de points à réaliser pour gagner l'article correspondant.

Les points Outils

Ils vous permettent de choisir vos outils d'aide à la vente (catalogues, dépliants...) sur votre Espace Conseillère (mes comptes fidélité).



Chaque année, plus d'une centaine de VDI les ont gagnés ! Pourquoi pas vous ?

Le prêt **d'une Charlottine**
assurance comprise¹



Une invitation au **Gala** annuel de Charlott'²



Gagnez vos outils d'aide à la vente

- Des Outils pour vous

Les points Outils

Pour chaque commande, vous cumulez des points Outils sur votre compte fidélité. Ces points vous permettent d'obtenir gratuitement les outils d'aide à la vente indispensables à votre activité (catalogues, dépliants, affichettes...).

Grâce à ce principe, Charlott' sensible au gaspillage, vous en donne en quantité proportionnelle à vos ventes.

Les points Outils ont une durée de validité maximum de six mois.



DÉPLIANT « DEVENEZ VENDEUSE »

DÉPLIANT « DEVENEZ HÔTESSE »

DÉPLIANT
DE COLLECTION



Charlott' lingerie

Extrême
Hiver 2010

CATALOGUE EXTRÊME



CATALOGUE ATTITUDE

CARNET DE BONS
DE COMMANDE CLIENTS



CARTE D'INVITATION HÔTESSE



Gagnez 500 € de collection pour vos présentations



Le Challenge Complément de collection

Charlott' organise de nombreux challenges pour vous accompagner dans votre activité.

Le Challenge Complément de collection est idéal pour débuter. Grâce à lui, vous pouvez gagner immédiatement un complément de collection d'une valeur approximative de

500 € TTC (sous conditions).

Vous pourrez par exemple utiliser cette collection en démonstration lors de chacune de vos présentations Charlott'. Pour participer à ce challenge, reportez-vous aux conditions définies dans le formulaire Complément de collection (référence : 1011.06, téléchargeable depuis votre Espace Conseillère).

D'autres challenges sont proposés tout au long de l'année.

Pour en savoir plus, rapprochez-vous de votre animateur, ou consultez régulièrement les communiqués du siège : Newsletter, magazine Charlott'info...

- Des cadeaux pour vos hôtesse

Pour remercier votre hôtesse de vous accueillir, offrez-lui la parure de ses rêves.

Cumulez les points Cadeaux

Chaque article vendu en présentation rapporte des points. A chaque fin de présentation, calculez le nombre de points réalisés par vos ventes. Dès 10 points, votre hôtesse bénéficie d'un Cadeau au choix dans le catalogue.

Tous les articles qu'elle peut gagner sont signalés par un logo « Cadeau ». Ce dernier précise le nombre total de points à réaliser pour obtenir l'article. Ces points sont utilisables sur une seule et même commande.

Ex. 1 - Lors de votre présentation, vous vendez 8 parures d'une valeur totale de 16 points. Votre hôtesse a d'ores et déjà gagné le Cadeau de son choix d'une valeur de 16 points Cadeaux.

Corbeille

2376.01	T80A	2376.21	T85C	2376.55	110D
2376.02	T85A	2376.22	T90C	2376.61	90E
2376.03	T90A	2376.23	T95C	2376.62	95E
2376.04	T95A	2376.24	T100C	2376.63	100E
2376.11	T80B	2376.31	T85D	2376.64	105E
2376.12	T85B	2376.32	T90D	2376.54	105D
2376.13	T90B	2376.33	T95D		
2376.14	T95B				

Classique

2376.41	T95C	2376.61	90E
2376.42	T100C	2376.62	95E
2376.51	T90D	2376.63	100E
2376.52	T95D	2376.64	105E
2376.53	100D	2376.64	105E
2376.54	105D		

87% Polyamide, 13% Elasthanne, Collier : 95% Polyamide, 4% Viscose

String

2376.81		0,9 pt.	36 €
2376.82			
2376.83			
2376.84			
2376.85			

Sous-vêtement : 96% Polyester, 4% Elasthanne, 0,9 pt. 36 €

78% Polyester, 22% Elasthanne, 0,9 pt. 36 €

22 •

23 •

Offrez un Chèque Cadeaux

Vous pouvez augmenter la valeur des Cadeaux de votre hôtesse en demandant un Chèque Cadeaux. Pour le commander, procédez ainsi :

www.charlott.com -> « Espace Conseillère »
Onglet « Mes clients »-> « Enregistrez un R.D.V. ».

Cette commande doit avoir lieu au plus tard 10 jours avant la date de la présentation. Charlott' l'adresse, en votre nom, à votre hôtesse par courrier postal. Votre hôtesse vous le remet le jour de la présentation.

Le Chèque Cadeaux offre 15 points Cadeaux supplémentaires dès que 10 points ont été réalisés au cours de la présentation. Le Chèque Cadeaux indique une valeur totale de 25 points Cadeaux (15 points du Chèque Cadeaux + 10 points de commande minimum). Ceci est un minimum, comme le montre l'exemple ci-après.



Remarques

Lors d'une commande passée à Charlott', un Chèque Cadeaux peut-être utilisé par tranches de 10 points. En cas de report de présentation, le Chèque Cadeaux reste valable 3 semaines à compter de la date initiale de la présentation (voir date figurant sur le Chèque). En cas d'annulation de la présentation, le Chèque Cadeaux est perdu. La demande de Chèques Cadeaux ne doit être formulée que lorsque la date de votre présentation est confirmée. Vous pouvez solliciter au maximum 100 Chèques Cadeaux par an. Attention : si vous utilisez moins de 70 % des Chèques Cadeaux demandés, votre compte Chèques Cadeaux sera bloqué pour une période de 120 jours pendant laquelle vous ne pourrez alors plus faire de nouvelle demande.

Ex. 2 - Lors de votre présentation, votre hôtesse a déjà gagné un Cadeau de 16 points (voir ex. 1). Grâce au Chèque Cadeaux, elle ajoute 15 points supplémentaires, soit au total 31 points Cadeaux ! Elle peut choisir un deuxième Cadeau ou un article d'une plus grande valeur.

Bon à savoir :

- Tous les points acquis au-delà de 10 points s'ajoutent à la valeur du Chèque Cadeaux.*
- Pour une meilleure compréhension de l'hôtesse, le nombre de points Cadeaux est affiché en valeur équivalente en euros, à titre indicatif.*

Parrainage hôtesses : des bonus supplémentaires !

Votre hôtesse peut parrainer ses amies pour qu'elles deviennent hôtesse à leur tour. Votre hôtesse s'appelle alors « hôtesse marraine » et ses amies « hôtesse filleules ». L'hôtesse filleule gagne un bonus de points pour sa première présentation. L'hôtesse marraine gagne aussi un bonus de points dès lors qu'une de ses filleules réalise une première présentation. Pour identifier cet événement, l'hôtesse filleule doit utiliser un Chèque Cadeaux à son nom.

Chaque bonus (filleule ou marraine) représente 5 points Cadeaux supplémentaires qui s'ajoutent aux 25 points du Chèque Cadeaux.



Précisions

La durée de validité du bonus est de 3 mois. Chaque bonus est ajouté une seule fois à un Chèque Cadeaux. Un seul bonus par Chèque Cadeaux sauf opération spéciale. Si le Chèque Cadeaux n'est pas utilisé, le bonus est perdu. L'hôtesse marraine doit être indiquée dans la fiche de l'hôtesse filleule, avant la demande de son premier Chèque Cadeaux. Il ne sera plus possible de la modifier par la suite. Les hôtesse peuvent parrainer leurs amies depuis le site www.charlott-cadeaux.fr.

Pour vous accompagner au quotidien dans le développement de votre activité, Charlott' met en place un réel soutien, ainsi que des formations adaptées, efficaces et ludiques.



Charlott' académie
Développer vos compétences est notre métier

Un soutien permanent

Type	Public	Péodicité	Formateurs	Objectif
Réunion d'informations (RI)	Candidates	Hebdomadaire	Animatrice de groupe	Recruter de nouvelles conseillères en présentant les avantages de l'activité
Accompagnement individualisé	Nouvelle conseillère	Au démarrage	Marraine	Expliquer comment effectuer un bon démarrage
Atelier Action (AA)	Toute vendeuse	Hebdomadaire	Animatrice de groupe	Un thème différent par semaine sur la méthode 1.2.3
Réunions Secteur Mensuelles (RSM)	Toute vendeuse Animatrice de groupe	Mensuelle	Animatrice de groupe experte et Animatrice Secteur	Un thème différent par mois sur les astuces pour développer votre activité
Journée d'immersion	CVC de + 3 mois	Réservation sur calendrier	Siège Charlott'	Immersion dans l'entreprise Charlott'
Auto-évaluation	Toute vendeuse	Mensuelle	Espace Conseillère sur Internet	Mesurer votre niveau de connaissances
Coaching	Toute vendeuse	Mensuelle	Service commercial Charlott'	Suivi personnalisé de votre activité
Réunions des Animateurs de groupe	Animatrices de groupe et +	Semestrielle	Siège Charlott' et Animatrice de groupe experte	Améliorer les techniques de vente et de recrutement. Connaître la stratégie de développement à moyen terme. Motivation
Convention	Toute vendeuse	Annuelle (en janvier)	Siège Charlott' et Animatrice de groupe experte	Améliorer les techniques de vente et de recrutement. Connaître la stratégie de développement à moyen terme . Motivation
Formation	Toute vendeuse	Selon besoin	Charlott' Académie	Amélioration des performances commerciales, développement personnel, management et leadership, engagement et motivation, prise de parole en public, communication

Charlott' : tous les atouts pour réussir

Réussir votre démarrage

La Méthode Charlott'

Les 5 points que vous allez apprendre sont la base de la Méthode Charlott'. Les appliquer est la seule garantie de votre réussite !

1 Ayez toujours les catalogues Charlott' avec vous

Montrez avec le sourire le catalogue partout où vous allez (chez vos commerçants, chez vos amis, chez le dentiste ou le médecin, à la sortie de l'école...). Tout le monde porte des sous-vêtements. Le produit que vous leur présenterez les intéressera.

2 Parlez de votre activité Charlott'

Vous vous lancez dans une nouvelle activité et vous êtes fière et enthousiaste d'en parler. Après tout, le travail est un sujet de conversation courant. Cette démarche vous permettra de vous mettre en valeur et d'organiser rapidement des présentations.

3 Préparez votre présentation d'hôtesse

La préparation d'une présentation avec votre hôtesse est la base de votre activité. C'est elle qui détermine la suite de votre succès.

Votre animateur, à vos côtés lors de votre première présentation, vous aide à bien la préparer.

4 Développer votre réseau d'hôtesses

Dès votre première présentation, pensez à trouver parmi vos clientes de nouvelles hôtesses. Observez vos clientes. Nombreuses sont celles qui aimeraient recevoir un cadeau lingerie. Appliquez-vous à dater deux rendez-vous minimum à chaque présentation.

Ne vous limitez pas à vos proches (famille, amis, voisins...). Agrandissez le cercle de vos connaissances. Chaque cliente, chaque rencontre, est une hôtesse en devenir.

5 A chaque instant, appliquez la Méthode 1.2.3 (cf. p. 12)





Gagnez plus
avec Charlott'

Le vocabulaire Charlott'

Volume d'affaires en points

C'est le nombre total de points qui est attribué à chaque produit commissionné acheté par une Conseillère.

QVP = Quantité de Ventes

Personnelles

La QVP représente le volume d'affaires en points que vous avez personnellement réalisé. Qualification : au jour le jour.

QVE = Quantité de Ventes par Equipe

Votre QVE représente le volume d'affaires en points réalisé par votre équipe personnelle (hors AG détachées) auquel s'ajoutent vos propres ventes.

Qualification : par cumul mensuel.

QVT = Quantité de Ventes Totales

Votre QVT représente le volume d'affaires en points réalisé par la totalité des vendeurs (AG incluses) de votre groupe auquel s'ajoutent vos propres ventes.

Qualification : par cumul mensuel.

Animatrice (ou marraine)

L'Animatrice est une Conseillère agréée Charlott' qui recommande personnellement une autre personne à Charlott' et lui fait signer sa demande d'agrément.

Descendance directe

Une Conseillère de descendance directe est une Conseillère que vous avez personnellement parrainée.

Equipe personnelle

L'Equipe personnelle d'une Conseillère est constituée par l'ensemble de ses Conseillères, compris entre elle et les Conseillères de sa descendance qui ont atteint le titre d'Animatrice de Groupe ou plus.

Equipe détachée

Une Equipe détachée est constituée strictement d'une Animatrice de Groupe ou plus et de son Equipe personnelle.

Animatrice de Groupe ou plus active

Une Animatrice de Groupe ou plus est dite active lorsqu'elle est qualifiée à la « Prime de Coordination de vente ».

Conseillère ou Animatrice qualifiée

Une Conseillère ou une Animatrice est dite qualifiée lorsqu'elle réalise la QVP ou QVE requise pour son titre.

Les niveaux de qualification

MP : Membre Privilégié

CV : Conseillère de Vente

CVC : Conseillère de Vente Confirmée

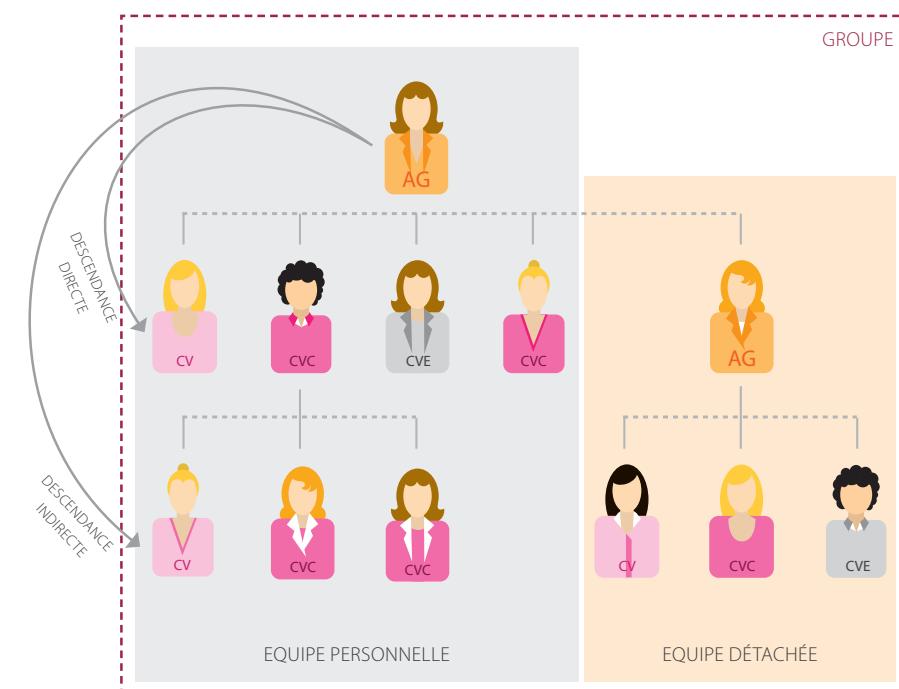
CVE : Conseillère de Vente Experte

AG : Animatrice de Groupe

AGC : Animatrice de Groupe Confirmée

AGE : Animatrice de groupe Experte

DR : Directrice Régionale



Etape après étape, un seul objectif : grandir pour gagner plus ! Planifier votre réussite, simuler vos gains ! Charlott' : une rémunération attractive et évolutive basée sur 2 sources de revenus.

Les 2 sources de revenus

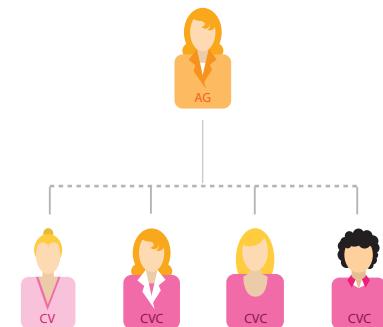
- Votre rémunération sur vos ventes personnelles

Conseillère Charlott', vous êtes désormais distributeur de nos produits. A ce titre, vous bénéficiez d'une remise de gros sur vos ventes personnelles.

1. La remise de gros, unique pour chaque article, est exprimée en points.
2. La valeur de ce point dépend de votre qualification.

- Votre rémunération sur votre équipe

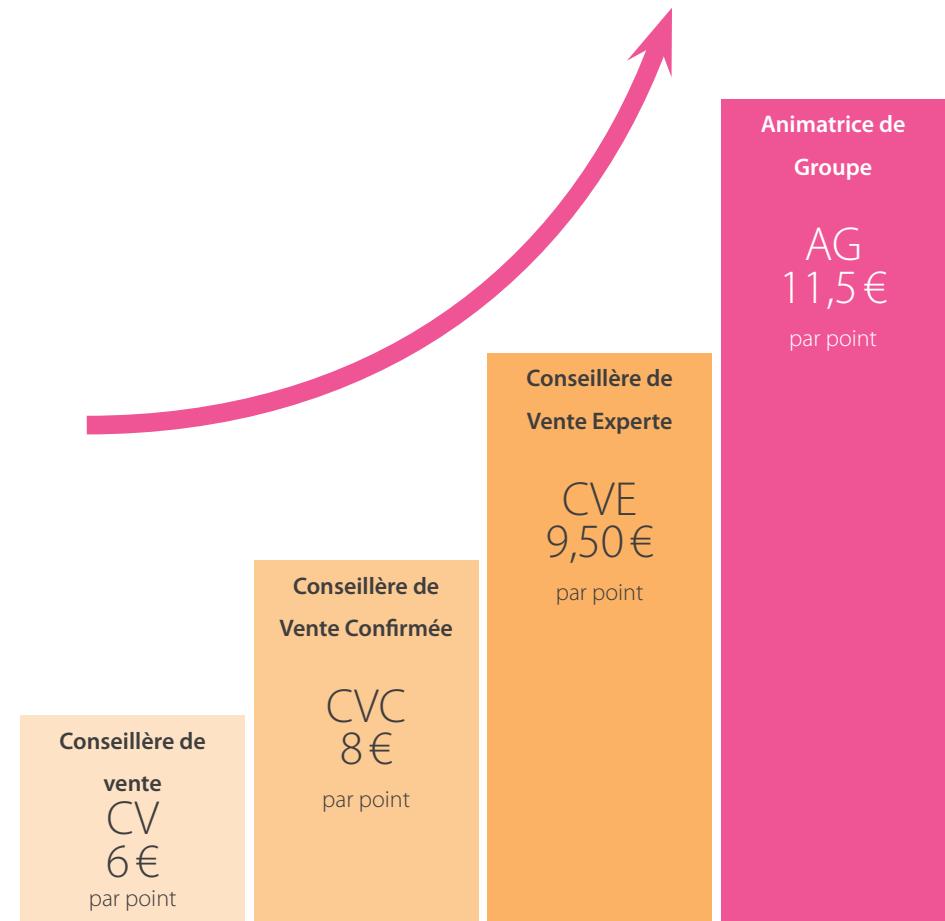
Dès lors que vous commencez à animer un groupe, vous recevez, en tant qu'animatrice, des « Honoraire d'Animation » et/ou une « Prime de Coordination de vente » sur les ventes de votre équipe. Voir les conditions exactes suivant votre qualification (cf. pages suivantes).



Pour connaître le montant total de votre remise de gros, calculez le nombre de points Charlott' acquis lors d'une commande à Charlott' et multipliez-le par la valeur du point lié à votre qualification. Celui-ci dépend de votre qualification de Conseillère.

Plus vos ventes augmentent,
plus votre qualification s'élève,
plus votre remise de gros est importante.

Vous gagnez plus !



Titres : conditions et avantages



- La Conseillère de Vente - CV

Dès la confirmation de votre agrément par Charlott', vous accédez à la qualification de Conseillère de Vente, ce qui vous permet de bénéficier immédiatement des avantages de cette qualification.

Conditions minimum de qualification

Réalisez une ou deux présentations d'hôtesse accompagnée d'une conseillère Charlott' agréée et datez vos trois prochains rendez-vous.

Puis faites une demande d'agrément en remplissant le formulaire 1111.01 avec votre conseillère.

Les avantages

Après confirmation de votre agrément, vous recevrez :

- La commande de vos clientes.
- Une collection de démonstration d'une valeur approximative de 250€ (offerte).
- Une sacoche comprenant divers outils d'aide à la vente (offert).
- Une remise sur vos prochaines commandes de 6€ TTC par point facturé.



- La Conseillère de Vente Confirmée - CVC

Conditions minimum de qualification

Avoir au cours d'un mois calendaire réalisé une QVP ou une QVE > à 40 points.

Les avantages

> sur vos commandes

Une remise après qualification de 8€ TTC par point facturé.

> mensuels sur l'animation de votre équipe

Des honoraires d'animation de 1€ par point de QVE réalisé par les Conseillères de Vente que vous avez personnellement parrainées.

Exemple de rémunération mensuelle

	Activité mensuelle	Ventes	Avantage	Rémunération mensuelle
Vous êtes CVC sans équipe	6 présentations à 10 points soit 1 à 2 présentations par semaine = 24h/mois	60 points	Remise de 8 € par point	480 €



- La Conseillère de Vente Experte - CVE

Conditions minimum de qualification

Avoir au cours d'un mois calendaire réalisé une QVP ou une QVE > à 80 points.

Les avantages

> sur vos commandes

Une remise après qualification de 9,50€ TTC par point facturé.

> mensuels sur l'animation de votre équipe

Des honoraires d'animation de 2€ par point de QVE réalisé par les Conseillères de Vente et les Conseillères de Vente Confirmées que vous avez personnellement parrainées.



- L'Animatrice de Groupe - AG

Les avantages

> sur vos commandes

Une remise après qualification de 11,50€ TTC par point facturé.

> mensuels sur l'animation de votre équipe

Des honoraires d'animation de 3€ par point de QVE réalisé par les Conseillères de Vente, les Conseillères de Vente Confirmées et les Conseillères de Vente Expertes que vous avez personnellement parrainées.

Ces honoraires sont limités à 2 400€ par mois soit 800 points QVE concernés.

> Prime de Coordination de vente

Dès qu'un membre de votre équipe se qualifie comme Animatrice de Groupe ou plus, il se détache avec son équipe personnelle, ce groupe est alors exclu de votre QVE et rentre dans votre QVT. Vous perdez sur ce groupe nouvellement constitué le bénéfice des honoraires d'animation, qui seront remplacés par une prime de 3 % sur les achats HT des produits commissionnés. Cette prime est octroyée jusqu'au troisième niveau d'équipes détachées, à condition d'avoir réalisé, au cours du mois, une QVE > à 160 points.

Exemple de rémunération mensuelle

	Activité mensuelle	Ventes	Avantage	Rémunération mensuelle
Vous êtes CVE	6 présentations à 12 points soit 1 à 2 présentations par semaine = 24h/mois	72 points	Remise de 9,50€ par point	684 €
Vous avez recruté un CVC	5 présentations à 10 points	50 points	2 € par point	100 €
	Total			784 €

> Les avantages divers :

Vous pouvez participer au programme privilège 1.2.3 (voir formulaire Réf. 1017.03) pour gagner 500€ de collection et/ou le prêt d'une voiture Charlott'.

- Conditions de maintien

Chaque qualification requiert des conditions minimales mensuelles pour être maintenue

Exemple de rémunération mensuelle

	Activité mensuelle	Ventes	Avantage	Rémunération mensuelle
Vous êtes AG	6 présentations à 12 points soit 1 à 2 présentations par semaine = 24h/mois	72 points	Remise de 11,50€ par point	828 €
Vous avez recruté 1 CV, 2 CVC et 2 CVE	En moyenne par Conseillère : 5 présentations à 10 points	250 points	3 € par point	750 €
	Total			1 578 €

Votre qualification actuelle	CV	CVC	CVE	AG
Condition sur la QVP des trois derniers mois glissants	supérieure à 20 pts	supérieure à 20 pts	supérieure à 80 pts	supérieure à 80 pts
Condition sur la QVE des trois derniers mois glissants*			supérieure à 120 pts	supérieure à 320 pts
Votre nouvelle qualification en cas de non respect des 2 conditions ci-dessus	MP	MP	CVC	CVE

*La condition sur la QVE s'applique dès que vous avez cumulé 3 mois consécutifs avec une qualification égale ou supérieure. Les conditions ci-dessus supposent également que soit justifié le caractère effectif de l'animation.

Calendrier de mise en place

Concernant les nouveaux honoraires d'animation

> Mise en place à partir du plan de septembre 2011.

Concernant l'assistance téléphonique dédiée pour les AG

> Mise en place à partir du plan de septembre 2011.

Concernant les conditions de maintien

> La condition sur la QVE sera appliquée intégralement à partir du plan de novembre 2011.

Concernant les AG, la condition sur la QVE sera appliquée à 50% (soit supérieure à 160 points) à partir du plan de mai 2011.

Devenir animatrice de groupe, **c'est prendre son avenir en main !**

Et vous, que voulez-vous gagner ?

Déjà plus de
400
animatrices

Animatrice
de Groupe
AG

19 000€
Rémunération
moyenne
annuelle

Animatrice
de Groupe
Confirmée
AGC

35 000€
Rémunération
moyenne
annuelle

Animatrice
de Groupe
Experte
AGE

77 000€
Rémunération
moyenne
annuelle

Directrice
Régionale

DR

190 000€

Rémunération
moyenne
annuelle

Moyenne des rémunérations annuelles brutes en 2010 calculée sur la base du plan de rémunération 2011.

Dupliquer votre réussite en recrutant !

Vous souhaitez développer votre activité ?

Pour accroître vos revenus, une seule solution : maintenir vos ventes et recruter de nouvelles vendeuses.

Recruter, c'est :

- Dupliquer sa propre réussite
- Manager son équipe de Conseillères

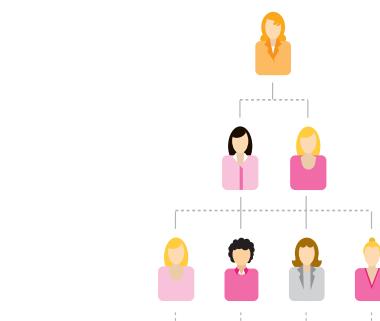
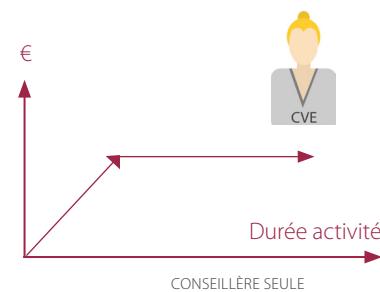
Recruter, c'est surtout synonyme de gains supplémentaires conséquents.

Recruter qui ?

Toutes les personnes qui souhaitent :

- gérer leur emploi du temps,
- trouver une activité attrayante,
- augmenter leurs revenus.

Pour les trouver, regardez autour de vous. Qui connaît bien vos produits et les apprécie déjà ? Qui connaît le fonctionnement d'une présentation ? Qui a déjà un réseau de clientes fidèles ? **Vos hôtesse !**



- Pourquoi transformer vos hôtesse en Conseillères ?

Vous êtes CVE

Option 1

Votre hôtesse réalise 2 présentations par an à 15 points.
> Elle vous rapporte 285 €/an

Option 2

Vous recrutez votre hôtesse. Devenue CV, elle réalise au moins 40 points pendant 11 mois et passe CVC.
> Elle vous rapporte 440 €/an

	Détail	Gains annuels	Différence
Option 1 Hôtesse	$(15 \times 2) \times 9,50 \text{ €}$ le point	285 €	595 € de différence, soit 3 fois plus de revenus !
Option 2 Hôtesse --> CVC	$(40 \times 11) \times 2 \text{ €}^*$	880 €	

Vous êtes AG

Option 1

Votre hôtesse réalise 2 présentations par an à 15 points
> Elle vous rapporte 345 €/an

Option 2

Vous recrutez votre hôtesse. Elle réalise au moins 40 points sur 11 mois et passe CVC.
> Elle vous rapporte 1 100 €/an

	Détail	Gains annuels	€
Option 1 Hôtesse	$(15 \times 2) \times 11,50 \text{ €}$	345 €	975 € de différence, soit près de 4 fois plus de revenus !
Option 2 Hôtesse > CVC	$(40 \times 11) \times 3 \text{ €}^*$	1 320 €	

* voir « honoraires d'animation »

Pour bien comprendre...

1 Un nombre de points est attribué pour chaque article commissionné (voir catalogue produits). Le nombre total de points obtenus détermine, au regard des critères spécifiés dans ce guide, le niveau brut maximum de «remise de gros» et de commissions. La remise est appréciée en déduction du prix de base indicatif TTC de vente à l'unité.

> Les remises indiquées par point sont TTC. Elles peuvent donc être ajustées en fonction du taux de la TVA applicable (19,6 % au 1^{er} janvier 2011).

2 Pour bénéficier des Honoraires d'Animation et autres Primes, la conseillère doit être personnellement impliquée dans la gestion de son affaire et respecter toutes les règles du chapitre « Principes commerciaux » et notamment la règle C03-5 (page 80), basée sur la formation et l'accompagnement de toutes les personnes constituant son équipe.

3 Les volumes de ventes à réaliser pour l'obtention d'une qualification sont volontairement accessibles et les remises et commissions liées à ces qualifications, avantageuses. C'est pourquoi les divers bénéfices offerts aux conseillères intègrent tous leur frais et contributions (conformément aux règles du contrat de distribution). D'autre part et pour les mêmes raisons, la conseillère ne peut prétendre à la prise en compte de produits commandés non facturés dans sa rémunération, ni dans son évolution de qualification (ex. : modèles épuisés).

4 Un Vendeur dont la QVP mensuelle est inférieure à 40 points perdra immédiatement tous ses avantages. D'autre part, les commandes d'une valeur inférieure à 10 points n'ouvriront droit à aucune remise de gros.

5 Les avantages liés aux qualifications obtenues par un cumul mensuel prennent effet le 3^e jour ouvrable du mois suivant. A l'inverse, les avantages liés aux qualifications individuelles obtenues par cumul de factures au jour le jour (QVP) prennent effet immédiatement.

Il est nécessaire, lors d'un changement de qualification que vous attendez, de vérifier que ce changement est validé sur votre compte avant de passer commande.

6 Les soldes négatifs des QVP et QVE d'un mois sont reportés le mois suivant.

7 La mise en règlement des commissions est effectuée automatiquement pour tout montant cumulé supérieur à 100€. Les montants inférieurs seront cumulés et payables automatiquement dès le seuil de 100€ atteint.

Le vendeur conservera bien sûr son droit au règlement immédiat de ses commissions dès le 1€ dû en formulant sa demande par écrit.

8 Afin de rendre plus accessible ce guide, notamment pour les débutantes, nous avons extrait le plan de rémunération des AGC, AGE et DR que vous pourrez dorénavant consulter dans le Guide des Conseillères de Vente Charlott' – Volume 2, réf. 1001.35, accessible depuis votre Espace Conseillère. Par ailleurs, toutes les références au document 1001.03 faites dans tout autre document produit par Charlott' font dorénavant appel intégralement aux deux documents Guides des Conseillères de Vente Charlott' Volume 1 réf. 1001.03 et Volume 2 réf. 1001.35 ; et ce, même si le titre du document ou du chapitre indiqué en référence n'existe plus dans ces nouvelles versions 1001.03 et 1001.35.



Le guide
juridique

Vous envisagez de signer un contrat de Vendeur Indépendant Charlott' ou de Commerçant Indépendant. Quelles que soient les motivations qui vous ont poussé à démarrer votre nouvelle activité Charlott', vous vous interrogez sans doute sur votre statut, vos droits, vos obligations. Ce chapitre apporte à minima les réponses aux questions les plus couramment posées relatives aux lois protectrices du consommateur en matière de démarchage à domicile, mais aussi au statut social et fiscal du Vendeur à domicile Indépendant et du Commerçant Indépendant. Les informations contenues dans ce chapitre sont établies à partir des textes en vigueur au 1^{er} janvier 2011.

Généralités sur le statut de Vendeur Indépendant

Dans le secteur de la Vente Directe, le Vendeur Indépendant est chargé de la commercialisation des biens et services d'une entreprise directement auprès d'un consommateur, utilisateur final de ces produits et services, à son domicile, sur son lieu de travail ou à l'occasion de réunions. Observation : les commerçants inscrits au RCS peuvent exercer leur activité dans n'importe quel lieu et avec tout type de client.

En qualité de travailleur indépendant, le Vendeur n'est pas lié par un contrat de travail à l'entreprise qui lui confie la commercialisation de ses produits, mais à un agrément en qualité de Vendeur Indépendant. Cette activité peut donc être

exercée à temps plein ou à temps partiel, de manière habituelle ou occasionnelle. Le Vendeur est réputé indépendant, car il agit en dehors de tout lien de subordination et dispose ainsi d'une autonomie totale et complète qui lui permet de déterminer librement l'organisation de son travail et l'étendue de son activité, sans recevoir de directives de Charlott', ni d'un autre Vendeur.

Charlott' propose principalement deux catégories de statut :

1. Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur
2. Le Commerçant Indépendant Charlott' Négociant Revendeur

La reconnaissance de votre statut

- **Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur**

(loi 93-121 du 27 janvier 1993)

Le statut de Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur (ou VDI = Vendeur à Domicile Indépendant) est le statut le plus répandu chez les vendeurs Charlott' qui souhaitent exercer leur activité à temps partiel et de façon occasionnelle. Cette étape peut vous permettre comme elle l'a déjà permis à un grand nombre de vendeurs dans le passé, de monter votre propre affaire et de devenir Commerçant Indépendant Charlott' à temps plein. Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur achète les produits à Charlott' avec une remise de gros brute et les revend au prix qu'il aura lui même fixé à son client, consommateur

final des produits. L'autonomie du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur est totale, il agit sans aucun lien de subordination. Le Vendeur est notamment libre de fixer les tarifs de revente qu'il souhaite, il pourra également appliquer des extensions ou restrictions aux garanties Charlott', il aura aussi la possibilité d'éditer son propre matériel de promotion catalogues, bons de commande client, etc. Mais il sera seul responsable de la mise en place et de l'exécution (garanties de remboursement, d'échange, prix excessif, garanties de reprise de ses outils de promotion, etc.) des décisions qu'il aura prises personnellement, tant sur le plan juridique que commercial.

La reconnaissance du statut de Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur non-salarié non-inscrit au Registre du commerce implique un certain nombre

d'obligations légales, entre autres le paiement des obligations sociales et fiscales auprès des administrations concernées. Pour les détails, se reporter aux paragraphes C, D et E du chapitre « Obligations sociales ».

- **Le Commerçant Indépendant Charlott' Négociant Revendeur**

(Inscrit au RC)

Le statut de Commerçant Indépendant Charlott' Négociant Revendeur (ou Vendeur Professionnel) vous permettra d'exercer votre activité d'achat revente des produits Charlott' à temps plein de manière professionnelle. Les vendeurs qui ont choisi ce statut sont inscrits au Registre du commerce et assument entièrement seuls leurs obligations légales.

Obligations sociales

(code de la Sécurité sociale du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott').

• A. Généralités

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

La loi n° 93-121 du 27 janvier 1993 a créé un statut social particulier pour les vendeurs occasionnels, VDI. Il résulte en effet de l'article 3 de ce texte que les Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs, non-inscrits au Registre du commerce, sont affiliés au régime général de la Sécurité sociale. Cette disposition est insérée dans l'article L311-3 du Code de la Sécurité sociale. Ces personnes relèvent donc d'un régime mixte : elles sont assimilées salariées au titre de la Sécurité sociale et travailleurs indépendants à l'égard des règles du droit du travail.

En conséquence, les droits et obligations prévus par le code du travail en faveur des salariés ne leur sont pas applicables. De ce fait, ils ne peuvent pas présenter de bulletins de paie, et les « attestations d'employeur »

exigées pour le paiement d'indemnités journalières (S3201) doivent faire l'objet d'une application particulière au regard de certaines mentions (voir paragraphe E). Les Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs assimilés salariés non-inscrits à un régime professionnel relèvent du régime général de la Sécurité sociale. « Lorsque l'activité du vendeur n'est plus occasionnelle, il est alors commerçant », note de service n° 6204 d'octobre 1995 de la Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes, il est donc tenu de s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés. Le Vendeur qui ne souhaite pas s'inscrire au RCS, alors qu'il n'exerce plus son activité de façon occasionnelle, devra cesser son activité.

• B. Les formalités du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur

Charlott' aide, s'il le souhaite, le Vendeur Indépendant non-inscrit au Registre du commerce et des sociétés, en effectuant pour lui certaines démarches administratives telles que décrites ci-dessous. Pour cela, les Vendeurs Indépendants Charlott' sont tenus de communiquer à Charlott' leur numéro de Sécurité sociale, faute de quoi ils ne pourront exercer leur activité. S'ils n'ont jamais été immatriculés, ils doivent en faire la demande auprès de la CPAM (formulaire CPAM : S 1202 d). Ils doivent également déclarer leur pourcentage de marge bénéficiaire sur chaque commande ou le dernier jour du trimestre civil écoulé, afin que Charlott' puisse effectuer le calcul et le versement des cotisations à l'URSSAF. La déclaration de marge bénéficiaire est faite sous la responsabilité seule du Vendeur. Au cas où Charlott' ne recevrait pas d'indications concernant cette marge bénéficiaire, le calcul des cotisations sera établi à partir des marges maximales habituellement appliquées par les vendeurs Charlott'. Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur conservera néanmoins ses responsabilités et obligations vis-à-vis de l'Administration, et devra justifier à tout moment de sa marge bénéficiaire, notamment en conservant tous ses bons de commande clients, la liste complète de ses encaissements et achats divers, tous ses relevés de banque, de téléphone, etc., et en règle générale toutes les opérations comptables liées à son activité, sans limite de date.

Définition de la marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire est déterminée comme suit : ma marge bénéficiaire = ma marge brute - mes frais accessoires d'achat de marchandises - la variation de mon stock.

Marge brute : prix de revente des produits au client final - prix d'achat de gros des produits à Charlott'. Les produits destinés à la consommation personnelle du Vendeur, vendus à prix coûtant, utilisés comme articles de démonstrations ou stockés n'entrent pas dans le calcul de la marge brute.

Frais accessoires d'achat : les charges directement liées à la revente des produits, hors frais professionnels, sont des frais accessoires d'achat de marchandises, comme par exemple les produits achetés pour être offerts à l'hôtesse, les frais de port non refacturés, les bons de commande laissés au client et non refacturés, les catalogues laissés au client et non refacturés, les frais d'échange de produits non refacturés.

Attention : les frais d'essence, de téléphone, etc. ne sont pas des frais accessoires d'achat mais des frais professionnels.

Variation du coût du stock : les frais financiers d'immobilisation du stock, les produits stockés qui ne sont plus vendables (défauts, usures, produits invendables, fins de séries...) font varier le coût du stock et viennent diminuer la marge brute.

• C. Les formalités du Commerçant Indépendant Charlott' Négociant Revendeur

Le Commerçant Indépendant Charlott' qui relève obligatoirement du régime des non-salariés se charge, entièrement seul, de ses obligations sociales de travailleur indépendant (démarches, justification et règlement).

Cinq cotisations sociales sont obligatoires :

1. Les cotisations d'assurance maladie des professions non-salariées
2. Les cotisations d'assurance vieillesse et invalidité
3. Les cotisations d'allocations familiales des employeurs et travailleurs indépendants non-agricoles
4. La contribution sociale généralisée
5. La contribution au remboursement de la dette sociale

Mise en garde : suivant le statut et l'organisation que vous aurez choisis en principe durant les deux premières années de votre activité de commerçant, les cotisations peuvent être calculées sur la base d'un revenu forfaitaire. Ce qui signifie qu'un rattrapage de charges conséquent pourra être effectué par l'organisme concerné en début de troisième année. Afin d'éviter toute

mauvaise surprise, nous vous conseillons donc de provisionner ce rattrapage à hauteur d'environ 7% des revenus totaux perçus durant ces deux premières années. Par la suite, les cotisations sociales sont normalement calculées en pourcentage du revenu professionnel annuel de l'assuré et représenteront environ 40% du revenu imposable (hors taxes après déduction des frais).

• D. Le calcul des cotisations sociales

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Le montant des charges sociales est calculé à partir des marges bénéficiaires auxquelles s'ajoutent les honoraires, bonus et commissions diverses. Après avoir déterminé la rémunération tirée par le Vendeur de son activité de vente à domicile et d'animation commerciale (marge bénéficiaire + honoraires + bonus + commissions + ...), Charlott' calculera, à la fin de chaque trimestre civil éoulé par application de l'arrêté du 31 mai 2001, le montant global des cotisations sociales, qu'elle reversera directement à l'URSSAF.

Le calcul est établi à partir d'un barème de cotisations qui est révisé en principe au

minimum une fois par an et qui repose sur le principe suivant :

Les tranches du barème et les assiettes forfaitaires sont réparties en 3 grands groupes, et sont calculées en fonction : du plafond journalier de la Sécurité sociale en vigueur au 1^{er} janvier de l'année en cours (162€ pour 2011) et d'un abattement déductible représentatif des frais professionnels égal à 10% de la rémunération trimestrielle brute, avec un minimum égal à 132€ et un maximum égal à 374€.

- Tranches A à C : si votre rémunération brute trimestrielle après abattement des frais déductibles est inférieure à 8 plafonds journaliers de la Sécurité sociale, il n'y a pas de calcul, le montant prélevé est forfaitaire. Toutefois, si votre revenu trimestriel avant abattement des frais déductibles est inférieur à 3 plafonds journaliers de la Sécurité sociale, vous êtes totalement exonéré.
- Tranches D à O : si votre rémunération brute trimestrielle après abattement des frais déductibles est comprise entre 8 et 27 plafonds journaliers de la Sécurité sociale, vos cotisations sont calculées sur une assiette forfaitaire déterminée en plafonds journaliers de

la Sécurité sociale.

- Tranche supérieure à 0 : si votre rémunération brute trimestrielle après abattement des frais déductibles est supérieure à 27 plafonds journaliers de la Sécurité sociale, vos cotisations sont calculées sur vos revenus réels.

Les cotisations sociales sont calculées suivant les mêmes principes que les salaires (maladie, vieillesse, FNAL, CSG). Attention : aucune cotisation chômage ou retraite complémentaire n'est prélevée, ce qui signifie que vous ne bénéficierez ni d'une allocation chômage ni d'une complémentaire retraite). 1/3 des cotisations est réglé par le Vendeur, les 2/3 restants sont à la charge de Charlott'.

Au début de chaque trimestre civil, le Vendeur recevra un bulletin de précompte concernant le trimestre écoulé (début avril, début juillet, début octobre, début janvier), indiquant notamment le montant de ses cotisations et l'URSSAF où elles auront été versées pour le trimestre écoulé. Afin d'éviter que le Vendeur ne paie en fin de trimestre la totalité des cotisations, Charlott' préleve un acompte sur chaque facture variable en fonction du montant de la facture (approximativement de 0 à 6%). Cet acompte est ajusté tous les mois et régularisé avec le bulletin de précompte trimestriel.

Bien évidemment, si les acomptes prélevés s'avèrent trop importants, l'excédent sera reversé au Vendeur.

Le bulletin de précompte sera utile aux vendeurs, d'une part pour justifier que les cotisations de Sécurité sociale ont bien été versées, et d'autre part pour bénéficier d'éventuelles prestations auprès de la CPAM.

• E. L'ouverture des droits à la Sécurité sociale

(ouverture des droits maladie, de maternité, d'invalidité, de décès, etc. du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Les cotisations de Sécurité sociale versées par Charlott' pour le compte du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur ouvrent droit sous certaines conditions au versement de prestations sociales en nature ou en espèces. Ces prestations sont appréciées conformément aux dispositions réglementaires en vigueur (articles R 313-1 à R 313-9 du code de la Sécurité sociale).

La rémunération brute figurant sur les bulletins de précompte divisée par le taux horaire du SMIC donne le temps théorique d'activité. Pour les prestations en nature (frais médicaux), il faut comptabiliser au cours d'un trimestre 120 h (donne droit à 1 année

de droits) ou 1200 h sur un an (ouvre des droits pour 2 années). Pour les prestations en espèces (indemnités journalières), il est nécessaire d'avoir un minimum de 200 heures sur un trimestre ou, sur un semestre, une rémunération minimum de 1015 x le SMIC horaire.

L'assuré n'étant pas un travailleur salarié, la notion de période de travail habituellement retenue pour les salariés doit être remplacée par celle de période rémunérée pour cette catégorie d'assurés. Exemple théorique :

- Activité réelle : indifférente
- Relevé de commissions : 2^e trimestre
- Date de paiement : 10 juillet

En cas de prescription d'arrêt de travail le 22 juillet, ce sont les rémunérations perçues en avril, mai et juin qui seront prises en compte et ce, quelles que soient les périodes réelles d'activité effectuées par l'intéressé. Dans le même esprit, la société ne peut pas indiquer un « dernier jour de travail » ou une « date de reprise de travail » pour les personnes qui ont un statut de travailleur indépendant : c'est donc la période de repos prescrite qui sera indemnisée, au vu d'une déclaration par

laquelle l'intéressé atteste sur l'honneur de la période de repos observée. Pour des renseignements plus complets, il conviendra de contacter la caisse primaire d'assurance maladie dont vous relevez.

• F. Obligations de s'inscrire à un régime professionnel

(le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

La loi n° 94-637 du 25 juillet 1994 (article 42) définit des critères objectifs d'affiliation à un régime professionnel. L'arrêté du 31 mai 2001 pris en application de cette loi prévoit que l'inscription au Registre du commerce devient obligatoire pour tous les Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs, même lorsqu'ils exercent leur activité à temps partiel et de façon occasionnelle, quand les deux conditions suivantes sont réunies simultanément :

1. Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur a exercé son activité de vente à domicile durant trois années civiles complètes et consécutives

2. Le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur a tiré de son activité de vente à domicile une rémunération brute annuelle pour chacune de ces trois années supérieure à 50 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (35 352€ en 2011). Les montants à prendre en compte sont : pour 2009, 17 154€ , pour 2010, 17 310€ ; et pour 2011, 17 776€.

Il est de la responsabilité exclusive du Vendeur de vérifier s'il remplit les conditions d'inscription obligatoires au RCS. Lorsqu'il rempli les conditions, l'inscription au Registre du commerce est obligatoire à compter du 1^{er} janvier qui suit les trois années civiles d'exercice. La circulaire ministérielle du 22 juin 2001 précise toutefois que le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur qui désire exercer son activité à titre professionnel et permanent est dans l'obligation sans conditions préalables de s'inscrire spontanément au Registre du commerce et des sociétés.

Nota

La prise en compte par Charlott' du changement de statut du Vendeur qui vient de s'inscrire au Registre du commerce sera effective au début du trimestre civil (correspondant au trimestre social) suivant la réception par Charlott' d'une copie légalisée de l'extrait Kbis accompagnée d'une lettre notifiant le changement de statut.

• G. Cas particuliers

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur étranger de nationalité européenne qui cotise déjà dans son pays)

Les Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs étrangers qui ne résident pas en France et qui exercent normalement leur activité sur le territoire de plusieurs Etats (dont la France) autres que leur Etat de résidence, mais qui n'ont pas leur activité principale en France, doivent, à la demande des organismes français de Sécurité sociale, apporter la preuve en fournissant le formulaire E101 qu'une législation étrangère leur est applicable et qu'ils ne sont donc pas soumis à la législation française de Sécurité sociale. En l'absence de preuve, les organismes français concernés signalent

à l'organisme compétent de l'autre Etat membre la situation de l'intéressé. Lorsqu'il ressort de la réponse de l'organisme étranger que le non-salarié n'est pas ressortissant d'un régime obligatoire dans cet Etat, l'organisme français procède au recouvrement des sommes dues, y compris des amendes et autres frais. Les Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs étrangers qui résident en France ou exercent leur activité principale en France devront se soumettre aux lois de la Sécurité sociale française.

l'inscription au Registre du commerce résulte d'une longue réflexion et du libre choix du Vendeur seul, qui, soit pour des raisons légales (loi n° 94-637 du 25 juillet 1994 - article 42), soit pour des raisons commerciales, décide de s'inscrire au Registre du commerce.

Formalités d'inscription au Registre du commerce

(code du commerce du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

La plupart des formalités sont accomplies directement par le CFE (centre de formalités des entreprises). Il existe au moins un centre dans chaque département. Normalement, les formalités sont gratuites. Pour la prise en compte de votre dossier, vous devez fournir au CFE les documents suivants :

1. Votre identité (nom, prénoms, adresse de résidence, nationalité)
2. Vos date et lieu de naissance
3. Votre situation de famille ainsi que la situation sociale de votre conjoint ou concubin (régime matrimonial et lieu de mariage)
4. Votre situation professionnelle
5. Copie du titre justifiant de la jouissance des locaux où vous exercez votre activité

- (il peut s'agir de votre domicile)
6. Attestation d'un second enregistrement si un autre lieu de l'activité commerciale existe
 7. Attestation de votre aptitude au commerce (absence de condamnation de nature à interdire l'activité commerciale)

Une fois les formalités d'immatriculation effectuées, vous recevrez quatre extraits KBis (merci de fournir à Charlott' un exemplaire de votre extrait KBis). Le CFE transmettra votre dossier au centre des impôts pour déclaration d'existence. Vous serez également automatiquement affilié à une caisse d'allocations familiales, au régime d'assurance maladie maternité des non-salariés et au

régime d'assurance vieillesse des non-salariés.

• A. Cas particuliers

(Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur étranger)

Tous les étrangers, à l'exception des ressortissants d'un Etat membre de l'Union européenne, de la vallée d'Andorre et de la principauté de Monaco, doivent être titulaires selon leur nationalité d'un des titres de séjour et/ou de travail suivants :

1. Carte de commerçant étranger
2. Carte de résident
3. Carte de séjour temporaire portant la mention « salarié »
4. Pour les ressortissants algériens : certificat de résidence portant la mention « salarié » lorsque sa durée n'est pas inférieure à un an
5. Autorisation provisoire de travail

La carte de commerçant est délivrée par la préfecture du lieu de domicile.

La carte de séjour ainsi que le bail des locaux où est exercée l'activité doivent être fournis à l'appui de la demande de la carte de commerçant étranger. Aux formalités d'immatriculation s'ajoute

une mesure de publicité dans un journal d'annonces légales. Cette publicité est effectuée par le greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel est situé le lieu de l'exercice de l'activité. Pour plus de renseignements, adressez-vous à la préfecture de votre département, à la Direction départementale du travail et de l'emploi ou à l'Inspection du travail.

Obligations fiscales

(code général des impôts du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

Afin d'être correctement identifié par les services fiscaux, une déclaration d'existence (imprimé P-zéro) doit être déposée dans les 15 jours du début de votre activité auprès du centre des impôts dont vous relevez.

Les revenus des indépendants Charlott' non-inscrits à un régime professionnel entrent en principe dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), l'essentiel de leur revenu étant tiré de leur activité d'achat/revente. Pour plus de précisions sur les régimes applicables (BIC ou BNC), nous vous conseillons de vous rapprocher de votre conseiller fiscal ou de votre centre des impôts et de convenir d'un rendez-vous avec l'inspecteur des impôts chargé de votre dossier. Dans les explications qui suivent et par simplification, Charlott' suppose que le Vendeur Charlott' Négociant Revendeur effectue ses déclarations fiscales au BIC. Dans tous les cas (BIC ou BNC), les vendeurs s'obligent seuls à s'acquitter de toutes les obligations déclaratives et contributives sur le plan fiscal. Pour les vendeurs inscrits au Registre du commerce, c'est le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC)

qui est obligatoirement applicable.

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) : objet livraison de biens, ventes à consommer sur place ou prestations d'hébergement.

BNC (Bénéfices Non Commerciaux) : objet prestations de services.

• A. La TVA

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Franchise en base des micro-entreprises au BIC

Lorsque le chiffre d'affaires du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur est inférieur à 81 500€ HT, le Vendeur n'est pas tenu de verser la TVA. Il bénéficie d'un système de franchise. Mais attention, cela implique qu'il ne l'a pas facturée. Il doit donc indiquer sur ses factures et bons de commande la mention « TVA non facturable, article 293 B du CGI ». De plus, pour bénéficier de cette franchise, le Vendeur devra, qu'il soit ou non inscrit à un registre professionnel, effectuer une déclaration d'existence auprès

du centre des impôts dont il relève (article 286 du CGI). Ce seuil de 81 500€ HT doit s'apprécier au *prorata temporis* de l'activité. Ainsi, pour une activité qui débute le 1^{er} juillet, ce seuil n'est plus que de 40 750€ HT jusqu'à la fin d'année.

Si le Vendeur dépasse ce seuil de 81 500€ HT sans excéder 89 600€ HT, il est obligatoirement assujetti à la TVA l'année suivante.

En revanche, s'il dépasse 89 600€ HT au cours de l'année, il est assujetti à la TVA dès le premier jour du mois suivant. Le Vendeur doit donc surveiller seul le seuil de son activité afin d'accomplir en temps voulu les formalités relatives à la TVA. Le Vendeur qui devient assujetti de plein droit ou sur option (par choix personnel) est tenu de le faire savoir immédiatement par lettre recommandée à Charlott' et de communiquer son numéro de TVA.

Les Vendeurs Professionnels Charlott' inscrits au Registre du commerce sont en général assujettis à la TVA dès le premier euro, sauf cas particulier, notamment certains régimes Micro BIC.

Bases de règlement de la TVA

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Les vendeurs Charlott' qui ne peuvent ou ne souhaitent pas bénéficier du régime de la franchise sont dans l'obligation d'émettre

des factures à leurs clients incluant la TVA (dont un double est à conserver). Celles-ci doivent faire apparaître par type de produits le montant HT, le taux et le montant de la TVA ainsi que le montant TTC.

Le montant de TVA facturé et donc collecté est alors à reverser à l'administration fiscale, déduction faite en tout ou partie du montant de la TVA payée notamment à Charlott' sur les achats de produits. La déclaration et le versement de la TVA devront être faits mensuellement ou trimestriellement à partir de l'imprimé CA3.

• B. Imposition sur les revenus

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

Les revenus des indépendants Charlott' non-inscrits à un régime professionnel entrent en principe dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Le montant du chiffre d'affaires hors taxes est directement porté sur la déclaration d'ensemble des revenus à la rubrique « Régime Micro BIC ».

• C. Cadeaux d'hôtesse

La remise d'objets de faible valeur par une vendeuse VDI ou professionnelle à des hôtesse qui organisent à titre indépendant et exceptionnel des réunions à leur domicile durant lesquelles sont démontrés et vendus les produits de ces vendeurs s'analyse en droit strict comme l'échange d'un bien contre un service. En effet, l'objet, dont la valeur est proportionnelle à celle du service rendu constitue la rémunération de la prestation de l'hôtesse. Par simplification, une décision ministérielle du 31 décembre 1991 a admis de ne pas prendre en considération cet échange lorsque son montant n'excède pas une valeur de 60€ en prix de revient, par hôtesse et par année civile, et que cette dernière n'est pas par ailleurs redevable de la TVA (article 238-1 annexe II du CGI et décision ministérielle du 31 décembre 1991).

• D. Contribution économique territoriale

Comme tout indépendant, le VDI est en principe redevable de la contribution économique territoriale (CET). Cependant, le VDI bénéficie d'une exonération totale de CET lorsque sa rémunération brute annuelle est inférieure à 16,5% du plafond annuel de la Sécurité sociale (soit 5 833€ en 2011).

• E. Comptabilité

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Il n'est pas nécessaire de tenir une comptabilité complexe lorsque que le chiffre d'affaires du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur est inférieur à 80 300€ HT. Vous devrez tout de même conserver vos bons de commande, bons de livraison, ainsi que vos factures et bulletins de précompte Charlott', pendant 10 ans minimum. Il est nécessaire également de conserver tous vos justificatifs de frais (kilométrage, téléphone, etc.) et de tenir deux livres de comptes (grand livre clients et grand livre fournisseurs) aux pages numérotées sur lesquelles vous inscrirez au jour le jour le montant, la date, la nature de chaque opération sans blanc ni rature (factures clients, règlements clients et achats fournisseur, règlements fournisseur, etc.). Le Vendeur est également soumis aux règles de facturation de ses prestations (voir règle C01.8). Afin de faciliter cette obligation, un mandat est conféré à Charlott' pour établir ces factures au nom et pour le compte du Vendeur. A cette fin, le Vendeur doit toutefois remettre à Charlott' le détail des prestations d'animation à facturer pour ouvrir droit aux commissions d'animation. Le Vendeur devra justifier à tout moment de son chiffre d'affaires, et sera seul responsable

des déclarations administratives et fiscales dont il devra s'acquitter (impôt sur le revenu, TVA...). Le Commerçant Indépendant Charlott' doit s'attacher à tenir une comptabilité complète et probante, qui répond aux exigences légales. Nous conseillons fortement aux vendeurs VDI ou professionnels de s'adoindre les compétences d'un expert-comptable expérimenté.

• F. Informatique et libertés

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

Les vendeurs qui informatisent leur fichier clients sont tenus d'effectuer une déclaration à la CNIL (pour tout renseignement CNIL tél. : 01 53 73 22 22), conformément aux dispositions de la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, qui précise notamment que les clients inscrits dans ces fichiers disposent d'un droit d'accès et de rectification des données les concernant.

Obligations commerciales

(code de la consommation du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

La vente à domicile est une activité réglementée depuis 1972 (loi du 22 décembre 1972).

Ces dispositions, aujourd'hui codifiées aux articles L.121-21 et suivants du code de la consommation, comportent des obligations. Ainsi, le Vendeur indépendant qui commercialise des produits et services directement au consommateur se doit de bien connaître et respecter les règles légales qui encadrent son activité. Les règles de déontologie professionnelle édictées par la Fédération de la vente directe doivent également être rigoureusement appliquées.

• A. Loi protectrice du consommateur en matière de vente et de démarchage à domicile

La vente directe à domicile est régie par les articles L.121-21 et suivants du code de la consommation. Ce dispositif protecteur comporte trois volets de mesures relatives tout d'abord à la forme du contrat de vente,

ensuite à l'existence d'un délai de réflexion accordé aux consommateurs, et enfin à l'interdiction de recevoir un paiement avant l'expiration de ce délai de réflexion.

1. La formation du contrat de vente

La loi exige qu'un contrat écrit soit remis au client au moment de la conclusion de la vente et prévoit un certain nombre de mentions devant obligatoirement apparaître sur le bon de commande sous peine de nullité de la vente.

Les mentions devant obligatoirement apparaître sur le bon de commande sont les suivantes :

- L'adresse du lieu de conclusion du contrat de vente
- Votre nom
- La désignation précise des marchandises
- La date limite de livraison
- Le prix global à payer

Le bon de commande doit être signé et daté de la main même du client.

2. Un délai de réflexion

L'article L121-25 du code de la consommation prévoit que le consommateur dispose d'un délai de réflexion et « de rétractation ». Pour faciliter cette faculté de rétraction, le bon de commande doit comprendre un formulaire détachable. Le délai de réflexion est de sept jours, mais il démarre le lendemain du jour de la signature du bon de commande. S'il expire un samedi, un dimanche ou un jour férié, il est prorogé jusqu'au 1^{er} jour ouvrable suivant.

Ex : signature le samedi 10. On compte à partir du dimanche 11, le 7^e jour tombe le samedi 17. Le dernier jour de réflexion sera donc le lundi 19 jusqu'à minuit.

3. L'interdiction de recevoir un paiement et de livrer pendant la période de réflexion

Pendant toute la durée du délai de réflexion, aucun paiement sous quelque forme que ce soit ne peut être exigé ou obtenu du client, et aucune prestation de service ne peut être effectuée. Cela implique par conséquent que la livraison des produits est interdite. Le Vendeur doit donc également tenir compte de ce délai de réflexion pour calculer sa date de livraison ou la date à laquelle il effectuera la prestation de service commandée.

4. Assurance du Vendeur

(du Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur et du Commerçant Indépendant Charlott')

Les vendeurs VDI ou professionnels s'obligent à s'assurer auprès de la compagnie de leur choix pour tous les risques liés à leur activité Charlott' (usage de leur véhicule personnel, responsabilité civile...). En aucun cas Charlott' ne pourrait être tenue pour responsable au cas où le Vendeur VDI ou professionnel inscrit au RC n'aurait pas contracté d'assurance obligatoire ou plus qu'indispensable, ou aurait fait de fausses déclarations. Attention : les vendeurs VDI et professionnels sont entièrement responsables du matériel (collections, échantillons, matériel de démonstration...) que Charlott' pourrait leur avoir confié. Charlott' n'a contracté ni n'a financé aucune assurance de quelque nature que ce soit à l'intention des Vendeurs Indépendants Charlott' Négociants Revendeurs ou des Commerçants Indépendants Charlott'.

5. Garanties minimales légales

Dans un contrat conclu entre d'une part des professionnels et d'autre part des non-professionnels ou des consommateurs, le professionnel se doit d'appliquer au minimum les garanties légales qui obligent le vendeur professionnel à garantir l'acheteur contre tous les défauts ou vices cachés.

6. Le droit de distribution

Il n'est ni dans la compétence ni dans les possibilités de Charlott' de vérifier si une personne est libre ou non d'exercer l'activité de vendeur indépendant. En conséquence, Charlott' ne peut être tenue pour responsable au cas où l'interdiction d'exercer ne serait pas respectée. Afin de vous informer de vos obligations, vous trouverez ci-dessous les principaux cas d'interdiction ou de limite d'activité.

• B. Limite d'exercice

En principe, toute personne physique majeure (18 ans révolus) peut signer un contrat de vendeur indépendant sous réserve de satisfaire aux dispositions de l'article L.121-29 du code de la consommation qui précise que la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales et industrielles est applicable

aux personnes qui effectuent des opérations de vente à domicile. L'interdiction d'exercer s'applique donc à tous les condamnés de peines afflictives et infamantes ou de peines d'emprisonnement pour crime. Cette interdiction s'étend également à tous ceux qui ont fait l'objet d'une condamnation définitive à trois mois au moins d'emprisonnement sans sursis pour délit (vol, escroquerie...).

Il existe par ailleurs certaines incompatibilités entre l'activité de vendeur indépendant et l'exercice d'autres activités comme l'activité d'officier ministériel, de fonctionnaire public, d'avocat, d'architecte, d'expert-comptable, de pharmacien, ainsi que l'activité de magistrat et de militaire.

• C. Relations avec Pôle emploi

(le Vendeur Indépendant Charlott' Négociant Revendeur)

Quelles démarches effectuer pour exercer l'activité de VDI et percevoir des allocations mensuelles de chômage ?

Deux conditions doivent être réunies :

- Ne pas gagner dans le mois plus de 70% du salaire sur lequel l'allocation chômage a été calculée.

- Etre inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi et rechercher de façon effective et permanente un emploi.

Comment se calcule l'allocation ?

Lorsque les gains ne dépassent pas ces 70%, Pôle emploi calcule un certain nombre de jours au cours du mois qui ne peuvent pas être indemnisés. Ces jours non indemnisés ne sont pas perdus mais reculent d'autant la fin de l'indemnisation. Lorsque la rémunération n'est pas versée mensuellement, les sommes versées sont ramenées à une période mensuelle pour le calcul du nombre de jours non indemnisables.

Les VDI, afin que leurs revenus réels soient pris en compte, doivent faire référence à la circulaire 2006-19 du 22/08/2006 qui prévoit que « sur demande expresse de l'allocataire et sur présentation de justificatifs, une base forfaitaire différente pourra être appliquée et ce afin d'éviter une régularisation trop importante.

En effet, certaines personnes ont la possibilité d'obtenir, sous certaines conditions, des organismes dont ils relèvent la fixation d'une base forfaitaire provisionnelle inférieure.

Les revenus réels ou déterminés sur la base de l'assiette forfaitaire sont divisés par 12 pour calculer la rémunération théorique mensuelle ».

Ainsi, les VDI doivent expressément demander que soient pris en compte les revenus mensuels indiqués sur leurs bulletins de précompte.

Une régularisation annuelle sera effectuée par Pôle emploi sur la base des revenus réels indiqués sur l'avis d'imposition.

Combien de temps le cumul peut-il durer ?

Le maintien partiel des allocations ne peut se prolonger plus de 15 mois. Au-delà, Pôle emploi cesse de vous verser l'allocation de chômage. La limite de 15 mois ne concerne pas les personnes âgées de 50 ans et plus.

• D. Cumul minima sociaux RMI, API, ASS, RSA et revenus Charlott'

La loi 2008-1249 du 1^{er} décembre 2008 généralise le revenu de solidarité active (RSA) qui a vocation à remplacer le RMI, l'API, et l'ASS pour inciter à une reprise d'activité.

Le VDI est susceptible de pouvoir prétendre au RSA si ses revenus et sa situation familiale en remplissent les conditions d'accès. Le VDI doit se renseigner auprès de l'organisme compétent (Caisse d'allocations familiales).

• E. Le régime de retraite

En principe, la plupart des caisses de retraite autorisent l'exercice d'une nouvelle activité tout en continuant à bénéficier des allocations de retraite. La loi exige toutefois des personnes désirant bénéficier d'une retraite qu'elles cessent l'activité qu'elles exerçaient à la date d'effet de celle-ci, sous peine d'entraîner la suspension du droit de pension (elles peuvent donc durant leur retraite exercer une autre activité que celle précédemment occupée).

Il convient de se rapprocher de votre organisme de retraite pour connaître toutes les modalités d'application de la loi.

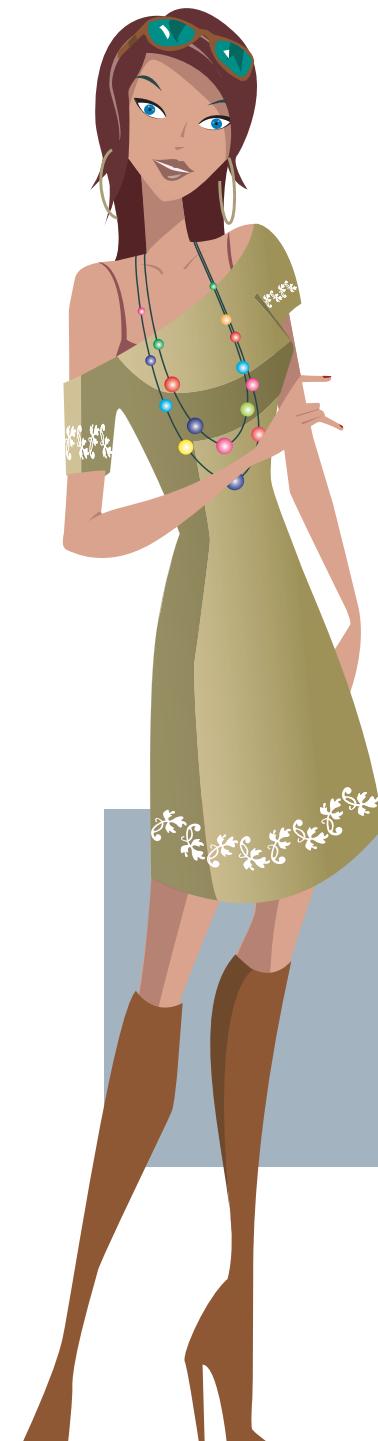
Mise en garde aux utilisateurs

Les informations contenues dans ce paragraphe « Guide juridique » sont données à titre indicatif et n'ont aucun caractère exhaustif, elles ne sauraient donc engager la responsabilité de Charlott'. La société Charlott' ne pourra être tenue pour responsable de toute omission ou lacune qui aurait pu se glisser dans ce paragraphe « Guide juridique » ainsi que des conséquences, quelles qu'elles soient, qui résulteraient de l'utilisation des informations et indications fournies. La législation française étant en constante évolution, il est possible qu'à la date où vous lirez ce document d'information certains textes aient été modifiés ou que de nouvelles lois ou décrets soient venus abroger des lois existantes. C'est pourquoi nous vous suggérons de consulter un conseiller juridique.

Charlott' exige de chaque Vendeur, sans exception, ainsi que de ses employés, le respect de toutes les règles, décrets, lois et législations en vigueur. Le Vendeur prend acte qu'il restera redevable à Charlott' de toutes les actions, plaintes, poursuites, amendes et frais d'avocat que Charlott' aura engagés pour son compte en cas de défaut de déclarations, de déclarations erronées ou de contributions non acquittées.

Bibliographie

- Loi relative au statut du Vendeur à Domicile - Loi n° 93-121 du 27 janvier 1993
- Arrêté pris en application de la loi n° 94-637 du 25 juillet 1994 (article 42), relative à la Sécurité sociale - Arrêté du 31 mai 2001
- Loi n° 47-1635 du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales. Application à la vente directe à domicile - Art. L. 121-29 du code de la consommation
- Articles relatifs à la déclaration d'existence et à l'assujettissement à la TVA - Articles 286 et 293 G du code général des impôts
- Circulaire relative à obligation de s'inscrire spontanément à un régime professionnel - Circulaire du ministère des Affaires sociales du 22 juin 2001
- Décret relatif à obligation de s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés - Décret n° 84-406 du 30 mai 1984. Code du commerce
- Circulaire UNEDIC relative aux relations entre VDI et ASSEDIC
- Circulaire UNEDIC 2006-19 du 21/08/2006, fiche 6, paragraphe 3
- Décret relatif à la garantie légale
- Article R. 211-4 du code de la consommation
- Réglementation relative au démarchage et à l'assainissement des professions commerciales - Code de la consommation, articles L.121-21 à L.121-33
- Guide édité par la FVD « Le Vendeur à domicile indépendant »
- Code édité par la FVD « Code de la vente directe »



Les principes
commerciaux

Le chapitre « Principes commerciaux » de Charlott' France définit et organise les relations entre chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) et Charlott' France. Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) devra respecter les règles contenues dans ce chapitre qui ont pour but essentiel de préserver l'entente et les avantages dont doivent bénéficier tous les indépendants Charlott'. Les informations contenues dans ce chapitre sont à jour au 1^{er} janvier 2011.

Généralités

Règle A97

L'agrément de distribution Charlott'.

Règle A07-1

Chaque postulant au statut de Vendeur (VDI ou Commerçant) doit remplir une demande d'agrément (aucune prestation financière n'est requise). La demande d'agrément doit être complétée et signée de la main même du postulant. Une fois signée, cette demande est envoyée à Charlott', qui la traitera. Si le demandeur est agréé (en principe dans les 15 jours après la date de signature du contrat), il est inscrit dans le fichier informatique de Charlott' avec tous les détails personnels figurant sur le formulaire d'agrément qu'il a fourni à Charlott'. Il a alors la possibilité de commencer son activité comme Vendeur Charlott' (VDI ou Commerçant).

Règle A97-2

Pour être acceptée, la demande de distribution doit être dûment remplie et notamment comporter le nom du Vendeur (VDI ou Commerçant) agréé (votre animateur) qui vous a présenté le concept de vente Charlott'. Toutes les personnes désirant être agréées en tant que Vendeur (VDI ou Commerçant) Charlott' devront en outre vérifier qu'elles répondent aux conditions juridiques requises pour l'exercice d'une activité de vente à domicile (voir chapitre « Le Guide juridique »).

Règle A03-3

Si avant le 1^{er} décembre de chaque année, un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne renouvelle pas son agrément, il perd sa qualité de Vendeur (VDI ou Commerçant) Charlott' au 31 décembre de l'année. Cette cessation

d'activité entraîne automatiquement la perte de tous les avantages (titre, remises de gros sur reventes...). Charlott' se réserve le droit de refuser la demande de réagrément d'un Vendeur (VDI ou Commerçant) ou d'un groupe de Vendeurs (VDI ou Commerçants), notamment lorsque ce ou ces Vendeurs (VDI ou Commerçants) auront par leurs actes ou leur attitude nui au réseau des Vendeurs (VDI ou Commerçants) Charlott' ou à Charlott' France.

Règle A97-4

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) qui le souhaite aura la possibilité de mettre fin à son agrément par simple lettre recommandée avec accusé de réception adressée à Charlott'. Le réseau de ce Vendeur (VDI ou Commerçant) sera alors transféré au premier animateur actif en amont de la lignée de parrainage. A compter de la date de résiliation, le Vendeur (VDI ou Commerçant) doit s'arrêter de vendre des produits Charlott', de parrainer des Vendeurs (VDI ou Commerçants) et d'utiliser les outils de communication Charlott'. En outre, il ne recevra plus d'honoraires, de primes ou de commissions de Charlott'.

Règle A06-5

L'agrément de distribution Charlott' est conclu en raison de la personnalité et des compétences du signataire en tant que personne physique, même s'il distribue les produits à travers une personne morale. Il n'est donc pas cessible sans l'accord écrit de Charlott' France et sera résilié de plein droit si le Vendeur (VDI ou Commerçant) cesse, pour quelque raison que ce soit, d'assurer la conduite effective et active de son entreprise.

Règle A11-6

L'accès à l'Extranet Conseillère est assuré gratuitement sans engagement ou obligation de disponibilité de la part de Charlott'. A cet égard, les conseillères s'interdisent d'exiger de Charlott' un quelconque taux de service. Charlott' se réserve expressément la possibilité de clôturer ou de modifier à tout moment et sans devoir se justifier l'accès Extranet d'une conseillère. Par ailleurs et pour information, pour des raisons techniques, certaines données sont mises à jour de façon journalière, hebdomadaire ou même mensuelle. Charlott' ne garantit pas l'exactitude, l'actualité et l'exhaustivité de l'information diffusée sur l'Extranet.

Règle B97

Déontologie

Règle B03-1

Les Vendeurs (VDI ou Commerçant) sont prévenus que les actes de concurrence déloyale entraînent la radiation immédiate. Si un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne respecte pas cette règle, Charlott' annulera son agrément et suspendra immédiatement le versement des primes, marges et autres bonus auxquels il aurait pu prétendre. Toutefois, le Vendeur (VDI ou Commerçant) pourra avoir d'autres activités professionnelles ou vendre d'autres produits en dehors du réseau de vente Charlott' à condition que ses activités soient conformes au droit français et ne nuisent pas à l'image de marque des produits Charlott'.

Règle B97-2

Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) doit donner une description fidèle et juste des produits en se basant exclusivement sur les informations contenues dans la documentation Charlott'. Les Vendeurs (VDI ou Commerçants) Charlott' ne pourront en outre pas donner de fausses informations quant aux conditions de garantie, au prix ou à la disponibilité d'un produit ou faire des déclarations trompeuses ou partielles à des fins de vente. Le Vendeur (VDI ou Commerçant) prend également acte que

le fait de donner volontairement de fausses informations peut entraîner des frais, des dommages ou des amendes, dont il sera directement redevable à Charlott'.

A chaque vente des produits Charlott', le Vendeur (VDI ou Commerçant) sera tenu d'expliquer à son client les précautions liées à l'utilisation de ses produits, notamment les conseils d'entretien.

Règle B97-3

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne peut pas produire, utiliser ou distribuer des informations sur le contenu, les caractéristiques ou les propriétés des produits Charlott' si ces renseignements n'émanent pas directement de Charlott' France. Cette interdiction porte sur tous les supports (publications, imprimés, cassettes audio et vidéo, page Internet, adresse e-mail, etc.).

Règle B97-4

Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) lors de discussions avec des Vendeurs (VDI ou Commerçant) potentiels a l'obligation d'engager des discussions honnêtes et complètes sur le mode de distribution des produits Charlott', sans aucune restriction, notamment sur les points suivants :

1. Présentation complète et sans exagération du plan de marketing ;
2. Présentation des produits et du mode de

distribution ;

3. Présentation des droits et obligations légales.

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) n'est pas autorisé à faire des projections sur les revenus qu'un Vendeur (VDI ou Commerçant) potentiel pourrait gagner.

Règle B01-5

Quoique n'ayant aucune compétence pour interdire ou autoriser le prêt d'argent entre Vendeurs (VDI ou Commerçants), Charlott' déconseille formellement ce type de pratiques, qui à de multiples reprises dans le passé s'est avéré très risqué !

Règle C97

Parrainage

Règle C97-1

Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) s'engage à présenter, dans sa totalité et sans exagération, le concept de vente Charlott' à tous les Vendeurs (VDI ou Commerçants) potentiels en respectant les obligations liées au parrainage d'autres Vendeurs (VDI ou Commerçants), y compris leur formation, leur motivation et leur soutien.

Règle C97-2

A chaque parrainage, l'animateur informera son nouveau Vendeur (VDI ou

Commerçant) que le plan de marketing Charlott' est basé sur la revente au détail de produits et l'animation commerciale d'une équipe de Vendeurs (VDI ou Commerçants), et que le seul fait de parrainer un nouveau Vendeur (VDI ou Commerçant) ne permet pas de réussir dans cette activité commerciale et ne permet pas l'acquisition de commissions d'animation qui doivent obligatoirement correspondre à un service effectif.

Règle C03-3

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne peut pas avoir d'intérêts dans plusieurs groupes de distribution Charlott' en tant qu'individu, association ou entreprise.

Règle C03-4

Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) doit avoir un animateur. Par courtoisie, le Vendeur (VDI ou Commerçant) choisit comme animateur le premier Vendeur (VDI ou Commerçant) qui lui a présenté le concept de vente Charlott'. Cependant, la règle générale qui prévaut est le parrainage de proximité, c'est donc l'animateur situé le plus près de l'adresse enregistrée par Charlott' (voir contrat de distribution) qui deviendra l'animateur de la nouvelle recrue. En cas de conflit, Charlott' arbitrera le différend au regard de la règle ci-dessus et des compétences et

de l'ancienneté de chacun. Un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne doit pas influencer des Vendeurs (VDI ou Commerçants) potentiels ou chercher à les séduire en leur faisant des déclarations déraisonnables ou exagérées sur les possibilités de développement de leurs revenus ou de leurs activités commerciales.

Règle C03-5

Dans le cadre de ses activités, et afin de pouvoir bénéficier des diverses commissions d'animation d'équipe, chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) doit personnellement et de façon effective former et encourager les personnes qu'il parraine. Il doit en outre assurer avec une implication totale, conformément au 2^e alinéa de l'article L 122-6 du code de la consommation, les fonctions d'assistance à la vente, au parrainage, et au suivi administratif. De ce fait, tous les Vendeurs (VDI ou Commerçants) doivent maintenir en permanence le contact avec leur réseau. Cette animation pourra se faire par l'intermédiaire de correspondance écrite, de communications téléphoniques ou Internet, mais devra aussi et systématiquement se matérialiser par un appui direct sur le terrain (organisation de sessions de formation, assistance au démarrage de la vente, assistance au parrainage, recherche de prospects, information sur la gestion de l'activité, actions d'animation et de motivation...). Toutefois,

aucun objectif ne peut être imposé au Vendeur (VDI ou Commerçant). Les commissions d'animation ayant pour cause les actions d'animation du réseau, le Vendeur doit, pour les besoins de la facturation effectuée pour son compte ou par lui-même, communiquer à Charlott' le détail des actions de la période facturée (voir règle C 11-8)

Règle C03-6

Un des principes fondamentaux du concept de vente Charlott' est l'intangibilité des lignes d'animation. Le changement d'animateur est donc activement découragé. Les transferts de ce type ne sont autorisés ou requis par Charlott' que dans les trois circonstances suivantes :

1. Si le Vendeur (VDI ou Commerçant) demande à Charlott' sa radiation et respecte un délai d'inactivité de six mois avant de poser une nouvelle candidature avec un animateur différent ;
2. Si un ou des vendeurs (VDI ou Commerçants) dont l'animateur a prétendu ou accepté des honoraires d'animation et n'est pas en mesure de démontrer clairement qu'il effectue un soutien performant effectif et régulier du réseau commercial sur lequel il perçoit ses honoraires ;
3. Si le Vendeur (VDI ou Commerçant) démontre que son animateur d'origine

a eu un comportement manquant d'intégrité, notamment lorsqu'il aura proposé au Vendeur (VDI ou Commerçant) d'autres opportunités concurrentes de distribution de produits par le biais du réseau de distribution Charlott' ou qu'il aura eu un comportement visant à la démotivation du réseau de distribution Charlott'.

Dans tous les cas, le changement (transfert de groupe ou transfert individuel) de ligne d'animation est soumis à l'approbation ou à la prescription de Charlott' qui conservera la décision finale.

Règle C01-7

En aucun cas un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne pourra prétendre ni même demander le rattachement d'un groupe de Vendeurs (VDI ou Commerçants) tiers.

Règle C11-8

Aux fins de paiement des commissions d'animation, le Vendeur mentionne sur sa facture ou communique à Charlott', mensuellement, conformément à l'article 242 nonies a de l'annexe II du CGI le détail des prestations ouvrant droit à commission d'animation.

Les commissions d'animation ne sont acquises qu'en contrepartie d'un service

effectif d'animation de son groupe par le Vendeur. L'animation effective suppose la réalisation, pour chaque période facturée, d'un nombre minimum d'actions d'animation, déterminées en fonction de la qualification du Vendeur (voir liste des minimums par qualification fournie par Charlott') et mises en œuvre par le Vendeur à sa convenance.

Une liste d'animations types (éléments justificatifs de facturation), non exhaustive, par qualification, et dont le Vendeur peut s'aider pour la communication des prestations justifiant de la facturation, est fournie par Charlott' au Vendeur à titre d'aide à la facturation.

A défaut par le Vendeur de justifier des prestations facturées, Charlott' se réserve de mettre en suspens le paiement des commissions d'animation de la période correspondante.

Si le nombre d'actions d'animation communiqué par le Vendeur au titre d'une période mensuelle est inférieure au niveau de justification du caractère effectif de l'animation, le Vendeur peut demander à Charlott' de procéder exceptionnellement à une facturation trimestrielle de ses prestations.

Le Vendeur peut alors communiquer à Charlott' un récapitulatif trimestriel de ses prestations facturées. Si le nombre d'actions d'animation facturées est au

moins égal au minimum mensuel visé ci-dessus en moyenne, Charlott' régularise le paiement des commissions en suspens au titre de cette période.

A défaut de justification des actions d'animation dans les conditions ci-dessus, les commissions d'animation de la période correspondante ne sont pas dues en l'absence de facturation conforme et ne peuvent plus être ultérieurement facturées. Le Vendeur informe Charlott' en temps utile de la survenance de tout élément exceptionnel de nature à justifier de la non-réalisation des prestations d'animation au cours d'une période. Charlott' et le Vendeur examineront alors conjointement les modalités propres à remédier à la situation et les régularisations éventuelles à apporter aux facturations.

Règle D97

L'activité commerciale

Règle D97-1

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) s'interdit de revendre des produits dans des locaux aménagés pour le commerce de détail, y compris les foires expositions et autres manifestations similaires. Cette règle doit permettre notamment à chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) Charlott' d'avoir les mêmes chances de réussite. Les propriétaires gérants non-salariés de commerce de détail

peuvent toutefois être parrainés et devenir Vendeurs (VDI ou Commerçants), mais il est préférable dans ce cas qu'ils effectuent toutes leurs activités commerciales Charlott' en dehors de leur établissement.

Règle D97-2

En cas de réclamation d'un client résultant de la bonne ou de la mauvaise utilisation d'un produit Charlott', le Vendeur (VDI ou Commerçant) ne peut engager Charlott' autrement qu'en faisant jouer les clauses de garantie des produits Charlott' (voir catalogue produits en vigueur).

Règle D03-3

L'activité Charlott' est basée sur la revente de produits au détail ou sur la consommation personnelle du Vendeur (VDI ou Commerçant) et de sa famille. Chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) peut acheter des quantités raisonnables de produits. La constitution d'un stock est très fortement déconseillée et ne garantit en aucun cas la réussite d'un Vendeur (VDI ou Commerçant) dans son activité Charlott'.

Règle D97-4

Charlott' rappelle au Vendeur (VDI ou Commerçant) qui encourage la constitution de stock, notamment lorsqu'il s'agit d'achat de stock afin d'être admissible à une qualification, que leur agrément de

distribution pourra être résilié. Il y a constitution de stock lorsqu'un Vendeur (VDI ou Commerçant) favorise l'achat de produits en quantités excessives par rapport à celles qui sont nécessaires à sa propre consommation, à ses présentations de produits et à ses ventes au détail.

Règle D97-5

Si un Vendeur (VDI ou Commerçant) souhaite mettre fin à son accord de distribution, il peut renvoyer les produits qu'il aura en stock pour en obtenir le rachat, aux conditions indiquées sur le formulaire kit promotionnel (formulaire réf. 1011-03).

Règle D03-6

Charlott' accorde à chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) un droit non exclusif de distribution de ses produits. Toutefois, vous pouvez revendre des produits Charlott' au détail et animer de nouveaux Vendeurs (VDI ou Commerçant), sous réserve de répondre au critères ci-dessous, dans les pays suivants : tous les pays membres de l'Union Européenne, les Etats-Unis d'Amérique, la Russie, l'Ukraine, le Canada, l'Argentine, le Chili, le Brésil, le Mexique, le Japon, la Chine, l'Australie, la Nouvelle-Zélande. Pour les autres pays, nous consulter.

Cette possibilité est limitée aux deux règles

suivantes : (1) vérifier que Charlott' ne soit pas liée par un contrat d'exclusivité avec un partenaire sur l'un de ces pays, (2) respecter les obligations légales du pays où sera réalisée l'activité.

Règle E97

Utilisation du nom de Charlott'.

Les documentations, la marque, le logo, ainsi que les modèles de Charlott' sont protégés par des droits d'auteur ou des dessins déposés à l'INPI, afin d'éviter que des imitateurs n'induisent le consommateur en erreur.

Règle E97-1

Toute la documentation Charlott' est protégée par des droits d'auteur (copyright) et ne peut pas être recopiée, même partiellement, sans l'accord écrit de Charlott'. Dans certains cas, la mention « reproduction autorisée par Charlott' France » sera incluse directement sur le support de communication. Dans ce cas et uniquement dans ce cas, le Vendeur (VDI ou Commerçant) pourra dupliquer le document.

Règle E03-2

Les Vendeurs (VDI ou Commerçants) n'ont en règle générale pas la possibilité de faire de la publicité faisant appel à la marque Charlott' ou aux produits Charlott', par

quelque média que ce soit.

Règle E97-3

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) peut faire apparaître son activité de distribution dans l'annuaire téléphonique, à condition de respecter l'exemple suivant : Martin, Paul et Paulette, Vendeur (VDI ou Commerçant) indépendants Charlott', adresse, numéro de téléphone.

Règle E97-4

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) ne peut pas produire, vendre ou distribuer des documentations sur quelque support que ce soit qui ressemblent à s'y méprendre à la documentation produite par Charlott', au point de laisser penser qu'elles ont été créées par Charlott'.

Règle E97-5

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) peut commander des cartes de visite à un imprimeur incluant le nom de Charlott', à condition d'utiliser la charte graphique imposée par Charlott' France. Cette charte graphique vous sera communiquée sur simple demande écrite.

Règle E97-6

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) peut enregistrer des conférences ou exposés prononcés à l'occasion de conventions

organisées par Charlott', à condition que cet enregistrement soit exclusivement destiné à son propre usage et qu'il en ait obtenu préalablement l'accord (par écrit) de Charlott'.

Règle E97-7

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) ne devra en aucun cas lier l'image de Charlott' à des images ou des textes à caractère érotique, pornographique, violent, religieux, politique ou raciste.

Règle E06-8

Un Vendeur (VDI ou Commerçant) n'a pas le droit d'utiliser l'appellation sociale, le nom, les sigles ou les produits Charlott' dans des publicités qui peuvent être diffusées par quelque média que ce soit (presse écrite, radio, Internet, télévision, etc.). L'utilisation de l'appellation sociale, du nom ou des sigles de Charlott' sera réservée exclusivement à des fins de parrainage ou de distribution des produits Charlott'. Le vendeur (VDI ou Commerçant) ne pourra pas non plus organiser des défilés ou des démonstrations utilisant les produits Charlott' dans tout type de lieux destiné à recevoir du public (tous les commerces : hôtel, boîte de nuit, restaurant, comités d'entreprise...).

Règle F97

Les aides à la vente non produites par Charlott'

Règle F97-1

Charlott' encourage chaque Vendeur (VDI ou Commerçant) à établir son propre matériel d'animation dans le but de motiver son réseau de distribution, à condition de respecter les règles commerciales de Charlott' et la législation française, notamment l'article L122-6 du code de la consommation. Charlott' n'exige en rien l'utilisation d'un tel matériel. Les Vendeurs (VDI ou Commerçants) peuvent produire des matériels qui sont en rapport avec des sujets d'ordre général tels que :

- «Comment organiser une présentation de vente "hôtesse"»
- «Comment trouver de nouveaux clients»
- «Comment organiser une formation»
- «Comment motiver ses Vendeurs»

Règle F97-2

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) est entièrement indépendant et à ce titre est responsable des déclarations verbales et écrites qu'il fait et qui ne figurent pas expressément par écrit dans la documentation ou les publicités fournies directement par Charlott'. Le Vendeur (VDI ou Commerçant) ne tiendra pas Charlott' pour responsable de toutes les actions, plaintes, poursuites, sanctions pénales, etc., dont il ferait l'objet à la suite d'infractions à la législation française qu'il aura commises.

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) restera en outre redevable à Charlott' des honoraires d'avocat, frais de justice et pertes commerciales et d'image encourus par Charlott' à la suite de ces infractions à la législation française.

Règle F97-3

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) qui décide de produire, de vendre ou de distribuer du matériel de motivation doit en plus des règles légales respecter les règles de déontologie suivantes :

- le Vendeur (VDI ou Commerçant) ne doit pas utiliser d'arguments ou vendre des matériels de motivation qui prétendent ou laissent penser soit directement soit indirectement qu'un niveau minimum déterminé de ventes ou de revenus peut être garanti ;
- le Vendeur (VDI ou Commerçant) est tenu d'offrir sur les matériels de motivation qu'il diffuse une politique de reprise. Le Vendeur (VDI ou Commerçant) s'assura en outre que les conditions et les termes du rachat sont conformes à la législation en cours au moment de la reprise ;
- le Vendeur (VDI ou Commerçant) qui décide de vendre ou de distribuer du matériel de motivation de quelque type que ce soit doit informer l'acheteur que l'achat de matériel de

formation résulte d'un choix personnel, volontaire et optionnel et qu'il n'est en rien une condition suffisante ou préalable à la réussite ;

- le Vendeur (VDI ou Commerçant) s'interdit dans son matériel de formation l'utilisation de sujets à connotation politique, religieuse, ethnique, sexuelle, que ce soit implicitement ou explicitement ;
- le Vendeur (VDI ou Commerçant) qui décide d'acheter ou de vendre des matériels d'aide à la vente doit s'assurer que les quantités qu'il vend et/ou les dépenses qu'il effectue pour l'achat de ces matériels sont en rapport avec les bénéfices tirés de l'activité Charlott'.

Règle F97-4

Les garanties Charlott' sur la reprise de produits ou de matériel d'aide à la vente ne sont pas applicables aux matériels non produits directement par Charlott'. Le Vendeur (VDI ou Commerçant) assurera seul la garantie de reprise pour son propre matériel.

Règle F97-5

Sur tous les matériels d'aide à la vente doivent figurer la date de leur publication ou d'enregistrement et le nom du fabricant ou de l'éditeur. Sur chaque page d'une publication ou au début de chaque enregistrement audio ou vidéo, l'information

suivante doit être clairement et directement stipulée : « Publication non produite par Charlott' ».

Règle G01

Edition de site Internet

Ce cahier des charges a pour but de réglementer le contenu des sites Internet réalisés par les Vendeurs du réseau Charlott' pour leur compte. Cette charte sera résumée en plusieurs points qui devront être respectés par les Vendeurs s'ils désirent obtenir l'homologation commerciale du site par Charlott' France. L'homologation commerciale du site permettra en outre de pouvoir utiliser pour une période définie contractuellement certains outils de communication édités par Charlott', par exemple certaines photographies, des extraits de catalogue, ou certains textes techniques... Cette homologation commerciale se présente obligatoirement sous la forme d'un contrat écrit reprenant les obligations et droits de chacun. Ce contrat devra être contresigné par les deux parties pour être valable.

Règle G01-1

Seuls les Vendeurs (Commerçants) enregistrés au Registre du commerce et des sociétés ont le droit de vendre et de promouvoir Charlott' au moyen d'un outil télématique. Les Vendeurs (VDI) non-inscrits au RCS ne pourront donc pas utiliser Internet ou un

autre outil télématique à des fins de distribution des produits Charlott'.

Règle G03-2

Charlott' autorise la mise en ligne exclusivement des sites destinés à la distribution de ses produits. Les sites dits institutionnels (de présentation de l'entreprise Charlott') ne seront pas autorisés. Toutefois, un lien entre le site du Vendeur (Commerçant) et le site institutionnel de Charlott' pourra être mis en œuvre. Les sites qui permettent aux Vendeurs (Commerçants) de faire de la publicité sur leur activité commerciale seront autorisés aux conditions des règles définies ci-dessus. Afin de ne pas créer de doute dans l'esprit des consommateurs, le Vendeur (Commerçant) s'interdit d'utiliser dans son nom de domaine la marque commerciale Charlott'. Dans le cas contraire, si cette obligation n'est pas respectée et à moins d'un accord écrit et temporaire, Charlott' se réserve la possibilité de faire valoir ses droits auprès des tribunaux compétents lorsque de tels faits sont portés à sa connaissance.

Règle G03-3

Les sites devront être soumis à l'approbation de Charlott' avant publication et à chaque modification. Ils devront en outre respecter, en plus des obligations

édictees dans le contrat de distribution et dans le présent guide, les règles suivantes :

- tous les e-mails adressés aux sites devront être traités dans un délai maximum de 72 heures ouvrables ;
- les catalogues Internet devront être mis à jour dans les 15 jours suivant les changements de collection. Le Vendeur devra entre autre s'assurer régulièrement auprès de Charlott' (toutes les semaines) que les produits publiés sur son site sont toujours disponibles à la vente ;
- le site de vente en ligne devra proposer obligatoirement une solution de paiement sécurisé récente, établie sur les solutions techniques proposées par une grande banque européenne ;
- les conditions de vente devront être clairement indiquées sur le site Internet de façon lisible et compréhensible par l'internaute ; ces conditions devront répondre aux exigences de la législation française sur la vente à distance. Les informations suivantes seront notamment disponibles : les prix de vente des produits, le coût de la livraison et les garanties offertes par le vendeur ;
- afin de préserver l'image de marque de Charlott', le site devra

exclusivement distribuer les produits de la marque Charlott', et indiquer qu'il n'est pas le site officiel ;

- l'adresse du site devra être connue de Charlott' qui pourra à tout moment vérifier le contenu des pages du site et au besoin demander au Vendeur de retirer les photos qui nuiraient à l'image de Charlott'. Toutes les modifications intervenues après l'homologation commerciale devront faire l'objet d'une nouvelle demande.

Règle G01-4

Charlott' France se réserve toute liberté d'appréciation pour déterminer les caractéristiques d'homologation du site. L'accès à l'homologation commerciale permettra notamment d'obtenir un lien avec le site Charlott' France (www.charlott.fr) ainsi que l'attribution d'un logo spécifique identifiant le site comme un site homologué.

Règle G01-5

Charlott' vous rappelle que, sur Internet, seuls les noms de domaine suivants sont les domaines réservés par Charlott' (www.charlott.fr, www.charlott.com et www.charlott.eu), et que par conséquent Charlott' ne peut être tenue pour responsable des sites édités à des adresses différentes.

Règle G03-6

Le fait que Charlott' valide le site par une homologation commerciale ne constitue en rien un dédouanement auquel pourrait faire référence le Vendeur (Commerçant) en cas de poursuite en justice. L'éditeur du site reste seul responsable du contenu de ses publications et ne pourra en aucun cas faire valoir l'homologation commerciale de son site comme une décharge de ses responsabilités de quelque nature qu'elle soit. De plus, Charlott' se réserve le droit de poursuivre tous les Vendeurs (VDI ou Commerçants) y compris les Vendeurs (Commerçants) dont le site est homologué, au cas où ils nuiraient de quelque manière que ce soit à l'image de marque de Charlott' et/ou de ses fournisseurs.

Règles générales

En cas de non-respect des « principes commerciaux », Charlott' réunie en comité de consultation indiquera au Vendeur (VDI ou Commerçant) par lettre avec accusé de réception, la ou les mesures qui s'imposent (radiation, déqualification, exclusion provisoire, etc.). Le Vendeur (VDI ou Commerçant) aura alors 30 jours pour faire appel, par écrit, des mesures prises à son encontre.

Le Vendeur (VDI ou Commerçant) restera en outre redevable à Charlott' des honoraires d'avocat, frais de justice et pertes commerciales et d'image encourus par Charlott' à la suite d'irrégularités sur le respect de ses conditions commerciales.

Rappel

Les Vendeurs (VDI ou Commerçants) n'ont aucun droit ou autorité légale de lier Charlott' à leurs obligations de quelque ordre que ce soit.

Toute reproduction interdite, sauf autorisation écrite de la société Charlott'. Charlott' se réserve le droit de modifier tout ou partie de ce document.

Annexes

Membre Privilégié (MP)

Vous avez décidé de mettre provisoirement

en sommeil votre activité Charlott'.

En réalisant une QVP inférieure à 20 points lors des 3 derniers mois, vous devenez

Membre Privilégié Charlott'.

Priviléges

- Remise, sans conditions de durée, sur vos achats de 3,34€ HT du point (voir prix catalogue).
- Frais port offerts à partir de 150€ d'achats. En deçà, les frais de port en vigueur au moment de la commande s'appliqueront.

Requalification

Vous souhaitez reprendre votre activité Charlott' après être restée :

- MP moins de 6 mois civils : avec une commande de 20 points et 3 réunions enregistrées auprès du service commercial Charlott', vous êtes requalifiée automatiquement au titre de CV avec tous les avantages du CV (voir page 36).
- MP plus de 6 mois civils : Avec une commande de 20 points et 3 réunions enregistrées auprès du service commercial Charlott', vous redémarrez votre activité comme une nouvelle vendeuse (via le contrat d'agrément, avec kit de démarrage...).

Notes

Notes

Notes

Notes

Notes

Charlott' • Z.I. Les Troques • 69630 Chaponost • France
Tél : 0 821 021 041 • Fax : 04 78 56 68 97 • www.charlott.com
SAS au capital de 40 000 € - RC LYON B 399 368 307 - N° TVA CE : FR 24 399 368 307



Imprimé
par un imprimeur
imprim'vert'

Charlott' lingerie

les dessous chics qui nous rassemblent !

40 pt. Outils ou 9 €



1001.03