

1. QU'EST CE QUE LE STATUT DE VDI ?

- En devenant distributeur, vous êtes engagés à prendre le statut : VDI
- VDI: vendeur à domicile, indépendant
- Le vendeur à domicile indépendant chez Forever est un statut qui vous permet de créer votre propre affaire et devenir commerçant.

2. QU'EST CE QU'UN VDI ACHETEUR VENDEUR ?

- Le vendeur indépendant, Forever est VDI acheteur vendeur qui achète ses produits à la société Forever pour ensuite les revendre.
- Le VDI acheteur revendeur bénéficie de remise sur ses achats en fonction de sa qualification et sa rémunération correspond à sa marge, soit la différence entre le prix auquel il achète et au prix auquel il le vend

C'EST CE QU'ON APPELLE "LA MARGE"



3. QUELLES SONT LES SEUILS DU STATUT VDI ?

- Le chiffre d'affaires sur les ventes : c'est la somme des factures de vente
- Chiffre d'affaires sur les commissions: c'est la somme des commissions perçues par Forever
- Le vdi acheteur revendeur doit effectuer son immatriculation au registre de commerce et des sociétés RCS.
- Lorsqu'il a obtenu des gains supérieur à 50 % du plafond annuel de la sécu, soit plus de 21 996 €

Pendant 3 années pleines et consécutives.

Les cotisations sociales, URSSAF retraite seront directement prélevés sur vos relevés de commission par Forever. Il est important de noter que Forever cotise pour votre retraite.

Lorsque vous dépasser le plafond, de plus de 1500 € mensuels, Forever vous envoie un courrier, vous demandant de changer de régime et de passer en micro-entreprise sachant que en micro entreprise le VDI est en franchise de TVA, vous ne devez pas facturer ni faire de déclaration de TVA.

4. POURQUOI DECLARER VOS FRAIS PROFESSIONNELS ?

- Baisser les cotisations sociales sur vos relevés de bonus
- Cette cotisation est forfaitaire le 1er Mois
- Au 2ème mois, si vous faites moins en chiffre d'affaire le montant risque de vous surprendre, il sera rattrapé sur le .3ème.

5. IL EXISTE CERTAINES CONDITIONS A RESPECTER

- Déclarer les frais professionnels du mois à Forever
- Présenter un tableau de notes de frais
- Joindre obligatoirement tous les justificatifs
- La déclaration des frais professionnels permet une diminution des charges sociales du VDI sur vos relevés de commission

DONC OUI, IL EST IMPORTANT DE FAIRE VOTRE DÉCLARATION DE FRAIS PROFESSIONNELS

6. POUR UNE BONNE GESTION DE VOTRE ACTIVITE CHEZ FOREVER, POURQUOI EST-IL IMPORTANT D'AVOIR SON COMPTE PROFESSIONNEL?

- Visibilité claire de votre chiffre d'affaires sur vos ventes,
- Visibilité claire de vos dépenses liées à votre activités Forever
- Savoir plus facilement qu'est-ce que vous avez gagné dans votre activité
- Pouvoir mieux gérer votre trésorerie
- Ne jamais mélanger votre vie personnelle avec votre vie professionnelle



COMMENT TENIR SA PETITE COMPTABILITE EN TANT QUE FBO ?

A RETENIR

La marge = Prix de vente-moins prix d'achat

Chiffre d'affaires CA = le montant des ventes que vous avez facturé

Vous devez tout garder:

Bon de commande, Facture, Vos tickets de dépenses

DEUX REGISTRES A RETENIR :

OREVER LIVING					
LE REGISTRE DES ACHATS-VENTES					
VENTES DE MARCHANDISES					
Date	Référence de la pièce	C'est	Nature	Montant	Mode d'encaissement
01/06/2023	2016/FACT5	DUPONT	VENTE DE MARCHANDISE	100 €	CHÈQUE
15/08/2023	2016/FACT63	MAURICE	VENTE DE MARCHANDISE	582,58€	ESPÈCES
12/12/2023	2016/FACT152	BOB	VENTE DE MARCHANDISE	25,16€	CHÈQUE
CHIFFRE D'AFFAIRES SUR VENTES EN 2023				687,72 €	

FOREVER LIVING					
LE REGISTRE DES COMMISSIONS					
COMMISSIONS					
Date	Référence de la pièce	C'est	Nature	Montant	Mode d'encaissement
31/03/2023	BONUS Mars 2016	FOREVER	Commissions d'Animation	180 €	VIREMENT
30/08/2023	BONUS Juin 2016	FOREVER	Commissions d'Animation	230 €	VIREMENT
31/12/2023	BONUS Décembre 2016	FOREVER	Commissions d'Animation	600 €	VIREMENT
COMMISSIONS EN 2023				910 €	

EXEMPLE SIMPLIFIEE DE SUIVI D'ACTION ET DE GESTION COMPTABLE DU FBO MENSUEL ?



SUIVI PLAN D'ACTION ET GESTION COMPTABLE MENSUEL DU FBO JULIE ANIMATEUR ADJOINT A 30%											
MOIS DE : SEPTEMBRE 23					SEMAINE DU 1er AU 3						
ACTION					SUIVI FBO - REPORT						
JOUR	DATE	NB PROSPECT	NB APPEL TEL	VENTES NOM CLIENT ou dépenses	NUMERO FACTURE	CA	ACHATS DE PRODUITS	MARGE FBO	DEPENSES CHARGES FIXE ET VARIABLES	RESULTAT COMPTABLE	CC
VENDREDI	1	5	2	MME DUPONT	FACT 01 SEPT	345,00 €	241,50 €	103,50 €		103,50 €	1,4
SAMEDI	2	6	3	MME AUDE	FACT 02 SEPT	250,00 €	175,00 €	75,00 €		75,00 €	1
DIMANCHE	3	7	5	LOCATION DE SALLE					50,00 €		
TOTAUX		18,00	10,00	0,00		595,00 €	416,50 €	178,50 €	50,00 €	128,50 €	2,4

