

IDEE LUCRATIVE

Qui recrute en Vente Directe ?

La vente directe propose de très nombreux emplois salariés ou indépendants. Voici un excellent moyen de travailler ou de compléter ses revenus. Pour vous y retrouver, *S'Enrichir magazine* a fait son enquête sur le secteur et sur les entreprises qui recrutent actuellement.



Vous envisagez de signer ou vous avez déjà signé un contrat de Vendeur à domicile auprès d'une société de Vente Directe. Avant de commencer l'exercice de votre nouvelle activité de vendeur, vous vous interrogez sans doute sur votre statut, vos droits et obligations

La Vente Directe est en effet une profession réglementée et il convient de bien connaître l'environnement légal de votre nouvelle activité. La Fédération de la Vente Directe (www.fvd.fr), apporte des réponses aux questions les plus couramment posées par les vendeurs s'agissant des règles sociales, fiscales et de protection du consommateur en matière de démarchage à domicile dans lesquelles ils vont évoluer.

Nos recommandations

Sachez tout d'abord que vous pouvez adhérer sans crainte à un réseau de distributeurs indépendants de vente directe, dans les conditions suivantes :

- Si la vente régulière de produits de qualité à un consommateur final est l'activité principale de l'entreprise.

- S'il n'y a pas d'obligation de constituer un stock minimum au moment de l'adhésion.
- Si l'entreprise garantit une reprise des stocks invendus en cas de cessation d'activité.
- S'il n'y a pas d'obligation d'achats répétitifs de matériels et services divers, ni d'obligation de participation à des cycles de formation ou de réunions payantes.
- S'il n'y a pas de rémunération uniquement due à des actes de recrutement ou de recommandations de nouveaux adhérents.
- S'il n'y a pas de possibilité d'acquiescer des produits ou services gratuitement ou à des prix réduits en fonction d'un recrutement de nouveaux acheteurs.
- Si un contrat détermine les conditions essentielles de la collaboration, avec l'entreprise, dans le cadre d'une relation directe sans intermédiaire.
- Si la société applique les lois en vigueur concernant la Vente Directe.
- Si la société est membre de la Fédération de la Vente Directe.
- Si la société applique le Code de la Vente Directe.

Le vendeur salarié

Une entreprise de vente à domicile, souhaitant travailler avec des

vendeurs salariés à temps plein et à temps partiel, peut proposer soit :

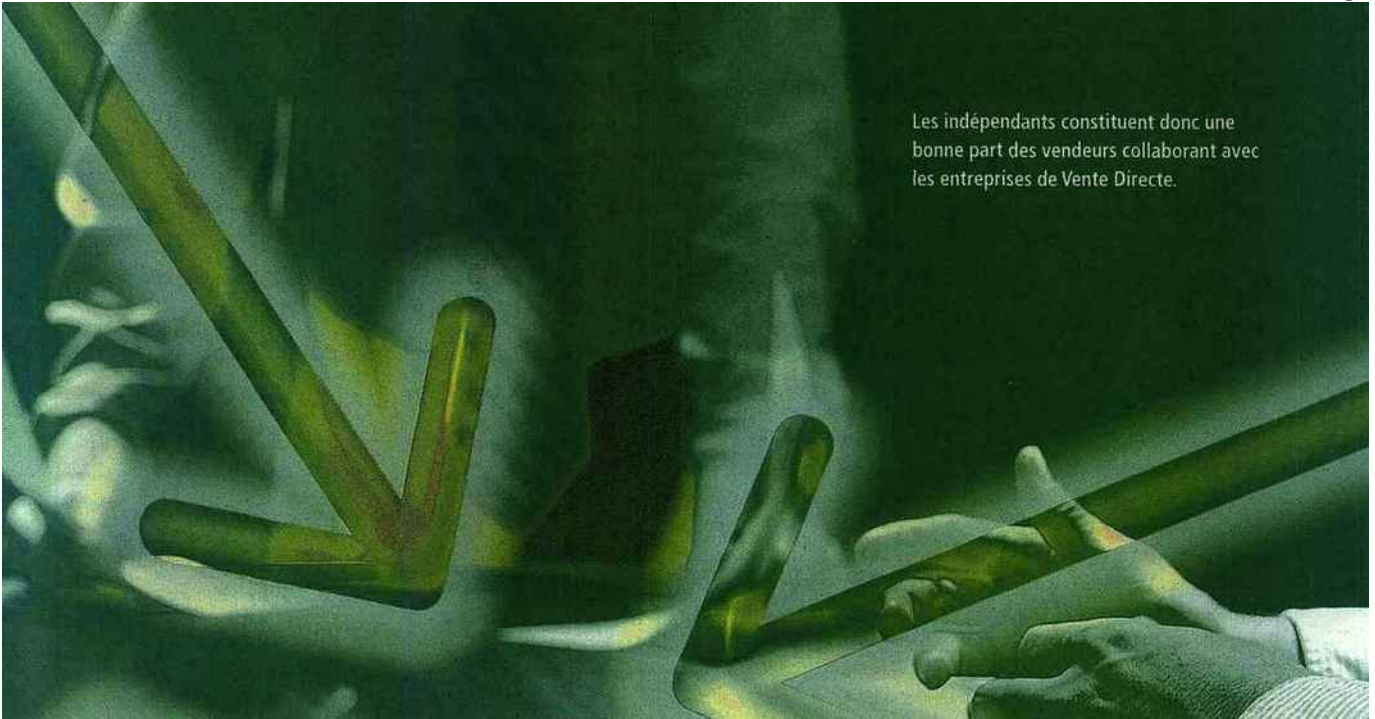
- un contrat de Vendeur Représentant Placier (VRP). Le VRP est dit « exclusif » lorsqu'il travaille pour un seul employeur et « multicalques » lorsqu'il travaille pour au moins deux employeurs.
- un contrat de représentant de commerce non statutaire.

Le vendeur à domicile salarié a un lien de subordination juridique avec l'entreprise pour laquelle il travaille. La subordination se caractérise par la possibilité, pour l'employeur, d'imposer à son vendeur diverses contraintes, comme par exemple des contraintes de lieu, d'horaires, de respect d'une organisation, des comptes rendus journaliers, un chiffre d'affaires minimum. L'employeur contrôle l'exécution de ces obligations et peut sanctionner les manquements de son subordonné. Sous réserve de dispositions spécifiques propres aux représentants statutaires ou non statutaires résultant de la loi et, le cas échéant, de la convention collective applicable, les vendeurs à domicile salariés ont les mêmes droits et obligations que n'importe quel autre salarié.

Pour la protection sociale, ils sont rattachés au régime général de la

Trois statuts existent :

- Vendeur à Domicile Indépendant (VDI),
- Agent Commercial,
- Commerçant.



Les indépendants constituent donc une bonne part des vendeurs collaborant avec les entreprises de Vente Directe.

Sécurité sociale Les cotisations sociales sont versées par l'entreprise à l'URSSAF pour les représentants non statutaires et les VRP « exclusifs » et à la CCVRP pour les VRP « multicartes »

Le vendeur indépendant

Pas d'horaires imposés, liberté d'organisation de son activité, autonomie dans la recherche de clientèle, une rémunération directement liée à son implication personnelle, voici quelques caractéristiques du travailleur indépendant

Ces caractéristiques sont parfaitement cohérentes avec la méthode de vente elle-même consistant à se rendre au domicile des clients, ce qui suppose une grande autonomie et une forte implication personnelle. Les indépendants constituent donc une bonne part des vendeurs collaborant avec les entreprises de Vente Directe

Le statut de VDI, très couramment utilisé, est parfaitement adapté lorsque le vendeur débute ou souhaite conserver une activité occasionnelle. C'est un statut d'indépendant, mais avec des aménagements spécifiques qui ont essentiellement pour but de

libérer le vendeur des contraintes habituelles de la création d'entreprise tout en bénéficiant d'un régime social, fiscal et juridique clair et sécurisant

Son activité se développant, le VDI dont les revenus dépasseront un certain seuil, devra s'inscrire à un registre professionnel pour devenir soit Agent Commercial, soit Commerçant. Bien entendu, il pourra continuer à collaborer avec la ou les entreprises pour lesquelles il était auparavant vendeur sous statut VDI

Captain Tortue : une belle histoire

C'est à l'occasion de leur mariage, le 3 juillet 1993, que Philippe & Lilian Jacquelinet décident de leur avenir en lançant *Captain Tortue* sur une idée insolite : créer une ligne de vêtements pour enfants originale qui sera commercialisée par des démonstratrices en vente à domicile lors de réunion. Ce jour est l'occasion, pour leurs amis, de leur donner un coup de pouce : ce sera le logo de la société, créé pour la circonstance par le frère de Philippe, un projet de statuts de société et une année d'expertise comptable ! La première réunion, en octobre 1993, est un succès : les clientes

Captain Tortue aujourd'hui



Aujourd'hui, ce sont près de **40 collaborateurs permanents** qui travaillent à Aix en Provence au service d'une force de vente à domicile parfaitement structurée, comptant plus de **1 800 démonstratrices** tous pays confondus, **50 animatrices**, **4 responsables de secteur** en France, **1 en Angleterre** et **1 en Espagne** ...



sont au rendez-vous et la première démonstratrice est recrutée en Bourgogne !

Commencée dans une chambre d'enfants à Nîmes avec, comme seul capital, de l'audace, beaucoup de détermination et deux dirigeants complémentaires (Philippe, ESC DIJON, a une longue expérience des achats textiles en grande distribution, Lilian, styliste hollandaise, est spécialisée dans la création enfantine), l'aventure se développe rapidement et c'est tout naturellement que *Captain Tortue* devient le leader incontesté de la vente à domicile de vêtements pour enfants en France. L'entreprise déménage à Aix en Provence en 1997, après des années de forte progression toujours maîtrisée (le chiffre d'affaires triple entre 1999 et 2002), le groupe s'installe en 2002 dans son nouveau siège social de 2 000 m² qui sera agrandi de 600 m² en 2004. En Mars 2003, l'entreprise lance sa première collection de prêt-à-porter féminin, *Miss Captain*, qui connaîtra rapidement un vif succès. Enfin, *Captain Tortue* se lance dans l'export et décide de s'implanter en Espagne en Septembre 2003, puis au Luxembourg en Février 2004, ainsi qu'en Angleterre en Septembre 2004, toujours en rencontrant le même engouement.

Des recrutements annoncés

Vous aimez la mode et les contacts ? Vous souhaitez concilier vie professionnelle et vie familiale ?

En devenant démonstratrice *Captain Tortue* ou *Miss Captain*, vous allez découvrir un métier passionnant, indépendant et libre, qui vous permettra de construire votre réussite selon votre ambition et votre disponibilité. Grâce à des horaires souples, adaptés aux contraintes de la vie familiale, vous pourrez organiser vos réunions en toute liberté et moduler vos gains en fonction de vos besoins. Avec ces deux marques, vous pouvez faire carrière ou simplement augmenter vos revenus, c'est vous qui choisissez ! N'attendez plus et remplissez le formulaire en ligne sur leur site Internet www.captaintortue.fr. Un responsable de recrutement vous contactera dans les meilleurs délais pour vous expliquer ce métier passionnant.

En effet, en 2010, la société prévoit de porter à 3 000 le nombre de ses démonstratrices, soit 1 200 postes à pourvoir ! C'est donc le bon moment pour vous lancer.

Infos, chiffres et dates clés de Captain Tortue



- **Octobre 1993** : Création à Nîmes de *Captain Tortue* par Philippe et Lilian Jacquelinet. Vente à domicile de vêtements pour enfants de 2 à 12 ans.
- **1995** : 50 démonstratrices diffusent la marque.
- **1996** : Environ 10 000 clientes achètent *Captain Tortue*.
- **1998** : *Captain Tortue* devient n°1 de la vente à domicile de vêtements pour enfants en France.
- **2000** : 520 Démonstratrices. Le chiffre atteint 6,7 M € soit une croissance de plus de 70 %.
- **2003** : Création de *Miss Captain*, la nouvelle ligne de prêt-à-porter féminin. L'entreprise atteint un chiffre d'affaires de 16,8 M €.
- **2004** : Implantation de *Captain Tortue* en Espagne, en Grande Bretagne, en Allemagne et au Luxembourg.
- **2005** : Le chiffre d'affaires est de 22 M € et la ligne femme *Miss Captain* connaît un fort développement.
- **2006** : Le chiffre d'affaires est de 31,8 M € soit 44,5 % de croissance.
- **2007** : 38,3 M € soit une progression de 20 % sur l'année dont 10 % à l'export.
- **2008** : 15 ans, une année anniversaire où *Captain Tortue* continue à recruter. Objectif annoncé : 70 millions d'euros en 2010 !



Qui recrute aussi en 2008 ?

De très nombreuses entreprises de vente directe recrutent en 2008. N'hésitez pas à les contacter directement.

- **Avon** (cosmétiques) : Infos lecteurs sur www.avon.fr
- **Georges Franck** (prêt-à-porter femmes) : Infos lecteurs au 0 800 802 817 (appel gratuit) ou sur www.georgesfranck.fr
- **Charlott' Lingerie** : Infos lecteurs au 0 821 021 041 ou sur www.charlott.com



Pour en savoir plus

Siège Social CAPTAIN TORTUE SA :
BP 429 – 675 rue Pierre-Simon Laplace
13591 Aix en Provence Cedex 3
Tél : 04 42 900 500 - Fax : 04 42 900 990
direction@captain-tortue.com - www.captaintortue.fr

