

Paru dans l(es) édition(s): stbrieuc

La vente à domicile est en plein boum !

Un chiffre d'affaires départemental de 15 millions d'euros, un potentiel de recrutement de 500 personnes. Le secteur ne connaît pas la crise.

Pourquoi ? Comment ? Combien y a-t-il de vendeurs à domicile dans le département ? La vente directe surfe sur la vague du succès. Les Côtes-d'Armor comptent 1 800 vendeurs ou vendeuses à domicile. Le secteur affiche un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros, selon la Fédération nationale de la vente directe qui regroupe 111 entreprises. Le chiffre d'affaires national est de 1,7 milliard d'euros en 2009 en progression de 10 % par rapport à 2008 et 20 000 créations d'emplois ont été enregistrées. Pourquoi ce secteur résiste-il mieux que d'autres à la crise ? Selon Jacques Cosnefroy, délégué général de la Fédération, « la vente directe devrait mieux traverser la crise que d'autres secteurs en 2010, notamment parce qu'elle a l'avantage d'instaurer une relation immédiate avec le consommateur final ». Les perspectives de développement pour 2010 sont excellentes, on estime le potentiel de recrutement à près de 500 emplois à pourvoir dans des secteurs d'activités variés : habitat,

bien-être, diététique, univers culinaire, cosmétique, produits d'entretien, édition... Des entreprises recrutent dans le département : Pierre Lang (bijoux fantaisie), Stanhome (entretien et beauté), Dietplus (diététique), Avon (cosmétiques), Captain Tortue (mode femme et enfant), Charlott (lingerie)... Qui peut devenir vendeur ? Aucun diplôme, aucune expérience n'est exigée. Les vendeurs à domicile sont indépendants et bénéficient dans la très grande majorité des cas du régime de la micro-entreprise. Ils sont légalement rattachés au régime général de la Sécurité sociale et bénéficient des mêmes droits que les salariés. C'est une activité principale ou complémentaire pour certains qui l'envisagent surtout comme une manière de retisser du lien social. Les revenus mensuels s'échelonnent de 150 € à 800 € pour un temps partiel et peuvent atteindre environ 2 500 € pour un temps plein. Attention, il faut tout de même avoir des qualités commerciales, le vendeur à domicile est commissionné sur ses ventes... Comment ça fonctionne ? Pour les premières réunions, la marque prête des produits au vendeur qui bénéficie généralement d'un délai de

réflexion. Ensuite, le principe est simple : fixer un rendez-vous avec plusieurs amis, se réunir chez l'un d'eux sur le principe des fameuses réunions « Tupperware ». Le vendeur y fait une démonstration des produits afin de générer des ventes et d'acter d'autres réunions... L'avis d'une vendeuse Sophie Besson s'est lancée dans l'activité, en avril 2009, à Yvias. Elle travaille pour une entreprise de décoration d'intérieure. Après son congé parental, cette maman de trois enfants, âgée de 40 ans, peinait à retrouver un emploi. « Dans ma situation, le gros avantage c'est que j'ai la liberté d'organiser mon emploi du temps et mes horaires », apprécie notamment cette ancienne secrétaire.

Bruno ALVAREZ.