

Économie Chiffre d'affaires en forte hausse et créations d'emplois caractérisent ce secteur d'activité

La vente à domicile : un réseau qui s'étend

hautes-alpes Vingt et un ans déjà que Jacqueline Fulconis pratique la vente à domicile, ou vente directe. « J'étais allée à une réunion chez une voisine. C'est là qu'on m'a recrutée. » Depuis 2005, c'est même la seule activité de cette Romettine : elle vend des produits d'entretien et des produits de beauté pour la firme Stanhome et sa filiale Kiokis. La méthode de Jacqueline est bien rodée. D'abord, elle se rend chez l'hôtesse qui va accueillir la réunion chez elle. Ensemble, elles établissent la liste des invitées. « Il faut qu'elle soit assez large : quand on invite 20 personnes, il y en a 7 qui viennent. » Vient le jour de la démonstration. Dans l'atelier soins du visage par exemple, les femmes ont droit à un soin gratuit « qui vaut 41 € en institut ». Un essai sans obligation d'achat. « À la sortie, toutes se sentent bien et ont passé un bon moment ».

« Il faut se donner, ça ne vient pas tout seul »

Reste à Jacqueline à passer une commande à sa société correspondant aux achats faits par les invitées. C'est elle qui leur livrera les produits à domicile. Elle pourra alors encaisser les chèques et régler la facture que lui a adressée l'entreprise. En prenant au passage une commission de 34 %. À raison de deux ou trois réunions d'1h30 par semaine, essentiellement dans le Gapençais, Jacqueline Fulconis gagne entre 600 et 1 200 € par mois. À elle de trouver sans cesse de nouvelles hôtesse, en plus de ses "fidèles". « Au niveau travail, c'est très agréable, et il y a un relationnel qui se crée. Le côté difficile, c'est de prendre les rendez-vous, de gérer les plannings, de recommencer à zéro à chaque fois. Je trouve que c'est un métier

intéressant. Après, quelqu'un qui veut un salaire pour ne vivre que de ça, il faut se donner. Ça ne vient pas tout seul, mais c'est faisable. »

Une demande de rapports humains

Tupperware a donc fait des petits. Bijoux, produits de beauté, diététique, gastronomie... Les sociétés qui pratiquent la vente à domicile sont nombreuses. Certaines sont prospères, comme [Charlott] lingerie, récemment classée 2e société la plus rentable de France. Ce système de vente - essentiellement féminin - progresse, avec +10 % de chiffre d'affaires en 2009. « Ça répond à une vraie demande. Acheter sur internet, c'est pratique mais pas agréable. En boutique, ça ne l'est pas forcément. En vente directe, tout est basé sur le service à la clientèle et la convivialité. Le rapport humain est très important. De plus, on n'attend pas que le client vienne chez nous, on va au client. Et on est obligés de vendre un produit de qualité, sinon le système ne peut pas fonctionner » analyse Philippe Jacquelinet, patron de Captain Tortue, leader européen de la vente à domicile de vêtements et président de la fédération européenne de vente directe. Selon lui, le gouvernement devrait bientôt signer un protocole portant sur 100 000 créations d'emplois en trois ans avec la fédération française de vente directe. Qui estime que 500 postes pourraient être créés dans les Hautes-Alpes en 2010. « Ce sont des postes qu'on peut créer partout, qui sont sédentaires et qu'on ne peut pas délocaliser » explique Philippe Jacquelinet. pour en savoir plus Le site internet de fédération de la vente directe : www.vfd.fr REPÈRES un secteur en plein boum 300 000 personnes en France

travaillent dans la vente à domicile, qui a permis de créer 20 000 emplois en 2009. C'est le 3e système de vente en France, derrière l'achat direct et Internet. Il a généré 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2009 : +10 % par rapport à 2008. (Chiffres : Fédération de la vente directe) REPÈRES REPÈRES Dans les hautes-alpes La fédération recense 1200 personnes vente à domicile dans le département. Elle estime le potentiel de recrutement à « plus de 500 emplois » pour 2010. la rémunération Les vendeuses empochent des commissions qui vont de 20 à 40 % du prix des produits qu'elles vendent (en fonction de leur chiffre d'affaires). En moyenne, une réunion rapporte 120 €. REPÈRES statut des vendeurs Il en existe 3 : agent commercial, commerçant, vendeur à domicile indépendant (VDI). Ce dernier statut est adapté lorsque le vendeur débute ou souhaite conserver une activité occasionnelle. D'un point de vue juridique et fiscal, le VDI est un indépendant. Il est exonéré de l'obligation d'inscription à un registre professionnel en deçà d'un certain seuil de rémunération. D'un point de vue social, il est par contre rattaché au régime général de la Sécurité sociale au même titre que les salariés.

MANIFICAT NICOLAS