

## » ÉCONOMIE

# La vente en domicile : un métier porteur d'avenir

**Dans un contexte économique toujours incertain et un taux de chômage élevé, le secteur de la vente à domicile emploie. Une enquête Sofres, réalisée en 2009, confirme la bonne santé de la profession : 1/3 des Français ont déjà participé à une réunion de vente à domicile et près de 4 Français sur 10 ont déjà acheté au moins une fois.**

Secteur moins touché par la crise que bien d'autres, la vente à domicile offre donc des perspectives d'avenir.

Il suffit de jeter un coup d'œil sur les petites annonces des quotidiens pour se rendre rapidement compte à quel point les métiers de la vente sont pourvoyeurs d'emplois.

Alors si vous aimez le contact avec les clients et vous pensez être persuasifs et dynamiques, les métiers de la vente (3 millions de personnes en France selon l'ANPE) sont idéaux.

« Aujourd'hui, ce sont les grosses sociétés de vente à domicile qui embauche. Que ce soit Pierre Lang (bijoux), Charlott (lingerie), Stanhome (cosmétiques et produits d'entretien), Captain Tortue (Mode femme et enfant). C'est un métier porteur et d'avenir dans un contexte de crise économique » souligne David Lasne, spécialiste de la communication dans la vente.

## Des perspectives d'emplois

Selon certains experts, 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, des recrutements dans le Cantal sont à pourvoir dans des secteurs d'activités variés

tels que l'habitat, bien-être, diététique, univers culinaire, cosmétique, produits d'entretien, édition.

Quelques chiffres départementaux permettent de corroborer tout cela. En effet, le chiffre d'affaires 2009 dans ce secteur s'élève à 14 millions d'euros, 1850 vendeurs parcourent les routes du département, et le potentiel de recrutement pour 2010 est de 200 emplois.

« De façon générale, les vendeuses de chaque société sont très autonomes dans leur manière de travailler. Elles organisent elles-mêmes leurs animations lors des ventes à domicile, elles sont interactives et ont le sens de la communication. Pour promouvoir leur métier, elles peuvent organiser des journées de formation pour des personnes intéressées par la profession, peuvent participer à des défilés, mais un des moyens ancestraux reste le bouche à oreille qui fonctionnera toujours » explique David Lasne.

Ces postes s'adressent en priorité aux non diplômés ou au niveau CAP. On démarre souvent au bas de l'échelle mais les espoirs de promotions sont possibles. Avoir le sens du relationnel, et une présentation irréprochable sont clairement indispensables. Des qualités d'écoute et dynamisme sont aussi nécessaires pour exercer ce métier.



*La vente à domicile est un secteur en plein essor et qui recrute sur le département du Cantal.*

### **Qu'est-ce qu'un bon vendeur à domicile ?**

Le rôle principal du vendeur à domicile est de distribuer, c'est-à-dire de conclure des contrats de vente ou de prestation de services auprès d'un particulier, les produits et/ou services de l'entreprise avec laquelle il a conclu un contrat écrit de distribution.

La visite et la conclusion du contrat ont lieu au domicile du client ou sur son lieu de travail. 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. La vente se fait donc chez les particuliers, sur rendez-vous. Ce n'est pas du porte-à-porte. Matériellement, le vendeur à domicile se voit proposer deux types de contrat : mandataire ou acheteur-revendeur. Dans le premier cas, le contrat stipule que l'entreprise donne au ven-

deur le pouvoir de prendre des commandes auprès de la clientèle au nom et pour le compte de l'entreprise. En contrepartie de son activité, le vendeur perçoit des commissions sur le chiffre d'affaires réalisé. Pour le contrat d'acheteur-revendeur, les données sont complètement différentes. Dans ce cas, le vendeur achète et revend à son tour la marchandise fournie par l'entreprise de vente. Il bénéficie de remises quantitatives sur les produits qu'il revend et livre à ses clients avec une marge bénéficiaire qui constituera les gains de

l'intéressé.

Au démarrage de l'activité et tout au long de la relation contractuelle, l'entreprise prêtera ou proposera l'acquisition d'outils d'aide à la vente ou des collections (textile ou bijoux). Les revenus mensuels s'échelonnent de 150 euros à 800 euros pour un temps partiel et peuvent atteindre environ 2 500 euros pour un temps plein. Aujourd'hui, la vente à domicile s'envisage comme une profession à part entière.

*Dossier réalisé par Nicolas Gastal et Marc Louison*