

Philippe Sannejan Président régional de la Fédération de la vente directe

« La vente directe ne cesse d'embaucher »

Tout dépend de votre investissement. Mais on peut dire si vous travaillez trois après-midi par semaine, vous allez assurer le Smic. Ceux qui explosent leurs salaires font de leur métier un mode de vie.

Trois questions À... « La vente directe ne cesse d'embaucher »

En France, le chiffre d'affaires de la vente directe s'élève à 1,7 milliard d'euros en 2009, soit une progression de 10 % par rapport à 2008.

Ça marche aussi en Haute-Savoie. Oui bien sûr, ce département totalise près de 2 000 vendeurs mais il en recrute plus de 200 par an. Dans le département du Rhône, par exemple, nous recherchons aussi 500 personnes. La fédération vient de signer avec Laurent Wauquiez un accord visant à embaucher 100 000 personnes en trois ans. La vente directe a parfois du mal à recruter car elle a mauvaise presse. Les Français n'aiment pas les emplois à rémunération variable. Par ailleurs, jadis les offres n'étaient pas correctement relayées. Or, certains Pôle Emploi commencent vraiment à jouer le jeu. Selon une enquête Ipsos qui vient de sortir,

83 % sont des femmes, 31 % étaient sans emploi et 80 % sont très satisfaits de leur activité, Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui souhaiterait se lancer dans la vente directe ? Il faut bien se renseigner sur le métier lui-même, son cadre juridique et ses exigences, auprès de la fédération. Elle a un site internet très pédagogique. Il faut aussi bien choisir l'entreprise auprès de qui vous allez faire acte de candidature. Il faut savoir si elle a répondu au code de bonne conduite (toujours mise en place par la fédération). Dans la vente directe vous pouvez malheureusement tomber sur des entreprises peu scrupuleuses. Demain vous pouvez vous déclarer société de vente directe et ne respecter aucune règle. D'où la nécessité de bien observer votre futur employeur. Enfin il faut s'assurer que ce dernier vous accompagnera pour vous aider à passer d'un statut de vendeur familial (qui vend des

produits à ses proches) à celui d'un vendeur professionnel qui va constituer un véritable réseau. Il est indispensable qu'il ait un plan de formation pour apporter le soutien et les bonnes techniques de vente à ses employés. La première année 40 % des personnes part. Quels salaires est-il possible d'espérer ? Tout dépend de votre investissement. Mais on peut dire si vous travaillez trois après-midi par semaine, vous allez assurer le Smic. Ceux qui explosent leurs salaires font de leur métier un mode de vie.

LANIER COLETTE

Avez-vous déjà cherché des trucs et astuces pour compléter vos revenus ? - Même si je n'ai jamais

Avez-vous déjà cherché des trucs et astuces pour compléter vos revenus ? Même si je n'ai jamais eu besoin de recourir à ce genre de moyens, c'est une question que je vais devoir me poser. Aujourd'hui demandeur d'emploi, je ne peux pas assurer que je me débrouillerai sans chercher quelques pistes pour compléter mes revenus mensuels. De toute façon, que ce soit dans mon cas ou celui des autres, il faudra dans le futur trouver des solutions pour s'en sortir.

ANYCDR09 ANYCDR09

Paru dans l(es) édition(s): ANNECY - RUMILLY

1 327 € nets, en quatre séances, en proposant des accessoires coquins lors de soirées ludiques

Elles sont mères de famille, jolies comme des cœurs. Aussi mignons que ceux que portent autour du cou les petits canards dont elles vantent les "vertus". Joséphine (36 ans) et Cécile (29 ans) vendent à domicile des cosmétiques, de la lingerie et des jouets coquins pour la société Yoba. Pourquoi ces mamans apparemment si sages ont-elles décidé un jour de proposer (autour d'une coupe de champagne et verrines mousseuses) des sex-toys ? Pour sortir d'un congé parental trop tranquille et pour relever un défi digne de deux copines aussi complices qu'avidées de glamour. La vente directe les tente. Trois produits sont alors en vogue : les valises de maternité, les meubles exotiques et les sex-toys. Sans hésitation, elles choisissent le dernier. Elles sont naturellement pudiques et l'occasion est trop bonne de s'élever vers les sphères de la connaissance. Elles contactent la société parisienne Yoba qui les accueille à bras ouverts mais ne leur fournit qu'une formation succincte d'une heure au téléphone.

Alors, elles dévalisent les rayons spécialisés des librairies. Et pour ne pas mettre leurs œufs dans le même panier, elles décident dans le même temps de se lancer dans une autre marque, sans rapport avec la première, spécialisée dans les solutions pour perdre du poids. D'un côté la maîtrise du plaisir, de l'autre le contrôle des kilos. Et à la clef des revenus qui, au début, devaient être complémentaires et qui sont en train de devenir principaux. Dans le cadre de Yoba, Joséphine estime qu'en deçà de 75 euros nets, la soirée n'est pas vraiment rentable. En novembre, elle fait son meilleur score soit 1 327 euros nets en quatre soirées. En général, les participantes achètent pour 80 euros de produits et Joséphine perçoit 25 % de la vente. Chez la seconde marque choisie par Joséphine, le vendeur est rémunéré sur 50 %. Une multinationale qui a des ramifications dans plus de 60 pays. Joséphine conseille : « Pour que ce type d'activité soit intéressant financièrement, il ne faut pas se contenter

des recettes générées par les ventes mais il faut aussi se concentrer sur le recrutement, (en terme technique : le marketing de réseau). C'est-à-dire qu'il faut dénicher des personnes compétentes et la société vous reversera des commissions sur le travail de ces dernières. Dans l'entreprise spécialisée dans la nutrition, selon elle, les anciens vendeurs peuvent espérer des salaires mensuels de 4 000 euros. Au-delà de 7 000 euros, vous devrez vous inscrire à la Chambre de commerce. Plus lucratif que les canards mais un peu moins excitant.

LANIER COLETTE

2 500 € nets par mois en vendant de la lingerie à domicile

Voir la vidéo sur www.ledauphine.com Maison design près de Cruseilles. Une soirée **Charlott'** est organisée par Virginie Soustelle, vendeuse et animatrice depuis 7 ans. Virginie gagne actuellement 2 500 euros nets mensuels et espère d'ici un an atteindre les 6 000 euros. Six couples participent à cette soirée. Les femmes achètent de la lingerie, les hommes jouent au poker. Ambiance. Autour de vins millésimés, verrines et bouquets de fleurs, on papote. Opulences et complicité. Coup de projo sur un samedi soir entre trentenaires branchés. Virginie, lance un radical « On y va ». La vente directe peut commencer. Les échantillons sont exposés sur la table basse et les catalogues sur papier glacé glissent de main en main. Virginie fait son show... Et observe. Elle a deux défis. Repérer dans les dix premières minutes l'hôtesse qui organisera la réunion prochaine. Et dénicher dans les clientes une vendeuse potentielle. La clef de la réussite financière c'est le recrutement. Et Charlott' embauche. C'est d'ailleurs ce qu'elle lance en préambule

aux filles. Peu de chance de la trouver ce soir. Elles ont toutes de bons jobs et des journées de trente heures ! Autour des soutiens-gorge et strings, éclats de rire et blagounettes. Les filles se font plaisir loin des maris et se tartinent mutuellement de confidences intimes. Délires autour de la baleine du soutien-gorge qui se fait la malle en plein séminaire. Virginie donne des conseils personnalisés à chacune. Commencent alors les séances d'essayage dans la salle de bain. Bien plus sympa que dans la cabine étroite du magasin. Ce soir, ces dames ont acheté de la bonne humeur, des trucs de filles et accessoirement... Des petites culottes. Une vente réussie.

LANIER COLETTE

Paru dans l(es) édition(s): ANNECY - RUMILLY

Avec la crise, de nombreuses personnes cherchent un complément de salaire. La vente directe (voir ci-contre)

Avec la crise, de nombreuses personnes cherchent un complément de salaire. La vente directe (voir ci-contre) en est un particulièrement prisé. Mais il existe de multiples moyens de mettre du beurre dans les épinards, même de façon très sporadique. Le temps de quelques heures. Nous vous livrons ici cinq pistes. Le travail ne dure qu'un soir mais vous permettra de gagner environ 50 euros nets. Il s'agit d'accueillir et de placer les spectateurs de 16 à 23 heures. Il suffit d'être majeur et de déposer ses coordonnées et un CV en mairie dès à présent. Un dossier sera ensuite adressé en juillet aux candidats. 300 personnes sont recrutées chaque année. (L'an dernier, 50 demandes ont été refusées.) Il est aussi possible d'être embauché pour trois jours dans les points infos. La rémunération est calculée sur la base du taux légal horaire. Une quinzaine de personnes seront employées pour la prochaine édition. Une offre réservée aux polyglottes (au moins anglais et italien ou espagnol). Vous pourrez gagner entre 100 et 150 euros nets en acceptant des adhésifs sur votre véhicule. Vous pouvez, par exemple, vous adresser à Movin'Pub sur internet. L'entreprise exigera que votre voiture soit en parfait état, soit âgée de moins de dix ans, que vous effectuiez au moins 700 km durant le mois de la campagne publicitaire. Il faut également se garer dans la rue durant la

journée et ne pas habiter en milieu rural. Movin'Pub a dans ses fichiers 30 000 inscrits sur la France entière mais seulement 60 % sont éligibles. Seuls 5 000 particuliers sont sélectionnés chaque année dans tout le pays. À Annecy la boîte de nuit Pop plage a opté pour ce type de pub sur des Smarts. Si vous avez des panneaux solaires (et possédez un compte spécifique qui permet de réinjecter l'électricité produite par votre installation photovoltaïque) alors vous pouvez vendre votre production à un acheteur, notamment EDF, qui est tenue de la racheter. Le tarif de rachat a été fixé à 58 centimes d'euro par kWh, pour un bâtiment d'usage d'habitation, d'enseignement ou de santé dont la construction est achevée depuis plus de deux ans. A savoir toutefois que les producteurs sont fortement incités à vendre l'intégralité de leur production et à ne pas la consommer. Tapez

<http://www.edf-oasolaire.fr/sinformer.action>. La tâche est pénible mais, paraît-il, conviviale. À Seyssel, par exemple, vous serez rémunérés sur la base du smic. Ce qui représente en moyenne pour une semaine de travail (8 heures par jour), 600 euros nets. Vous serez nourris à midi mais pas logés. À Ayze, les vendanges durent quant à elle 15 jours. Le mieux est de contacter les viticulteurs, début septembre. Une activité réservée aux personnes en forme. Vous serez mandatés par une entreprise spécialisée pour

aller dans des supermarchés, banques assurances, assurances, et donner ensuite vos impressions. Vous serez payés entre 10 et 75 euros. Vous pouvez, par exemple, taper audirep.fr ou visite mystère. REPÈRES Attention à la clause d'exclusivité des contrats de travail Un vendeur à domicile peut-il, par exemple, avoir un autre travail ? S'agissant d'une activité indépendante qui permet de choisir le temps qu'on y consacre, il est possible de cumuler les revenus d'activité du VDI (vendeur à domicile indépendant) avec les revenus procurés par une autre activité professionnelle salariée ou indépendante (à temps plein ou partiel). Dans un certain nombre de cas cependant, le cumul est interdit ou n'est possible qu'à certaines conditions du fait de la loi (cas particuliers des agents publics, des professions réglementées, des VRP...), soit le cas échéant, lorsque l'on est par ailleurs salarié, du fait de l'existence d'une clause d'exclusivité dans le contrat de travail.

LANIER COLETTE

La vente directe Une définition très précise

La vente directe est la troisième voie de la distribution à côté de la vente en magasin, de la vente par correspondance et à distance. Elle est très présente dans notre économie, mais sa définition justifie des précisions : pour qu'il y ait vente directe, il faut mettre en présence un vendeur et un acheteur en dehors d'un lieu destiné à la commercialisation. Il ne faut pas confondre la vente directe avec la vente par correspondance et à distance, (Internet, téléachats, ventes directes sur les lieux de production, ventes sur les routes, sur les marchés et foires, etc).

LANIER COLETTE

emplois En hausse

En 2008, la centaine d'entreprises membres de la fédération de la vente directe représentait un chiffre d'affaires de 1 656 millions d'euros, et employait environ 242 000 vendeurs. En 2008, la profession a progressé de 19 000 emplois (commerciaux salariés ou indépendants, administratifs, cadres...).

LANIER COLETTE

le top ten des produits En vedette dans les foyers

Certains produits sont plus faciles à vendre directement dans les foyers que d'autres. Parmi eux, nous trouvons les valises de maternité, les sex toys, les meubles exotiques, les produits du terroir, la lingerie sexy, les pansements, les bijoux équitables, les solutions d'accès pour personnes à mobilité réduite, les cosmétiques bio, les vêtements pour enfants. Les femmes composent 80 % des vendeurs. Le Tupperware (notre photo), symbole de la vente directe dans les années soixante, n'a pas déserté les foyers mais il s'est largement fait détronner par d'autres produits.

LANIER COLETTE