



LA VENTE À DOMICILE

UN CATALOGUE DE DÉBOUCHÉS



La vente se constitue par le bouche à oreille

Lingerie, produits d'entretien, ustensiles de cuisine... Tous les secteurs d'activité sont concernés par la vente directe.

L'image d'Epinal des réunions Tupperware prend un coup de jeune ! Le marché de la vente à domicile rajeunit et touche désormais une clientèle branchée. Parmi les produits « tendance » : les valises de maternité, les vêtements, les meubles exotiques... sans oublier tout ce qui relève de l'art culinaire... La convivialité, la proximité, la qualité des produits et des services offerts, l'organisation « d'atelier » pour tester les produits répondent aux attentes des consommateurs.

Un secteur en pleine croissance

La vente à domicile est la forme la plus répandue de la vente directe, qui réunit vendeur et acheteur en dehors d'un lieu destiné à la commercialisation : magasin, agence commerciale, foire, salon, etc.

Ce secteur connaît une très forte croissance et crée des emplois. Entre 2000 et 2009, les entreprises du secteur ont vu leur chiffre d'affaires augmenter de 78%. Le nombre de vendeurs à domicile a été multiplié par six entre 1995 et 2011. Selon les estimations du Crédoc*, la vente directe concerne au moins 450 000 vendeurs, dont environ 100 000 salariés et 350 000 indépendants. Cela ne correspond pas à autant d'emplois à temps plein.

*Le centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie.

Vendeur à domicile indépendant : un statut à part

Près de la moitié des vendeurs salariés sont à temps partiel et la plupart des vendeurs indépendants travaillent de manière occasionnelle, pour compléter leurs revenus. Ils sont donc souvent par ailleurs salariés (comme Elodie, voir témoignage), demandeurs d'emploi, retraités, étudiants...

Les vendeurs à domicile indépendants ne perçoivent pas de salaire fixe. Leur rémunération se fait par commissions prélevées sur les ventes. Ce statut ne leur donne pas droit aux indemnités chômage en cas de rupture de contrat. En contrepartie, ils peuvent travailler pour plusieurs entreprises (si elles ne sont pas concurrentes), se fixent leurs propres objectifs de vente et sont totalement maîtres de leur organisation.

Pour les plus motivés

Pour se lancer dans la vente à domicile, il faut avoir ou se découvrir la fibre commerciale, être à l'aise chez les autres, avoir un bon réseau (amis, relations associatives, professionnelles, etc.), adhérer au produit vendu et ne pas se fixer d'objectif financier trop élevé. Les abandons en début d'activité sont fréquents et le turn over chez les indépendants est beaucoup plus élevé que pour les vendeurs en général en France. Préoccupées par cette situation, les entreprises mènent des politiques de fidélisation de leur force de vente. Le mode d'intégration, d'animation des équipes et l'accompagnement proposé par la formation font partie de cette stratégie.

RECRUTEMENT & FORMATION

Le recrutement dans la vente directe est très ouvert. Il est possible de se lancer dans cette activité sans diplôme et sans expérience. Les exigences des entreprises portent plutôt sur l'intérêt pour le produit vendu, la personnalité, le temps disponible à consacrer à l'activité et, souvent, le fait de disposer d'une voiture.

VENTE DIRECTE ACADÉMIE

Pour faire évoluer le vendeur familial (qui vend à ses proches) en vendeur professionnel, qui va constituer un véritable réseau, la profession mise sur la formation. Un vendeur sur cinq bénéficie d'une formation annuelle dans le secteur de la vente en général. Les entreprises de la vente directe proposent entre 2 et 2,5 semaines de formation par an à chaque vendeur. Car la vente directe est un vrai métier. Le vendeur doit connaître des méthodes et maîtriser des processus. L'improvisation n'est pas permise ! Le client est exigeant quant à la qualité du produit. Il l'est aussi sur la valeur ajoutée de la vente en face-à-face : convivialité, lien social, conseils.

Les entreprises du secteur ont donc créé une structure de formation « Vente directe académie » qui permet de se former à distance par e-learning. L'objectif est aussi d'encourager les vendeurs à évoluer vers des niveaux de responsabilité supérieure : vendeur confirmé, animateur, manager...

EN SAVOIR +

- ✓ www.fvd.fr : Le site de la Fédération de la vente directe, le syndicat professionnel qui regroupe les entreprises du secteur. Infos sur les métiers, les différents statuts de vendeur, offres d'emploi, présentation de la formation à distance « Vente directe académie »...
- ✓ www.courriercadres.com/vente-directe : Infos sur l'actualité de la vente directe, des conseils pour réussir dans ce secteur.
- ✓ www.credoc.fr : une étude à télécharger sur la vente directe à domicile
- ✓ www.onisep.fr : infos sur les métiers, les formations, les témoignages, etc.



3 questions à...

F

ELODIE TÉCHER,
30 ans,
conseillère-culinaire
chez Tupperware



Elodie est secrétaire médicale à temps plein. Elle cumule son activité avec un emploi de vendeuse à domicile chez la marque américaine des ustensiles de cuisine.

1 - Comment avez-vous choisi de travailler dans la vente directe ?

Par hasard. J'accompagnais une amie, conseillère culinaire, à une assemblée de la marque. J'y travaille maintenant depuis 3 ans ! J'aime cuisiner et le contact humain. De plus, je connaissais et appréciais déjà les produits Tupperware. C'est un complément de revenu très intéressant. Je touche 20% sur mes ventes, ce qui me fait entre 100 et 300 euros de plus par mois. En tant que conseillère, je ne dépasse pas un certain montant afin que ce soit net d'impôt.

2 - Comment s'organise votre activité ?

Je rencontre d'abord l'hôtesse qui prévoit la réunion. Je lui présente quelques catalogues et dépliants promotionnels. Nous convenons ensemble des recettes à réaliser lors de l'atelier culinaire. Le jour J, je viens équipée des produits nécessaires. J'adore échanger des conseils de cuisine avec les participants. C'est convivial ! Je m'occupe ensuite de la livraison des colis chez l'hôtesse et éventuellement du service après-vente.

3 - Quels conseils donneriez-vous à un/e futur/e vendeur/euse à domicile ?

N'hésitez pas à vous lancer ! Une formation est assurée en interne et des moniteurs Tupperware nous accompagnent dans notre activité. Chaque lundi, nous nous réunissons au siège de la marque. J'adore ça ! Nous faisons des sketches, réalisons des recettes... Nous échangeons nos expériences entre conseillères. J'ai trouvé une grande famille dans cette aventure. Un conseil : il faut être organisée pour concilier vie familiale, activités professionnelles et loisirs.