



Communiqué de presse, 22 septembre 2015

Baromètre annuel de la Vente Directe FVD - AGEFOS PME 2^e édition

Le secteur maintient sa croissance malgré la conjoncture économique

Avec **4,04 milliards d'euros de chiffre d'affaires** (+1%) et **624 600 personnes** (+4,1%) qui travaillent dans le secteur, la Vente Directe en France affiche toujours un **fort dynamisme**. Cette progression est en phase avec la tendance internationale puisqu'**au niveau mondial, la Vente Directe représente 166 milliards d'euros de chiffre d'affaires** (+ 1,37%) pour un effectif de **100 millions de distributeurs** (+ 1,04%) et **au niveau européen, 24,5 milliards d'euros** (+1,04%) pour **près de 14 millions de professionnels** (1,10%).

La croissance de 1% du chiffre d'affaires constatée en France traduit cependant des disparités selon les secteurs de la Vente Directe. On note une forte augmentation des ventes de produits à faible ou moyenne valeur unitaire (comme la cosmétique, les bijoux etc.) essentiellement vendus en réunion. Pour ce qui concerne l'Amélioration de l'Habitat, la situation économique actuelle du bâtiment touche aussi les entreprises de la Vente Directe (qui représentent 34% du chiffre d'affaires du secteur). En effet, le dépôt de bilan d'un acteur majeur du secteur de l'Amélioration de l'Habitat, représentant près de 4% du CA de la Vente Directe, masque l'excellente progression des entreprises en général.

Le besoin d'un deuxième revenu et la multi-activité progressent en France

Traditionnellement, les effectifs vendeurs sont répartis en trois catégories : le complément de revenu, la multi-activité et l'activité à temps plein.

On constate que les effectifs des vendeurs qui pratiquent la vente à domicile à titre d'**activité principale** représentent, comme l'année précédente, **40% du total**. En revanche, l'effectif des personnes en **multi-activité est passé de 27 à 29%** alors que la part des effectifs à la recherche d'un revenu complémentaire est passée de **33 à 31%**. Cela met en évidence que le travail d'indépendant continue de progresser en France.

Pour rappel, les vendeurs qui cherchent un simple complément de revenu gagnent de 200 à 500€ par mois, alors que la multi-activité (pratiquée comme un second emploi) génère des revenus d'environ 500 à 800€.

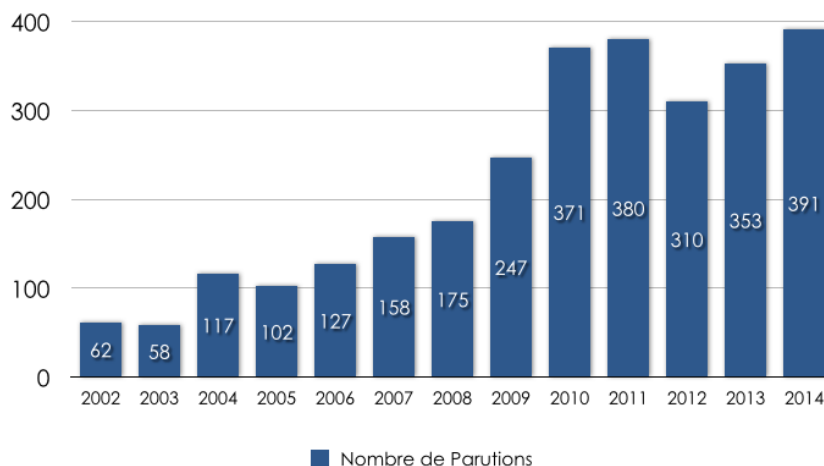
La Vente Directe évolue favorablement, son image aussi

La Vente Directe est de mieux en mieux perçue par le grand public, par les médias mais aussi par les professionnels. En effet, chaque année, on constate l'arrivée de **nouveaux produits** commercialisés par ce canal qui bénéficient de la **notoriété de grandes enseignes**, notamment dans les secteurs de la laine avec Phildar, des conserves alimentaires avec Bonduelle ou des vêtements sur-mesure avec Little Marcel.

En parallèle, la **loi a évolué en 2014** en renforçant les droits des consommateurs avec un délai de rétractation, passé de 7 à 14 jours, mais aussi en facilitant les transactions autorisant le paiement et la livraison des produits lors des ventes en réunion.

Les **médias**, depuis de nombreuses années, ont constaté la progression de la Vente Directe, tant dans ses chiffres et dans sa capacité à créer de l'emploi, que dans la perception du public. Aujourd'hui, la vente à domicile est considérée comme un canal de distribution à part entière, créateur de lien social, d'emplois et d'expériences positives pour les consommateurs.

La FVD dans les médias depuis 2002



■ Nombre de Parutions

La formation, clé de voûte du développement de la profession

1 entreprise sur 3 (contre 1 entreprise sur 4 en 2013) investit dans une école interne de formation. En parallèle, la FVD a mis en place un outil de e-learning : **Vente Directe Académie**. Il s'agit d'une Ecole de Vente ouverte aux vendeurs (indépendants et salariés) des entreprises membres de la FVD qui leur offre une formation complète et reconnue par une certification professionnelle. Cette formation interactive et à distance permet une flexibilité horaire sans contrainte de mobilité. En 2014, le dispositif accueille **12 000 apprenants**, ce qui en fait une des plus grandes écoles de commerce en France !

En septembre 2015 sera lancée **la première Licence en Europe spécialisée en Marketing et Management des métiers de la Vente Directe** à l'Université de Paris-Créteil (UPEC). Le 7 septembre, une promotion d'étudiants en contrat de professionnalisation a débuté cette formation qui se destinent à rejoindre les services marketing, ventes et communication ou le management commercial des entreprises de Vente Directe.

Une profession de commerciaux en souffrance malgré des signaux positifs pour le secteur

Que ce soit en termes de chiffre d'affaires ou d'effectifs, le secteur a bénéficié d'une belle croissance au cours des cinq dernières années. Si l'on regarde vers l'avenir, les chefs d'entreprises sont très optimistes sur l'évolution du secteur puisqu'ils sont 63% à envisager une évolution favorable de leurs effectifs et près de 80% déclarent que leur chiffre d'affaires évoluera de manière favorable.

Cependant, comme les autres secteurs commerciaux, **la profession se heurte encore à des problèmes liés à l'image des métiers commerciaux**. En France, il manque 200 000 commerciaux pour répondre aux besoins en recrutement des entreprises. C'est pourquoi la Fédération a initié en 2014, avec le Secrétariat d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire, **les premières Assises des métiers de la fonction commerciale**. Ce chantier mené conjointement avec les DCF, l'UAE et les pouvoirs publics donnera lieu à la publication, fin 2015, d'un Livre Blanc sur la revalorisation des métiers de la fonction commerciale en France. Les attentes de la Fédération portent en particulier sur :

- l'image et l'attractivité des métiers commerciaux,
- la promotion des Métiers de la Fonction Commerciale au niveau de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et des organismes de formation professionnelle,
- les outils et indicateurs de mesure du poids des métiers commerciaux dans l'économie française.

Contact presse

Agence Boracay
Sarah Bia

01 45 72 44 00 - sb@boracay-presse.com