



BAROMÈTRE DE LA VENTE DIRECTE

AGEFOS PME / FVD

2017

4^{ème} Édition

Résultats basés sur les données de l'AGEFOS PME
recueillies auprès des entreprises adhérentes de la FVD.

Conférence de presse du vendredi 22 septembre 2017

LE SECTEUR DE LA VENTE DIRECTE - *Premier employeur de la planète*



Monde

183 milliards d'€
De Chiffre d'Affaires en 2016*

+ 1,9 % de croissance

107 millions de distributeurs



Europe

33 milliards d'€
De Chiffre d'Affaires en 2016*

+ 4,8 % de croissance

14,9 millions de distributeurs

LA VENTE DIRECTE EN FRANCE — *En 2016*



4,28 milliards d'€
de Chiffre d'Affaires

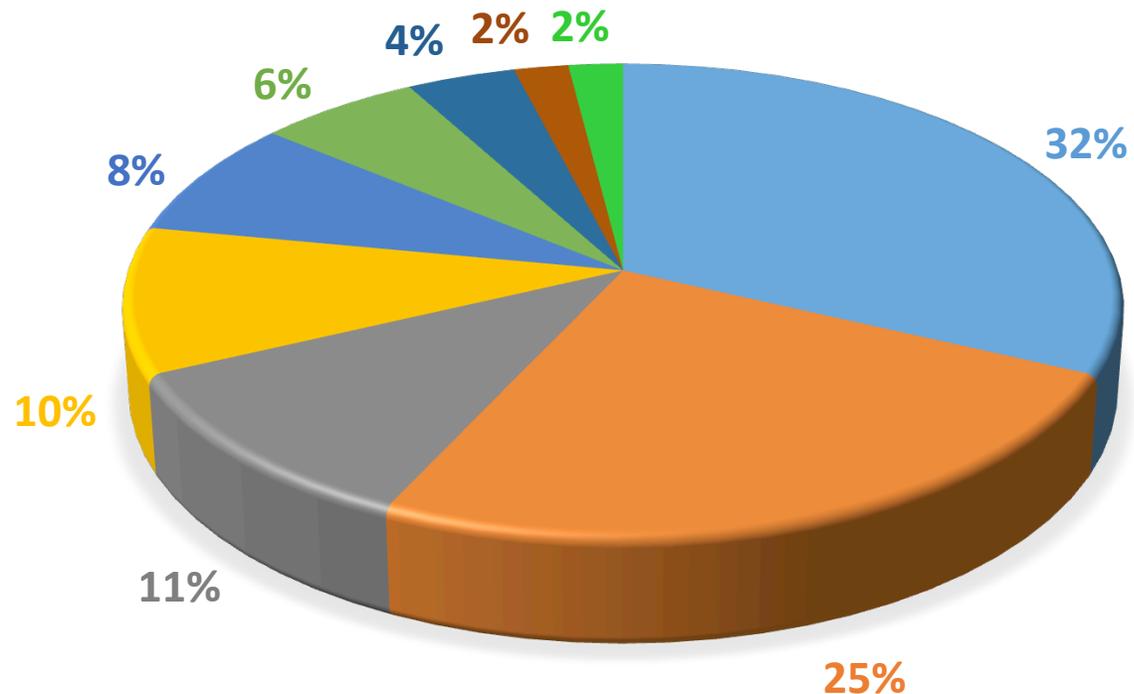


3,8 %
de croissance du Chiffre d'Affaires

+ 4,9 %
de croissance des effectifs

17 %
de taux de rentabilité

LA RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES – En 2016



■ Gastronomie - Univers culinaire

■ Habitat

■ Textile et Mode

■ Bien-être et Diététique

■ Cosmétique

■ Entretien ménager

■ Décoration - Loisirs créatifs

■ Télécommunications

■ Edition - Presse

L'EMPLOI EN VENTE DIRECTE

+ 31 705 emplois nets créés en 2016

671 920 collaborateurs



et 63 000 emplois sur les sites des entreprises

- Recherche, conception et développement
- Production
- Support (administration des entreprises, ...)

et des milliers d'emplois indirects dans la sous-traitance

LA RÉPARTITION DES REVENUS PAR TYPE D'ACTIVITÉ



- **40 %** des VDI pratiquent la Vente Directe comme **activité principale**
- **30 %** des effectifs de VDI sont en **multi-activité** (+ 3 % par rapport à 2014)
- **30 %** des effectifs de VDI pratiquent la Vente Directe pour un **complément de revenus**

L'EMPLOI DANS LES AUTRES FONCTIONS DE L'ENTREPRISE



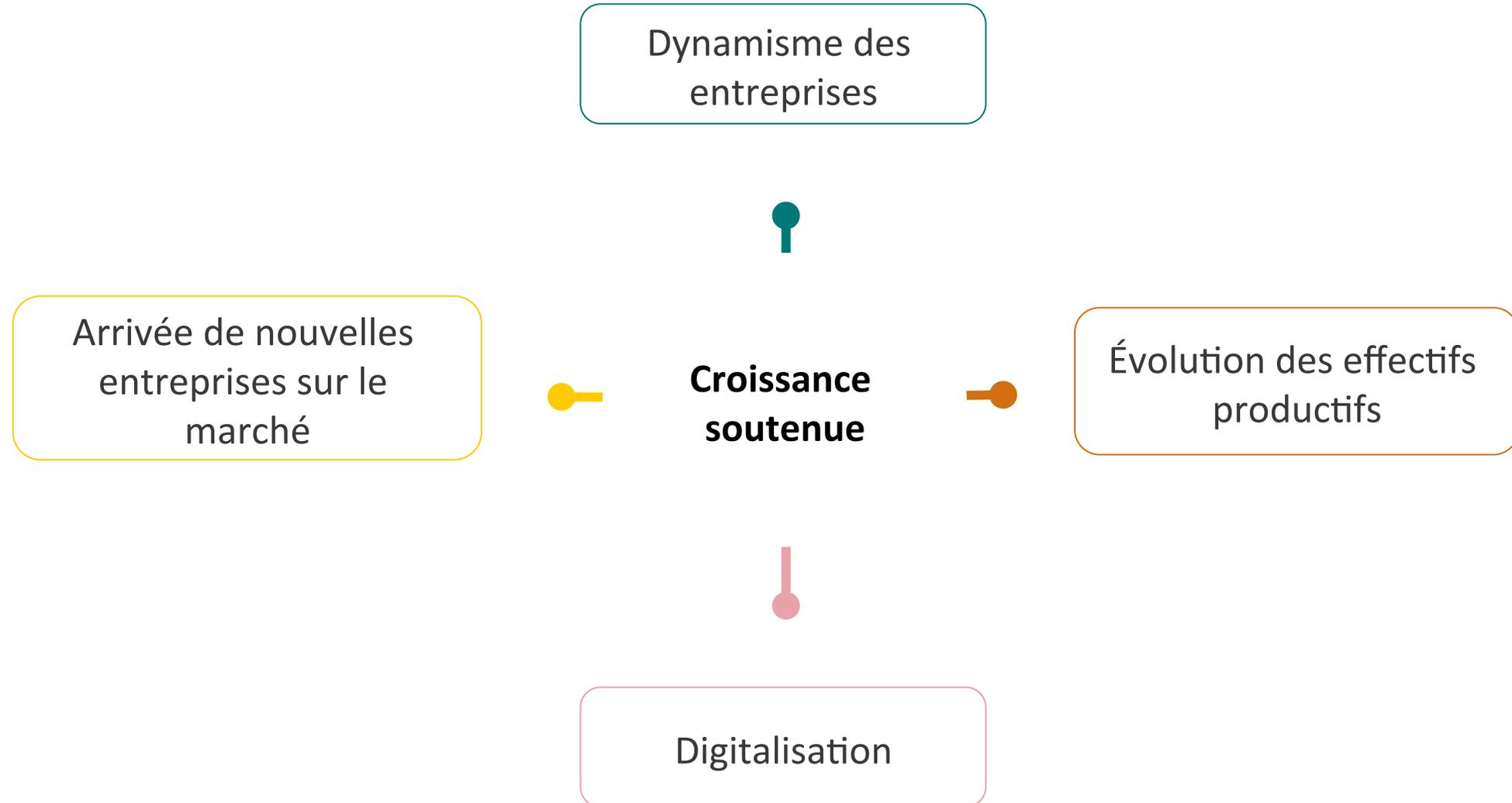
99,6 % des salariés sont en CDI et 92 % sont à temps complet

La population des **cadres représentent 27 %** des effectifs salariés

Un dynamisme qui s'observe aussi au travers de la pyramide des âges des entreprises

70 % des salariés dans les fonctions transverses* sont âgés de **moins de 45 ans** et **36 %** de **moins de 35 ans** (contre 30 % pour l'ensemble de la population active)

LES PRINCIPAUX FACTEURS DE CROISSANCE



Dynamisme des entreprises

- Près **d'un tiers** des entreprises adopte une stratégie multi-canal : **32,7 %** des entreprises qui déclarent avoir opté pour plusieurs modalités de distribution

Les autres canaux hors vente directe sont avant tout le e-commerce (94,4 %), loin devant la vente en magasin (38,9 %) et la VPC (38,9 %)

- 40%** des entreprises pratiquent de façon couplée la vente en réunion et la vente en face à face.

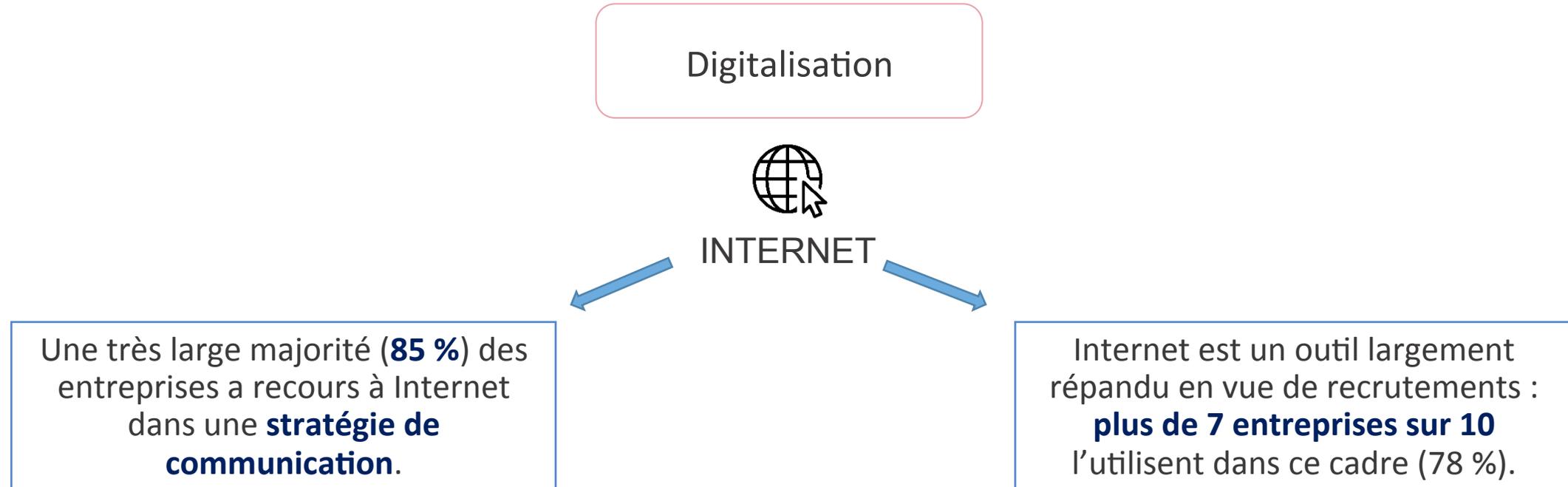
- Pris de façon isolée, 41,8 % des entreprises ont pour activité unique la vente en réunion et 18,2 % celle de la vente en face à face.

En cumul, ce sont ainsi **81,8 %** des entreprises qui pratiquent **la vente en réunion** et **58,2 %** en **face à face**.

Évolution des effectifs productifs

- Le **rajeunissement** des effectifs dans ce canal de distribution ! *56 % des indépendants ont moins de 45 ans*
- Une vision nouvelle de l'**indépendance** et de l'**entrepreneuriat** en Vente Directe.
- Une stabilité dans l'ancienneté des indépendants : **92%** des acteurs de la Vente Directe déclarent vouloir poursuivre leur activité dans leur entreprise actuelle dans les 3 ans à venir* !
- Un **taux d'embauche relativement élevé** et une **création constante d'emploi** (+ 31 705 emplois créés en 2016).
- Sur le total des embauches de salariés, **82 %** ont concerné des conseillers en vente directe et **14 %** des animateurs d'équipe.
- L'évolution de la gamme de produits

LES PRINCIPAUX FACTEURS DE CROISSANCE



- ▶ L'évolution de la législation : **la dématérialisation des bons de commande et des documents d'informations précontractuels (DIP)** permet d'optimiser la gestion et la relation client.
- ▶ L'attractivité des outils informatiques pour la génération X ou Y

LES PRINCIPAUX FACTEURS DE CROISSANCE



Ces arrivées favorise **l'image de marque** et la **croissance** de ce secteur qui est maintenant considéré comme un vrai canal de distribution.

Des Chefs d'entreprises satisfaits....

Sur les 5 dernières années

- **54 %** des entreprises ont bénéficié d'une **croissance dynamique de leur Chiffre d'Affaires**
- **48 %** ont enregistré une **augmentation de leurs effectifs salariés**

.... et optimistes

D'ici 3 à 5 ans

- **89 %** des chefs entreprises prévoient un **Chiffre d'Affaires en hausse**
- **89 %** envisagent une **croissance de leur effectifs**

QUALITÉ DE VIE ET BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL EN VENTE DIRECTE

1^{ère} étude nationale

Occurrence pour la Fédération de la Vente Directe | Mai-Juin 2017

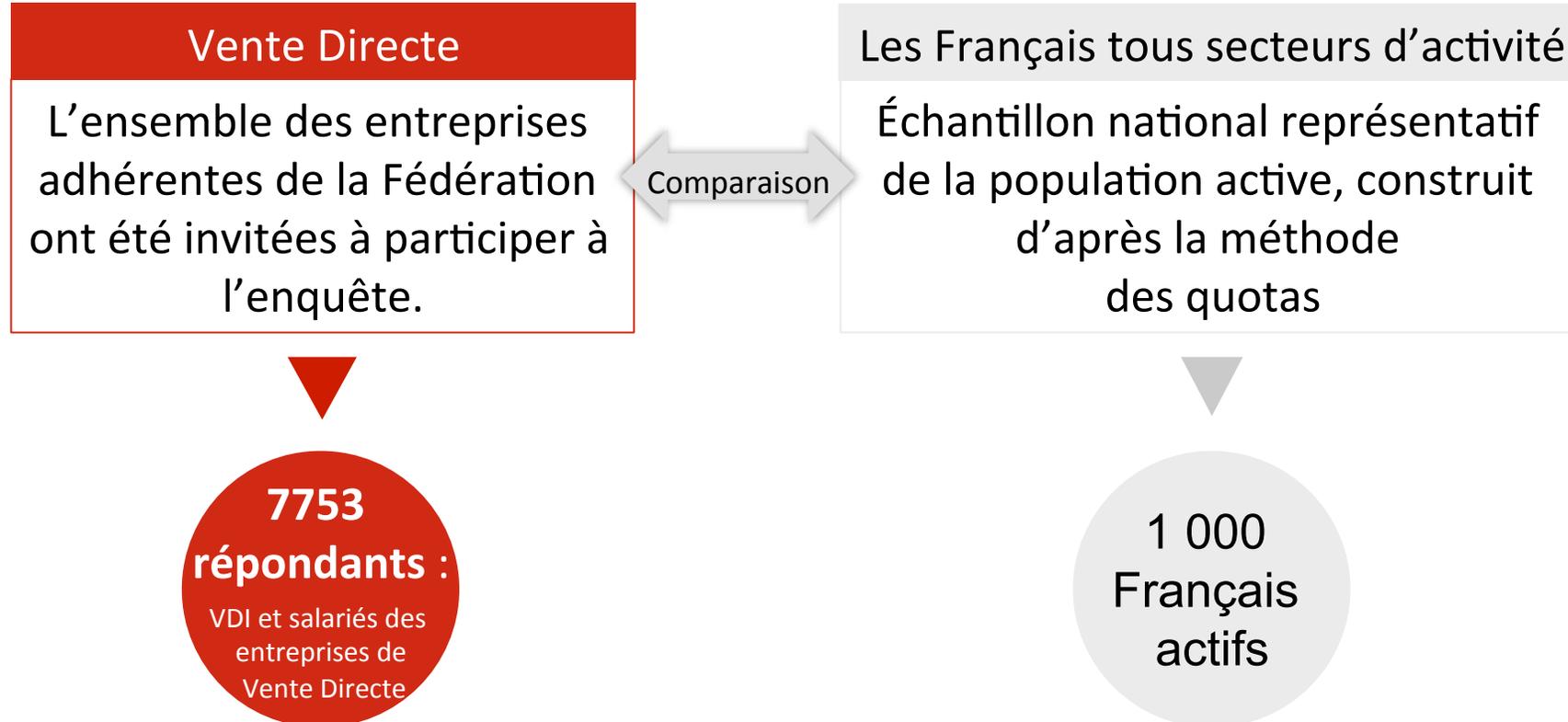
Occurrence est
certifiée
ISO 9001
depuis 2004



Une étude online, extensive et significative de la vente directe : Une première !



L'étude, online, a été administrée entre le 22 février et le 19 mars 2017



- Une marge d'erreur maximale de $\pm 1,1$ point dans le cas de la plus grande indétermination ($p=q=50$).

- Une marge d'erreur maximale de $\pm 3,1$ points dans le cas de la plus grande indétermination ($p=q=50$).

LES CHIFFRES-CLÉS

Un résultat supérieur de 1 point qui installe la vente directe comme une alternative attractive en matière de Qualité de Vie au Travail.



- *A l'aide de l'échelle suivante, veuillez indiquer quel est votre niveau de bien-être au travail en vente directe ?*

Question à réponse numérique | Base : 7753 collaborateurs FVD et 1000 Français actifs



LES CHIFFRES-CLÉS

Une répartition qui révèle un grand écart entre acteurs de la Vente Directe et actifs Français !

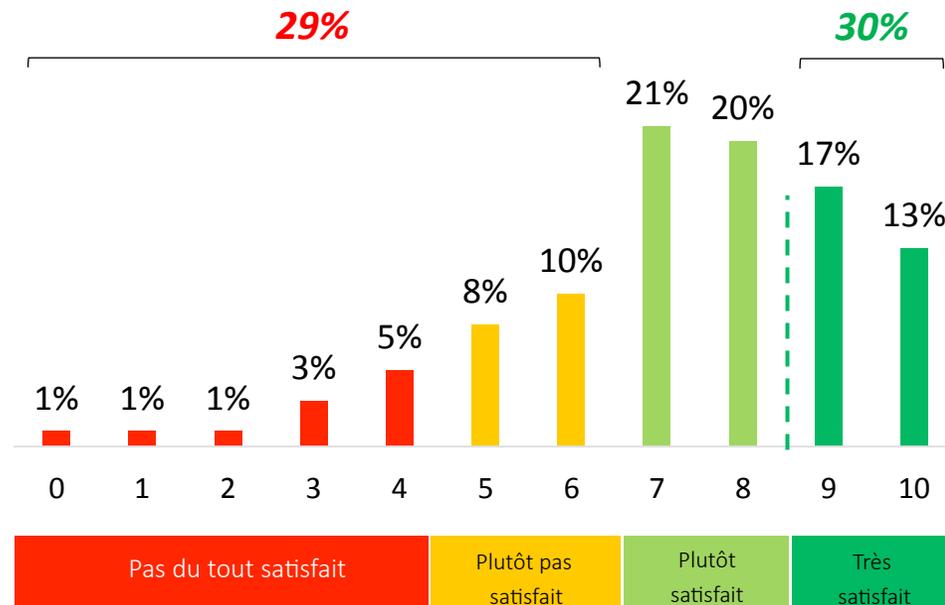


- A l'aide de l'échelle suivante, veuillez indiquer quel est votre niveau de satisfaction concernant votre activité en vente directe sur chacun des critères ci-dessous

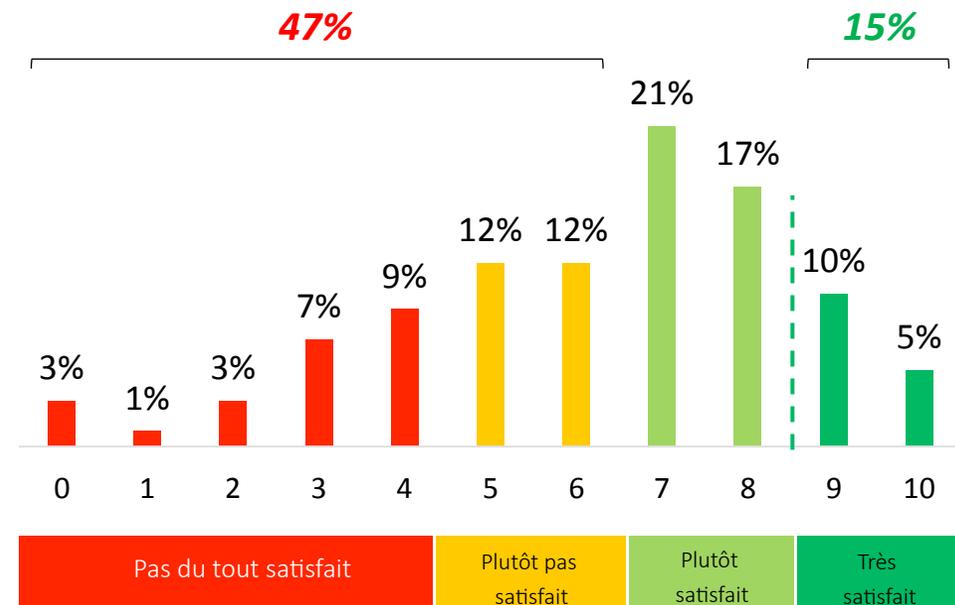
Question à réponse numérique | Base : 7753 collaborateurs FVD et 1000 Français actifs



Moyenne
7,2 /10



Moyenne
6,2 /10



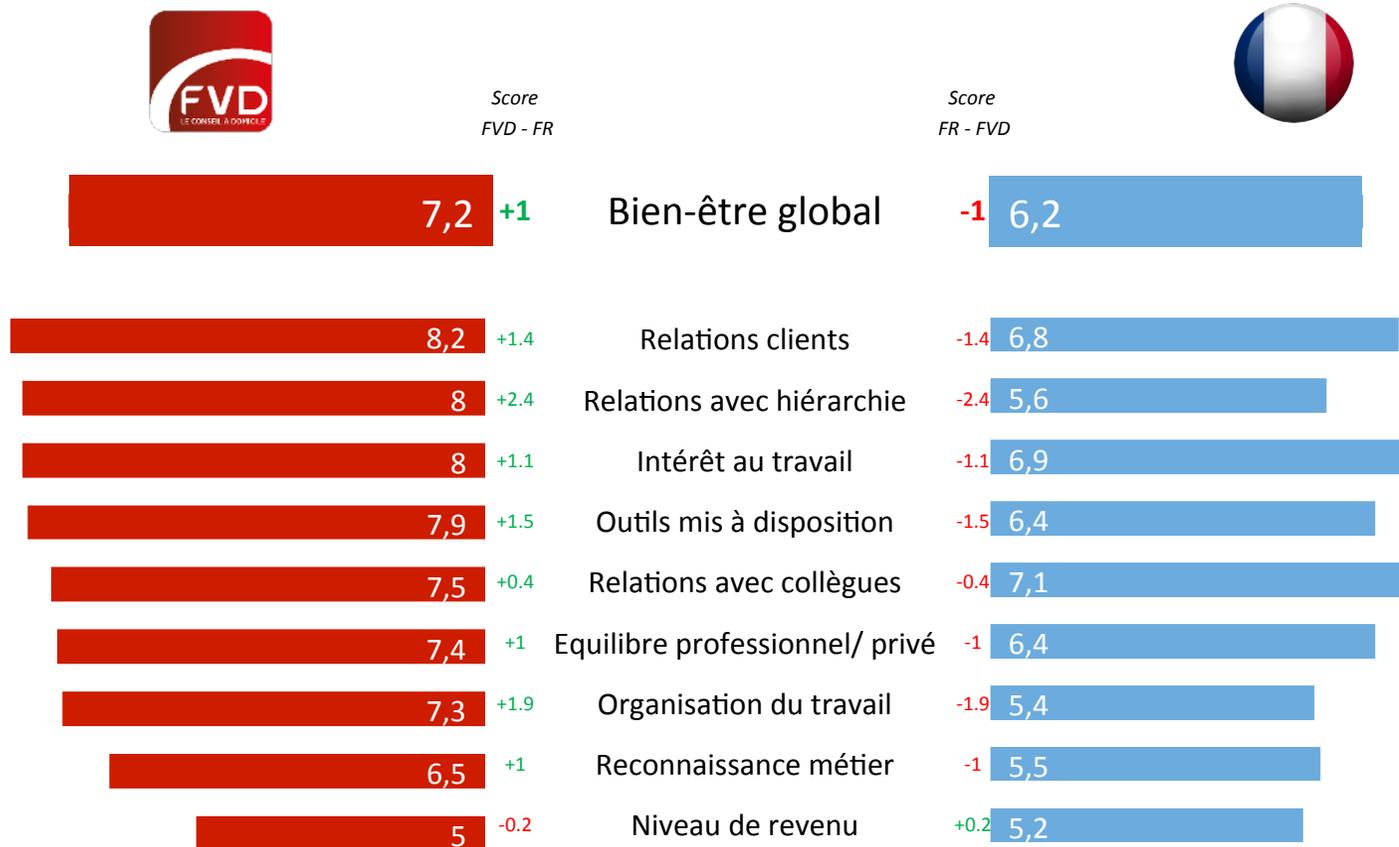
LES CHIFFRES-CLÉS

Une mutation visible dans tous les fondamentaux de la vie professionnelle



- A l'aide de l'échelle suivante, veuillez indiquer quel est votre niveau de satisfaction concernant votre activité en vente directe sur chacun des critères ci-dessous

Questions à réponse numérique | Base : 7753 collaborateurs FVD et 1000 Français actifs



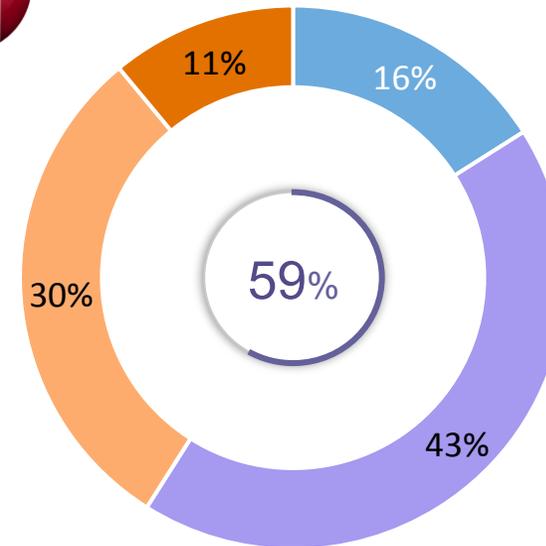
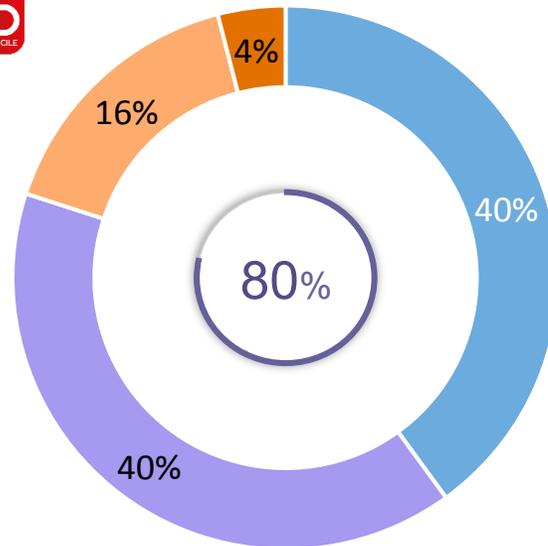
ACTIVITÉ

Une activité qui offre plus d'opportunités de carrière !



- *Diriez-vous que la vente directe/votre secteur offre des possibilités de carrière intéressantes pour une personne comme vous ?*

Question à réponse unique | Base : 7753 collaborateurs FVD et 1000 Français actifs



■ Oui, tout à fait ■ Oui, plutôt ■ Non, plutôt pas ■ Non, pas du tout ■ NSPP

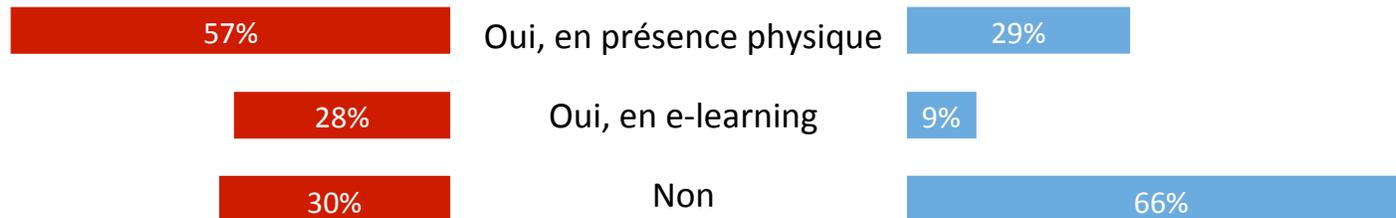
ACTIVITÉ

Une activité soutenue par des processus de formation



- *Au cours des 12 derniers mois, avez-vous suivi une formation délivrée ou encouragée par [votre entreprise] ?*

Question à réponse multiple, total > 100% | Base : 7753 collaborateurs FVD et 1000 Français actifs



- **70% des acteurs de la Vente Directe déclarent avoir suivi une formation au cours des derniers mois.**
- **84% des acteurs de la Vente Directe ont le sentiment d'être suffisamment accompagnés pour réussir dans leur activité professionnelle, contre seulement 56% des Français actifs.**

LIEN SOCIAL

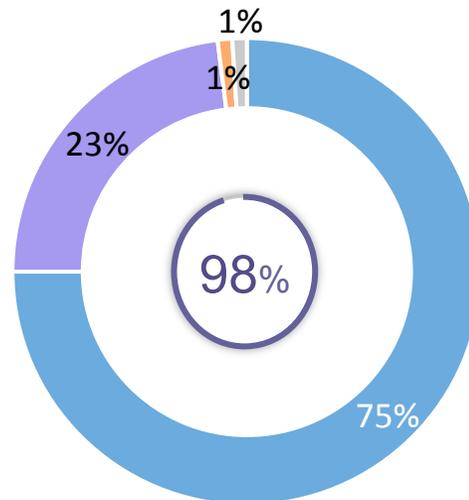
Des rapports humains reconnus comme caractéristique principale de l'activité de la Vente Directe



- *Pour chacune des affirmations suivantes, diriez-vous que les rapports humains ont une place centrale dans l'activité en vente directe ?*

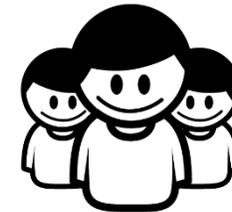
Question à réponse unique | Base : 7753 collaborateurs FVD

Les rapports humains ont une place centrale dans l'activité de vente directe



■ S'applique très bien ■ S'applique plutôt bien ■ S'applique plutôt mal ■ S'applique très mal ■ NSPP

Et depuis qu'ils travaillent en Vente Directe, ses acteurs se sentent mieux considérés...



Par leurs clients : **+38%**



Par leur entreprise : **+33%**

INNOVATION & PRODUITS

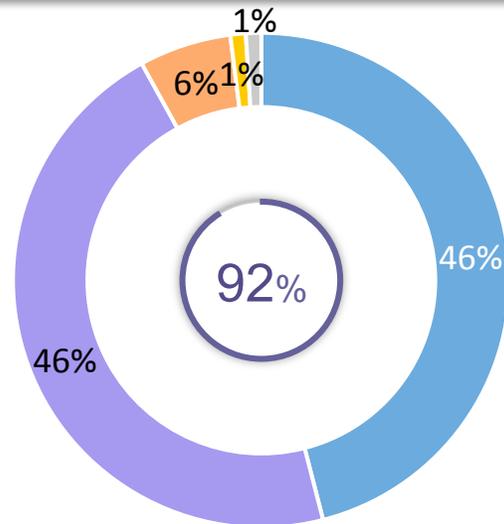
Un secteur moderne, porté par sa puissance d'innovation et la qualité de ses produits



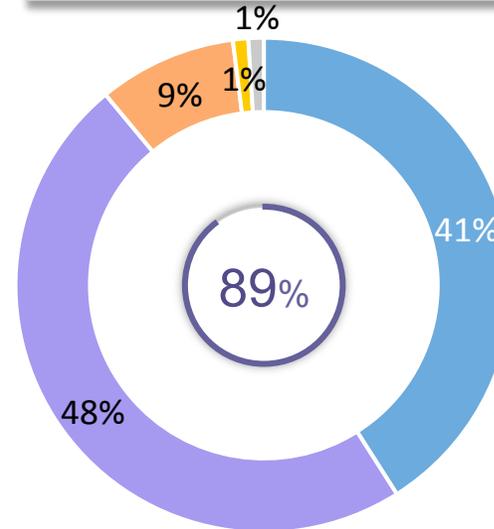
- Pour chacune des affirmations suivantes, diriez-vous qu'elle s'applique très bien, plutôt bien, plutôt mal ou très mal à la vente directe/vente à domicile ?

Question à réponse unique | Base : 7753 collaborateurs FVD

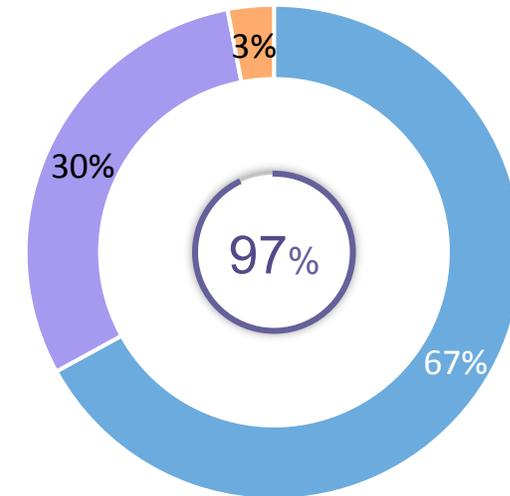
C'est un secteur moderne - dans l'air du temps



C'est un secteur innovant



Je vends des produits de haute qualité



■ S'applique très bien ■ S'applique plutôt bien ■ S'applique plutôt mal ■ S'applique très mal ■ NSPP

INNOVATION & PRODUITS

Une activité désormais ancrée dans les nouveaux modes de production



- *Pour chacune des affirmations suivantes, diriez-vous qu'elle s'applique très bien, plutôt bien, plutôt mal ou très mal à la vente directe/vente à domicile ?*

Question à réponse unique | Base : 7753 collaborateurs FVD

C'est une activité au cœur de l'économie collaborative



87%

Le digital joue un rôle important dans la vente directe



86%

FIDÉLITÉ CLIENT

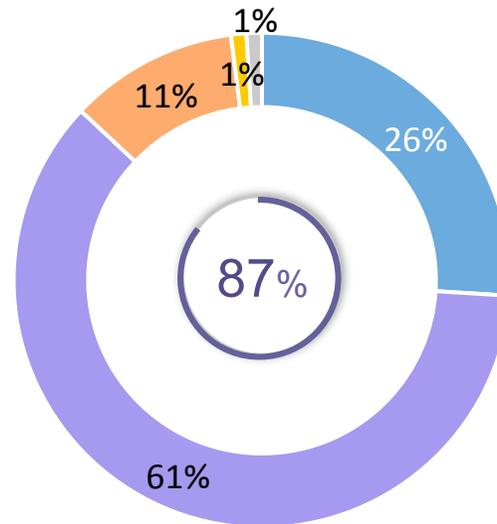
Des clients fidèles !



- *Pour chacune des affirmations suivantes, diriez-vous qu'elle s'applique très bien, plutôt bien, plutôt mal ou très mal à la vente directe/vente à domicile ?*

Question à réponse unique | Base : 7753 collaborateurs FVD

Nos client(e)s sont fidèles



■ S'applique très bien ■ S'applique plutôt bien ■ S'applique plutôt mal ■ S'applique très mal ■ NSPP

BILAN

Travailler en Vente Directe, c'est :



S'épanouir !



93%

des acteurs de la
Vente Directe
déclarent s'épanouir
dans leur activité !

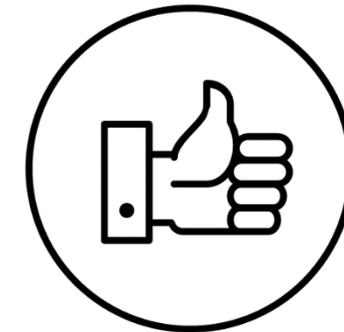
Être fidèle !



92%

des acteurs de la Vente
Directe déclarent vouloir
poursuivre leur activité dans
leur entreprise actuelle dans
les 3 ans à venir !

Recommander !



93%

des acteurs de la
Vente Directe
plébiscitent le
secteur !

QUESTIONS - RÉPONSES