



CHIFFRES CLÉS DE LA VENTE DIRECTE 2018

Baromètre annuel de la Vente Directe (FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE et AGEFOS - PME)
Etude socio - économique sur la Vente Directe en Europe (IPSOS MORI et SELDIA)

La vente à domicile a le vent en poupe. Une impression confirmée par le dernier baromètre du secteur publié par la Fédération de la Vente Directe (FVD) et l'étude socio - économique sur la Vente Directe en Europe réalisée par l'institut d'étude indépendant Ipsos Mori à l'initiative de SELDIA, la Fédération européenne de la Vente Directe. Retour sur un succès logique et humain...

• Un secteur dynamique et créateur d'emploi

Le baromètre 2017 réalisé par la Fédération de la Vente Directe en partenariat avec les AGEFOS-PME dresse un bilan positif de l'évolution du secteur. Les entreprises se portent bien, leur croissance se matérialise par des recrutements et l'avenir est perçu de manière positive.

Avec **4,451 milliards d'euros de chiffre d'affaires (+3,5%)** et **691 463 personnes (+ 2,9%)** qui travaillent dans le secteur, la Vente Directe en France affiche un fort dynamisme. Cette croissance est la conséquence d'une modernisation des outils de communication et de la création de 19 543 emplois nets. Cette progression est supérieure à la tendance mondiale qui représente **189,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires (+ 1,6%)** pour un effectif de **117 millions de distributeurs**. Au niveau européen, le chiffre d'affaires du secteur s'élève à **34,4 milliards d'euros (+3,5%)** pour près de **15 millions de distributeurs**.

Le secteur de la Vente Directe, 3ème canal de distribution en France, offre au plus grand nombre, des horizons professionnels variés puisque 40% des distributeurs l'exercent en activité principale, 31% sont en multi-activité, 29% en complément de revenu.

La Gastronomie et l'Univers culinaire se démarquent en réalisant 30% du chiffre d'affaires du secteur, suivis par l'Habitat (24%), le Textile et la Mode (12%), le Bien-être et la Diététique (12%), la Cosmétique (8%), l'Entretien ménager (7%), la Décoration (4%), les Télécommunications (2%) et l'Édition et la Presse (1%).

En ce qui concerne les chefs d'entreprises du secteur, ils se déclarent majoritairement confiants dans leurs perspectives futures : 82% d'entre eux prévoient un chiffre d'affaires en hausse et 76% envisagent une croissance de leurs effectifs d'ici 3 à 5 ans.

• La Vente Directe, composante naturelle d'une stratégie omnicanal

La Vente Directe fait dorénavant partie intégrante d'une **stratégie « omnicanal »**, pratiquée par un tiers des entreprises. Elle consiste à offrir aux consommateurs la possibilité d'acheter via différents canaux grâce à une diversification des moyens de commercialisation (achat en ligne, magasin, show-room, vente à domicile etc...). Il n'existe plus un système unique de vente mais une multicanalité des modèles.

La Vente Directe est de mieux en mieux perçue par le grand public mais aussi par les professionnels. En effet, chaque année, de nouvelles entreprises mais également de grandes enseignes - dans le cadre d'une stratégie de diversification - rejoignent ce canal de distribution. Les perspectives de rentabilité, la relation de proximité avec les consommateurs, leur fidélisation et leur rôle de prescripteur rendent le secteur de la Vente Directe très attractif.

• Des distributeurs en Vente Directe heureux (étude Ipsos)

Liberté, indépendance, flexibilité, plaisir sont les termes mis en évidence par l'étude indépendante européenne¹, la première de cette importance depuis une dizaine d'années.

La Vente Directe est un métier largement féminin : 88% des distributeurs européens sont des femmes et ce pourcentage augmente sensiblement en France pour atteindre 94%. Néanmoins, cette donnée est à mettre en perspective avec le panel interrogé. En effet, en France, les chiffres de la Fédération de la Vente Directe démontrent qu'en 2017, pour l'ensemble des entreprises adhérentes, le pourcentage de femmes est identique à celui de l'Europe (88%). À souligner également : **la Vente Directe est une activité qui offre des opportunités pour les personnes de tous âges**, de 16 à plus de 64 ans, avec un âge moyen de 44 ans en France (43 ans en Europe).

L'étude révèle également que 84% des personnes qui pratiquent la Vente Directe en France s'épanouissent dans leur activité (78% en Europe). Par ailleurs, les distributeurs européens et français sont attachés à leur métier : 90% des personnes souhaitent continuer de collaborer avec leur entreprise durant l'année à venir. En France, **86% des distributeurs sont satisfaits de la qualité de la formation et de l'accompagnement dispensés par leur entreprise (77% en Europe)**.

Enfin, l'expérience positive personnelle vécue par les distributeurs en France est un axe clé de cette étude européenne :

- 96% estiment que la Vente Directe est créatrice de lien social (85% en Europe)
- 89% pensent que leur activité favorise la mixité sociale (79% en Europe)
- 80 % ont le sentiment que leur métier leur apporte une véritable satisfaction (72% en Europe)
- 78% affirment que cette profession leur permet d'améliorer leurs compétences relationnelles (72% en Europe)
- 77 % approuvent le fait que la Vente Directe améliore l'estime et la confiance en soi (70% en Europe)
- 77% jugent leur travail épanouissant (69% en Europe)
- 73% reconnaissent que ce métier permet d'améliorer les compétences professionnelles en vente et en business management (66% en Europe).

En conclusion, dans un monde en constante mutation où il est de plus en plus difficile d'établir des liens avec les autres, la Vente Directe continue de créer des communautés d'intérêt et de rassembler les citoyens favorisant ainsi la croissance économique des pays.

CONTACT PRESSE

Agence Boracay PR

+33 (0)1 45 72 44 00 / presse@boracay-presse.com

¹ Etude menée par l'Institut Ipsos du 12 février au 6 avril 2018 sur les réalités socio-économiques de la Vente Directe dans 11 pays européens (30 127 distributeurs interrogés et 59 entreprises sollicitées en Europe / 3 146 distributeurs interrogés et 12 entreprises sollicitées en France)