

**La vente directe à domicile.
Un secteur commercial en très forte évolution.**

Connue également sous le nom de "marketing de réseau", la vente à domicile représente la 3^{ème} voie de distribution en France, après la vente en magasins et la VPC.

Elle consiste en la commercialisation, directement au consommateur, de produits et de services par des distributeurs indépendants. La vente se fait de personne à personne, au domicile du consommateur ou d'un tiers, sur son lieu de travail ou en des lieux autres que des établissements destinés à la vente.

Quel est le statut des vendeurs ?

Le statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) a été créé et défini par la loi du 27 janvier 1993.

D'un point de vue juridique et fiscal le VDI est un indépendant.

Il est exonéré de l'obligation d'inscription à un registre professionnel et n'est pas soumis à la TVA en deçà de certains seuils

D'un point de vue social le VDI est rattaché au régime général de la Sécurité Sociale et bénéficie des droits sociaux au même titre que les salariés.

Qu'est ce que le marketing de réseau multi-niveaux ?

Les sociétés de vente directe à niveaux multiples dépendent de leurs vendeurs pour recruter, former et encadrer la force de vente. Ceux-ci perçoivent, en échange, des commissions sur les ventes réalisées par les collaborateurs qu'ils ont recrutés et sur les produits vendus par les vendeurs recrutés par ceux qu'ils avaient eux-mêmes recrutés. Les vendeurs tirent ainsi profit des multiples niveaux de vente qu'ils constituent.

La communication directe et le bouche-à-oreille représentent une source d'information très crédible sur les produits. Le but est d'inciter le client à recommander chaudement à ses amis les produits ou les services de la société. Certaines personnes, toutefois, sont mal à l'aise à l'idée que les relations sociales servent de base à l'instauration de relations commerciales. C'est en partie pour cette raison que de nombreux vendeurs se considèrent plutôt comme des conseillers d'un produit dont ils souhaitent faire partager les avantages à des amis, comme ils leur recommanderaient un livre ou un film.

Comment se déroule ce type de vente ?

Les ventes se font soit en individuel, soit lors d'une réunion de vente à domicile. Dans ce deuxième cas, la vendeuse présente ses produits à quelques clientes, de 5 à 12 personnes en moyenne, réunies au domicile d'une "hôtesse", celle-ci étant dédommée par un cadeau.

Quels sont les avantages pour les clients ?

"Las de l'achat anonyme, les consommateurs découvrent les vertus de la vente directe : la convivialité des réunions, les conseils du vendeur, la qualité des produits, la livraison à domicile, la possibilité de renoncer dans les sept jours..." (Philippe Dailey)

Quels sont les avantages pour les vendeurs ?

Les sociétés de vente directe attirent beaucoup de personnes car elles offrent plusieurs avantages liés à la création d'une affaire, sans les nombreux inconvénients.

Elles ouvrent de nouvelles possibilités à un très grand nombre d'individus que le marché de l'emploi sous-utilise. Elles offrent à qui le souhaite, le moyen de gagner un revenu complémentaire avec un maximum de flexibilité.

1/ Des frais extrêmement réduits

Devenir distributeur nécessite peu de moyens financiers. Puisque ni magasin, ni personnel n'est nécessaire, les vendeurs directs n'ont pas à s'inquiéter de payer un loyer ou des salaires. Un nouveau vendeur achètera généralement le strict minimum, c'est-à-dire ce dont il a besoin pour ses essais personnels et les démonstrations de produits. Ce minimum est proposé sous forme de kit de démarrage à prix coûtant. Aucune obligation d'achat d'un stock ne doit être exigé.

2/ Une sacro sainte indépendance

Les vendeurs directs travaillent à temps dit « choisi ». Ils décident des jours et des heures qui leur conviennent le mieux pour travailler, que ce soit 2 ou 40 heures par semaine pour accroître leur revenu, se remettre dans le milieu du travail ou pour exercer un mi temps ou un plein sans contrainte hiérarchique.



3/ L'accès à une formation et à une assistance

Les vendeurs directs bénéficient des systèmes de formation et d'assistance mis en place par les sociétés dont ils vendent les produits. Ces modules sont offerts et permettent aux vendeurs d'acquérir les méthodes du marketing de réseau, la connaissance des argumentaires des produits ou services qu'ils commercialisent, les aspects d'ordre juridiques et légaux relatifs à ce type de commerce, etc.

D'autre part, les vendeurs sont recrutés par un parrain qui perçoit une commission sur les ventes réalisées par ses recrues ; il est donc très intéressé à les encadrer, à les motiver et à les former correctement.

La rémunération des vendeurs

Le distributeur se voit rémunéré de deux façons: d'une part, il perçoit un revenu sur ses ventes personnelles de marchandises ou de services aux consommateurs. Celle-ci varie généralement de 18% à 40%.

D'autre part, il perçoit des commissions sur les ventes et les achats réalisés dans son groupe qui varient entre 3 et 5%

Un réseau légal veillera à respecter les contraintes suivantes :

- Les commissions des « filleuls » ne sont prélevées que par un nombre restreint et fixe de niveaux hiérarchiques

- Aucun bénéfice ne doit être réalisé lors du recrutement, même de manière détournée. Les commissions sont subordonnées à la vente d'une certaine quantité de produits ou services, ou à l'acquisition de clients.

Quels sont les produits que l'on trouve sur ce réseau ?

Seuls les produits qui présentent des "plus" en terme de qualité, ou ceux qui impliquent une démonstration ou un conseil sont vraiment adaptés à ce circuit. C'est le cas des produits concernant l'amélioration de l'habitat (19% des ventes), les articles ménagers, les cosmétiques (48% des ventes), le textile (7% des ventes), les produits diététiques.

Quels sont les chiffres de la vente directe à domicile en France ?

La vente directe en France représentait en 2008 un chiffre d'affaires de 1,65 milliards d'euros, soit une augmentation de 33% par rapport à 2007.

Ce secteur ne connaît pas la crise puisqu'on constate une augmentation de 10% en 2010.

Que représente la vente directe en terme d'emploi ?

La France est constituée d'un réseau de 242 000 vendeurs à domicile, soit une augmentation de 30% par rapport à l'année précédente. 76% des distributeurs sont de sexe féminin.

D'autre part, la Fédération de Vente Directe (FVD) a signé un accord gouvernemental le 12 mai 2010 s'engageant à créer 100 000 nouveaux emplois sur les 3 prochaines années.

Peut on avoir confiance en la vente directe ?

Depuis novembre 1993, la vente directe est régie par des lois et un code de déontologie très strict qui protègent aussi bien les vendeurs que les consommateurs.

En conséquence de quoi la vente pyramidale, qui a pu porter ombrage à l'image du secteur, est aujourd'hui interdite, ce qui a engendré un vrai retour à la croissance.

En conclusion, on peut affirmer qu'intégrer le système de vente directe à domicile est actuellement le moyen le plus aisé d'accéder à l'emploi, de générer des revenus importants et d'acquérir une formation solide, le tout en tenant compte de l'adéquation vie privée/vie professionnelle. D'où son succès croissant !