

Haute-Loire, économie.

## La vente à domicile défie la crise dans le département

publié le 20.07.2010 04h00



*Catherine Fialon, vendeuse à domicile des produits Body Nature*

La vente directe est l'un des rares secteurs qui recrute en cette période de crise. L'opportunité a déjà été saisie par de 8 000 ailligériens

Avec un chiffre d'affaires de 1,7 milliard d'euros en 2009, en progression de 10 % par rapport à 2008 et 20 000 créations d'emplois en 2008, la vente directe surfe sur la vague du succès depuis plus de dix ans. La vente à domicile représente 20 millions d'actes d'achats par an. Près de 4 Français sur 10 achètent ou ont acheté à domicile.

Concernant les vendeurs, ils ont majoritairement entre 35 et 50 ans. 20 % d'entre eux ont plus de 50 ans, avec chacun un passé professionnel différent. Selon la Fédération de vente directe (FVD), seulement 31 % des vendeurs à domicile étaient préalablement sans emploi ou au chômage. Entre autres, 46 % des vendeurs à domicile ont un niveau d'éducation supérieur ou universitaire.

Le département de la Haute-Loire ne fait pas exception. Actuellement, 8 000 ailligériens travaillent dans le secteur de la vente directe et le chiffre d'affaires s'élève à 18 millions d'euros pour le département. La FVD estime le potentiel de recrutement de près de 500 emplois supplémentaires pour l'année 2010. Parmi les acteurs du recrutement, on retrouve Pierre Lang (bijoux fantaisie), Stanhome (entretien et beauté), Dietplus (diététique), Avon (cosmétique), Captain Tortue (mode femme et enfant), Charlott' (lingerie)... Selon Jacques Cosnefroy, délégué général de la FVD, « la vente directe devrait mieux traverser la crise que d'autres secteurs, notamment parce qu'elle instaure une relation immédiate avec le consommateur final ».

Dossier réalisé par Laure Fumas

## **« Une réunion de vente à domicile, c'est avant tout de la convivialité »**

Catherine Fialon est vendeuse à domicile depuis quatre ans pour Azza, dans le domaine du scrapbooking, un loisir créatif consistant à introduire des photographies dans un décor. Depuis peu, elle travaille pour l'entreprise Body Nature qui conçoit et vend des produits d'entretien ou des cosmétiques écologiques et biologiques à domicile. Nous l'avons suivie lors d'une réunion chez une hôtesse, à Beauzac.

Dès son arrivée, Catherine installe ses produits sur la table. Un grand soin est donné à la décoration et à la mise en valeur des produits. Cette table, au milieu du salon de l'hôtesse est comme une vitrine pour la marque. La présentation commence par une description rapide de l'entreprise puis la conseillère offre le cadeau de bienvenue à l'hôtesse de la réunion en prenant soin que les invités puissent voir la qualité du cadeau qui les attend si elles décident à leur tour d'accueillir une réunion. Ensuite, les produits sont présentés les uns après les autres, avec des astuces et des conseils d'utilisation. Catherine n'hésite pas à faire part de ses expériences personnelles. La conseillère fait sentir le parfum des produits à chaque invité. Une fois la présentation terminée la conseillère répond aux questions des clientes et les laisse remplir le bon de commande en précisant en amont que l'achat n'est pas obligatoire. « Une réunion de vente à domicile c'est avant tout de la convivialité, les femmes discutent autour des produits en dégustant une part de gâteau et un jus de fruit », raconte Catherine Fialon, qui fait ce métier pour avoir un complément de revenu. Son conseil pour les personnes intéressées par ce secteur est de bien choisir l'entreprise pour laquelle on travaille. « Certaines entreprises de vente à domicile demandent un apport financier pour l'achat des produits de démonstration, ce qui représente un inconvénient certain. »  
« Un véritable métier » pour l'animatrice Aurore Chautard

Le secteur de la vente à domicile est victime de beaucoup de préjugés qui consistent notamment à dire que c'est une activité annexe qui ne permet pas de gagner suffisamment. Afin de vérifier le bien-fondé de ces idées, nous avons rencontré un groupe de dix vendeuses Stanhome en compagnie de leur animatrice, Aurore Chautard.

Une fois par mois, les vendeuses la rencontrent pour faire le point sur les ventes mensuelles. Chacune présente les ateliers animés avec le nombre d'invités, les commandes et les rendez-vous pris. L'avancement des objectifs est également précisé. Parmi les vendeuses, les âges vont de 18 à 60 ans. Elles travaillent comme elles le souhaitent, en fonction de leurs besoins. Florence, 45 ans, fonctionnaire, vendeuse à domicile pour Stanhome depuis près de deux mois, procède à un cumul d'activités. Christina, 39 ans, était vendeuse en magasin. Elle s'est lancée dans la vente directe pour pouvoir passer plus de temps avec ses enfants tout en ayant une activité professionnelle. « Le point fort de la vente à domicile, c'est le relationnel. On rencontre sans cesse de nouvelles personnes », racontent les conseillères. « Certaines clientes deviennent même des amies », ajoute Florence. Le plus difficile semble être la démarche téléphonique qu'il faut parfois entreprendre pour trouver de nouveaux clients. « Au début, les appels téléphoniques s'avèrent particulièrement difficiles, mais les formations nous aident à prendre confiance », raconte Yvette, 49 ans, conseillère depuis un an.

La vente à domicile peut permettre de gagner sa vie. L'animatrice, Aurore Chautard, gagne entre 1 300 et 1 700 euros par mois. « Le salaire n'est pas fixe. Certains mois, je peux gagner beaucoup plus, ça dépend de mes besoins et de mes envies », explique-t-elle. Aurore est devenue conseillère à 19 ans. Elle a rapidement gravi les échelons : « Au départ, j'ai fait ce travail pour m'offrir un cheval puis j'ai compris qu'on pouvait gagner convenablement sa vie. Si on a l'envie et la motivation, on peut monter très vite en grade. » Au départ, il n'y a pas de salaire fixe pour les vendeurs à domicile indépendants (VDI) mais il est possible de devenir voyageur représentant placier, le fameux VRP. Ce titre est attribué après neuf mois et un certain chiffre d'affaires réalisé. « La vente directe

offre de multiples possibilités. Chaque personne choisit le temps qu'elle souhaite consacrer et, par la même occasion, le salaire dont elle a besoin. »

Pour Aurore, le critère primordial est la motivation. « Pour exercer ce métier il faut être tenace, motivé et régulier. »

Un accord signé avec Laurent Wauquiez

François Failliot, président de la Fédération de la vente directe a signé, le 12 mai, un accord avec Laurent Wauquiez, secrétaire d'État chargé de l'Emploi visant à la création de 100 000 emplois en trois ans. Un partenariat se voulant comme un tremplin pour l'emploi de milliers de personnes, de valoriser des métiers mal connus mais à forte valeur ajoutée et de développer des emplois non délocalisables. Parmi les engagements de la FDV : privilégier le recrutement des populations principales victimes du chômage comme les jeunes de 18 à 25 ans ou encore proposer une formation continue adaptée, solide et approfondie. Selon François Failliot, président de la Fédération de la vente directe, « cet accord constitue une véritable reconnaissance du secteur, dont le dynamisme en termes de recrutement et de création d'entreprise n'est plus à démontrer. »