



## MODE D'EMPLOI CONSEILLÈRE À DOMICILE : J'Y VAIS OU PAS ?

Commercialiser à domicile des produits de beauté ou d'entretien, de la lingerie, des grands crus ou des sex-toys, ça vous tente ? Quelques éclaircissements.

### QUI SUIS-JE ?

Une vendeuse indépendante nommée conseillère ou ambassadrice. Le secteur de la vente directe est en pleine expansion et recrute chaque année près de trente mille nouveaux vendeurs.

### COMMENT ÇA MARCHE ?

Je vends mes produits à des particuliers lors de réunions organisées chez une hôtesse. Au programme : cours, démonstrations, humour et convivialité, avec, pour but, d'enregistrer un maximum de commandes et de trouver, parmi les convives, l'hôtesse de ma prochaine réunion. L'autre face, plus ardue, de ce travail consiste à gérer stock, commandes et livraisons.

### EST-CE POUR MOI ?

Oui, si j'ai le sens du commerce et le contact facile. D'appoint, tremplin ou intermédiaire, ce métier ne nécessite ni diplôme ni expérience et se pratique sans limite d'âge. S'il est sympa, il exige rigueur, organisation et ténacité pour obtenir un revenu régulier.

### AVEC QUI M'ENGAGER ?

Avec l'une des cent dix-neuf entreprises adhérent à la Fédération de la vente directe (Avon, Charlott'lingerie, Tupperware, Natura Brasil, Ferdinand Pieroth, etc.). Et, pour être sûre de mon choix, je cherche toutes les informations sur l'entreprise élue en allant sur [www.societe.com](http://www.societe.com), [www.bilansgratuits.com](http://www.bilansgratuits.com) et sur [www.fvd.fr](http://www.fvd.fr)

### COMMENT ME LANCER ?

Avec un bon réseau de relations que je vais faire évoluer. Du site de la marque choisie, je contacte la responsable de ma région. J'assiste à une réunion de motivation de futures conseillères. Si je suis conquise, je signe un contrat de vendeur direct indépendant. Je bénéficie alors d'une formation millimétrée à la vente et d'un accompagnement lors de mes premières réunions. A lire : « Se connaître pour bien vendre », de Philippe Claveau (éd. PUG).

### COMBIEN JE GAGNE ?

Selon les marques, entre 20 et 30 % de mon chiffre d'affaires hors taxes. Mais, auparavant, je dois investir.



### MON STATUT ?

Vendeur à domicile indépendant (VDI). Officialisée en 1993, cette profession permet une gestion administrative simplifiée.

✓ Indépendante, vous n'avez aucun lien de subordination avec votre distributeur.

✓ Vous ne percevez pas de salaire et ne faites pas de factures. L'entreprise vous adresse un bulletin de précompte, charges sociales déduites.

✓ Côté santé : vous bénéficiez de la Sécurité sociale.

✓ Côté fiscalité : une taxe annuelle pour frais de chambres consulaires remplace la taxe professionnelle (comptez autour de 500 €).

Au départ, mieux vaut ne pas engager plus de 300 € dans son premier « pack » (produits de démonstration, brochures, sacs, bons de commande, etc.). Cette somme ne sera encaissée que quarante jours plus tard, le temps de la gagner avec les premières ventes.

### ET POUR NE PAS SE PLANTER ?

J'anticipe sur l'avenir en dressant un compte d'exploitation intégrant l'investissement de départ, les bénéfices escomptés et tous les frais annexes à mon activité. Je me fais aider par Pôle Emploi ou par une association d'aide à la création d'entreprise. Et je m'appuie sur le Centre d'information sur les droits des femmes et des familles (CIDFF) de mon département, pour les questions juridiques.

VERONIQUE CARON

Inoki