

QUESTION D'AUJOURD'HUI

Par Sophie Dubois-Collet

Pour compléter vos revenus Pourquoi ne pas devenir vendeuse à domicile ?

Pour bénéficier d'un complément de revenu ou garder un pied dans la vie active après la retraite, la vente à domicile a de nombreux atouts pour séduire.

Aujourd'hui, 640 000 personnes* travaillent dans la vente directe. Recrutées sans condition d'âge ou de diplôme, les conseillères sont choisies pour une seule chose : leur motivation. Bijoux, appareils

électroménagers, lingerie, objets de décoration..., les produits sont tellement variés que chacune peut trouver ceux qui correspondent à ce qu'elle aime. 15 615 emplois* sont ainsi créés chaque année, autrement dit, c'est un secteur

qui ne cesse de se développer et 60 % des vendeuses à domicile ont plus de 40 ans. Alors, si l'expérience vous tente, faites comme Nadine, Michèle et Viviane, n'hésitez pas à vous lancer.

* Source : Fédération de la vente directe.

EXCLUSIF
Elles témoignent pour
Maxi



“Cette activité m’oblige à prendre soin de moi”

Nadine, 70 ans, mariée, 2 enfants, retraitée et vendeuse à domicile, Six-Fours-les-Plages (83)

Suite à un problème de santé, j'ai dû me mettre en préretraite. Mon mari et moi avons alors quitté le Val-d'Oise où nous résidions pour nous installer dans le Var. Lorsque je me suis retrouvée ainsi, loin de mes proches et de ma famille, et sans aucune activité, j'ai vraiment déprimé.

Un ami de la région parisienne, qui était venu nous rendre visite, m'a suggéré de faire de la vente à domicile. Comme il savait que j'aimais particulièrement la décoration et les bougies, il m'a conseillé de postuler chez PartyLite. Dès la semaine suivante, je les ai contactés, et malgré mes 59 ans et aucune expérience dans la vente, ils m'ont proposé une formation gratuite où j'ai appris comment présenter les produits et les utiliser,

comment monter des réunions... J'ai d'abord proposé des ventes à mes voisins, puis aux amis de mes voisins, et mon cercle de clients s'est ainsi agrandi.

Grâce à cette activité, je me suis tout de suite sentie mieux car j'ai rencontré du monde. Depuis, je suis même devenue responsable

d'une équipe de conseillères ! Je travaille à mon rythme, trois à quatre heures par jour, et je gagne entre 1 000 et 1 500 euros par mois. C'est un bon complément de retraite qui me permet de gâter mes petites-filles et m'oblige également à faire attention à mon apparence. Avant chaque réunion, je prends un soin particulier à m'habiller, me coiffer et me maquiller. Et professionnellement, je me fixe toujours des objectifs à atteindre, ce qui me dynamise énormément et me donne, chaque jour, l'impression de ne pas vieillir.

Choisissez bien votre entreprise

- ✓ Des offres d'emploi et des témoignages sont disponibles sur le site internet de la Fédération de la Vente Directe : fvd.fr. N'hésitez pas également à contacter plusieurs employeurs pour comparer les conditions (statut, rémunération, possibilité d'évolution...).
- ✓ Préférez les entreprises qui sont adhérentes à la Fédération de la Vente Directe car elles garantissent le respect de la législation (contrats, bons de commande...).

1ER MAI 2018
Hebdomadaire



“Ce travail m’apporte un très bon complément de salaire”

Viviane, 50 ans, 2 enfants,
comptable et vendeuse, Cléré-les-Pins (37)

Une de mes amies avait investi dans un aspirateur et, voyant qu’il me plaisait, elle m’avait proposé de faire venir la conseillère chez moi. Après avoir acheté l’appareil, j’étais tellement conquise par le produit que cela m’a donné envie de le faire découvrir à d’autres. Avant cela, je n’avais jamais pensé devenir vendeuse à domicile mais, puisque l’occasion se présentait, je me suis dit que ça me ferait un bon complément de salaire.

J’ai suivi une formation avec une démonstratrice. Depuis, j’ai environ trois rendez-vous par semaine grâce au bouche-à-oreille. Cette activité me permet de gagner en moyenne 2.500 euros par mois. Entre mon emploi de comptable et mon métier de vendeuse

à domicile, je travaille environ 47 heures par semaine et j’arrive à m’organiser. Je rentre de mon travail vers 17 heures et, les soirs où j’ai une démonstration, je repars de la maison deux heures plus tard. Je ne rentre jamais après 22 heures et, le week-end, je m’arrange pour ne pas m’absenter plus d’une demi-journée.

Même quand le rythme est soutenu, je ne ressens pas la fatigue, car cela me plaît beaucoup et m’offre de bonnes compensations financières. Lorsque je serai en retraite, je m’y investirai davantage. En attendant, je suis rassurée à l’idée de savoir que ma vie professionnelle ne s’arrêtera pas à ce moment-là. J’aime avoir des contacts et je ne me vois pas rester à la maison sans activité.

“Pour moi, c’est un passage en douceur vers la retraite”

Michèle, 60 ans, mariée, 1 enfant, vendeuse à domicile,
Oloron-Sainte-Marie (64)

Pendant trente ans, j’ai travaillé dans une boutique de vêtements. Cela me plaisait, mais les horaires étaient contraignants. Ma fille m’a soufflé l’idée de devenir vendeuse à domicile. J’ai alors contacté une entreprise de sous-vêtements et j’ai tout de suite été mise en contact avec une vendeuse, qui m’a formée et m’a expliqué comment démarcher mes futurs clients.

J’y suis restée six mois, le temps de découvrir cette activité, mais la marge sur les ventes était trop faible. Du coup, j’ai recherché une autre entreprise et j’ai trouvé Energetix, une société qui propose des bijoux. J’appréciais les produits et la marge était à la hauteur de mes attentes. J’ai commencé par organiser des présentations chez

mes amies, puis, peu à peu, j’ai recruté des personnes qui souhaitaient devenir vendeuses.

Aujourd’hui, j’anime une dizaine de ventes à domicile par mois. Le reste du temps, j’accompagne les vendeuses dans leurs premiers pas. Cela me permet d’obtenir des honoraires complémentaires. Je gagne entre 1 000 et 3 000 euros nets mensuels, selon les ventes. J’organise moi-même mon temps. Si je veux partir une semaine en vacances avec mes petits-enfants, il me suffit de ne pas prendre de rendez-vous. Dans deux ans, je toucherai ma retraite, mais je compte continuer cette activité car elle me permet de voir des gens et d’être autonome. Je ne regrette qu’une chose : ne pas l’avoir commencée plus tôt.



L’avis de l’expert

Une profession qui permet de rester active

Est-ce un métier ouvert à toutes ?

Oui et non. Si on peut

devenir vendeuse à domicile sans condition d’âge ou de diplôme, il est nécessaire d’aimer le contact, de bien connaître les produits que l’on présente pour mieux les vendre, d’être autonome pour trouver des nouveaux clients et de savoir organiser son emploi du temps.

Peut-on en faire son unique activité ?

Oui. C’est le cas de 40 % des vendeurs : avec trois réunions d’environ deux heures trente par

mois, on gagne en moyenne 300 euros nets mensuels. En y consacrant un temps plein (35 heures par semaine), il est possible de gagner 2 500 euros nets, voire davantage.

Quelles en sont les limites ?

Il n’y a que celles que l’on se fixe : pour bien gagner sa vie, il faut travailler sérieusement et se rendre disponible aux heures où les futurs clients le sont, c’est-à-dire le soir et le week-end, ce qui implique de prendre du temps sur la vie familiale.

* La Fédération de la Vente Directe. Voir le site : fvd.fr.