

QUESTION D'AUJOURD'HUI

Par Clémence Levasseur

## Un travail dynamique et motivant

# Et si vous vous lanciez dans la vente directe ?

**EXCLUSIF**  
Elles témoignent pour Maxi

**Vendre des produits ou des services sans avoir à ouvrir une boutique est une activité adoptée par de plus en plus de Français. Nos témoins l'ont testée et elles adorent !**

La vente directe a le vent en poupe. En France, un tiers des Français ont déjà participé à une vente à domicile et environ 600 000 personnes travaillent dans ce secteur\*. Le nombre de ces dernières augmente même chaque année. Le principe de la vente directe ? Proposer des produits de beauté, de la lingerie, des robots ménagers, des bijoux, au domicile de particuliers ou à des

comités d'entreprise. Parce que devenir vendeur à domicile ne nécessite aucun diplôme ni aucune expérience et que cette activité permet de s'organiser librement, de nombreuses femmes se lancent à temps plein ou en complément de leur emploi principal. Nos témoins nous racontent leur expérience dans ce domaine qui leur apporte de nombreuses satisfactions.

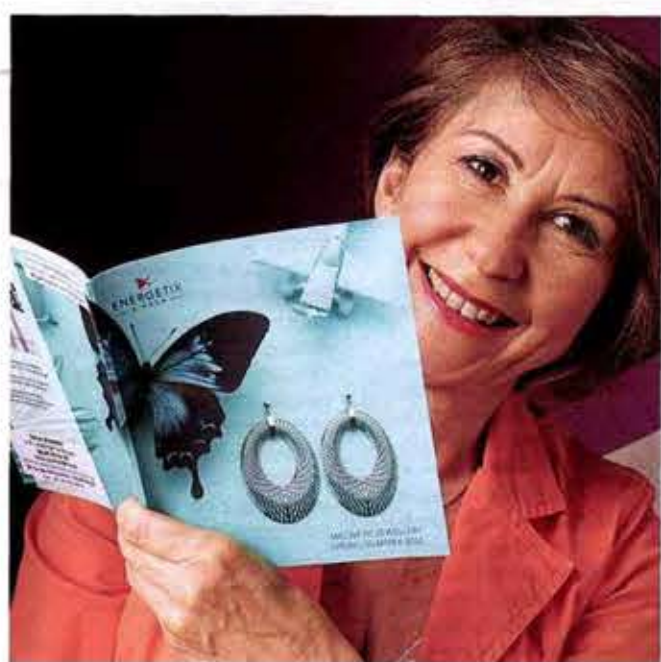
\*Source : le Credoc, spécialisé dans l'observation des conditions de vie.

### "Pour réussir, je me suis dépassée"

Sylvie, 51 ans, assistante, divorcée, 2 enfants, Thise (25)

À 45 ans, en 2009, j'ai vécu mon troisième licenciement économique en moins de dix ans. Avec un emprunt à rembourser seule et les études de mes filles à payer, c'était dur. Intéressée par l'univers du bien-être, je cherchais une nouvelle activité. Lors d'une foire en Alsace, une marque de bijoux magnétiques m'a tapé dans l'œil : Energetix. J'ai contacté la marque pour en savoir plus sur les produits et les opportunités de travail, et le siège m'a donné les coordonnées d'une conseillère avec laquelle le courant est bien passé. Elle m'a suggéré de venir assister à un congrès à Montpellier, et là, j'ai décidé de me lancer. Energetix m'a donné le catalogue et quelques bijoux de démonstration. En novembre 2013, j'organisais ma première réunion à domicile. Au début, cela n'a pas été facile car je suis assez introvertie : pour être à l'aise, j'ai beaucoup travaillé, en m'enregistrant seule chez moi ou en demandant à mes filles de jouer les clientes ! Mais finalement

aujourd'hui, j'apprécie le contact direct. De même, alors que je n'aimais pas faire de longs trajets en voiture, j'organise des réunions à 200 kilomètres de chez moi. Par sécurité, j'ai pris un emploi d'assistante dans une entreprise de travaux, où je travaille du lundi au mercredi. Mon activité de vente de bijoux énergétiques a lieu du jeudi au dimanche matin, jour où mes commandes sont passées. Cela me prend beaucoup de temps, mais je travaille avec un plaisir que je n'avais jamais éprouvé jusque-là. Ce bilan



est très positif. Sur le plan personnel, je vais plus aisément vers les inconnus, je suis plus débrouillard... Pour réussir, j'ai dû me dépasser et j'en suis fière. Sur le plan économique, en organisant deux ou trois présentations à domicile par semaine, j'arrive à gagner l'équivalent d'un smic. Je touche une commission d'environ 40% sur le montant des ventes. Et ça marche tellement bien que je songe maintenant à me lancer à temps plein.

Rens. : Energetix.tv

Tous droits réservés à l'éditeur

}; BORACAYBEAUTE 0909978400501



### "Je me sens autonome, mais pas seule"

Marie, 46 ans, conseillère Thermomix, mariée, 2 enfants, Paris (75)

En février 2015, j'ai assisté à une démonstration Thermomix chez ma tante. J'étais surtout venue pour la voir car j'avais déjà ce fameux robot culinaire. Mais j'ai sympathisé avec la conseillère qui m'a répété plusieurs fois qu'avec mon sens du contact et ma passion de la cuisine, je pourrais devenir, comme elle, conseillère. À cette époque, j'enchaînais les CDD dans la décoration d'intérieur, ce qui ne me satisfaisait pas. Mais j'avais 45 ans, je savais que j'étais déjà considérée comme senior et que l'embauche en CDI devenait peu probable. Je me suis donc rendue à une réunion d'information, en septembre 2015, et j'ai intégré l'entreprise comme conseillère. Pour débiter, les nouvelles recrues doivent vendre six appareils en soixante et un jours. Cela permet à chacune de tester si elle est faite pour cette activité. J'ai commencé mes démonstrations chez des amis et chez d'anciens collègues et réussi onze ventes en deux mois ! L'entreprise m'a donc confirmé sa confiance et, six mois plus tard, je me suis lancée à temps plein. Me rendre chez les particu-

liers et m'occuper de la paperasse administrative me prend beaucoup de temps, mais je m'éclate. Ce qui me plaît ? Me sentir utile, car le Thermomix simplifie la vie de ceux qui cuisinent, et être libre d'organiser mon emploi du temps. Par exemple, en juin dernier, j'ai levé le pied pour être présente auprès de ma fille qui passait le bac. J'apprécie d'être ainsi autonome, sans pour autant être seule, car je suis VPR d'une entreprise qui offre un véritable accompagnement : je peux suivre des formations sur de nouveaux appareils autour desquels je peux proposer des réunions-ventes : une fois par semaine, je retrouve d'autres conseillères et, ensemble, nous échangeons nos bonnes pratiques, nos astuces. Nos profils sont très variés : il y a une prof de maths, une étudiante de 24 ans, une femme re-

traitée... Nous ne sommes pas en concurrence car chacune développe sa propre clientèle. Généralement, j'organise une réunion chez une des femmes rencontrées chez une cliente lors d'une vente précédente, et c'est ainsi que le réseau se tisse. J'apprécie de découvrir de nouvelles personnes. De plus, c'est très gratifiant d'être rémunérée en fonction de l'investissement et du travail fournis. Je travaille souvent le soir et le week-end, et ça porte ses fruits. En même temps, j'ai l'impression de mieux arriver à concilier ma vie professionnelle et personnelle car je dégage du temps quand j'en ai besoin. Mon mari et mes filles me trouvent plus épanouie et plus sûre de moi. Ils sont fiers de ma réussite !

Rens. : Thermomix.vorwerk.fr.

**POUR EN SAVOIR PLUS...**

Un ouvrage : **La Vente directe pour les nuls** (First Éditions, 11,95 €). La collection pratique et ludique « Pour les Nuls », vient de sortir un livre destiné à tous ceux qui veulent démarrer cette activité. Réalisé en partenariat avec la Fédération de la vente directe, il rassemble les chiffres clés du secteur, les bonnes pratiques, les conseils des experts et des professionnels. Indispensable !



**L'avis de l'expert**

Jean-Christophe Danchaud, porte-parole de la Fédération de vente directe

**Le secteur est-il dynamique ?**

Absolument : chaque année, entre 25 000 et 30 000 personnes se lancent dans la vente directe. Depuis dix ans, ce secteur connaît une belle croissance et il représente un chiffre d'affaires annuel de plus de 4 milliards d'euros.

**Combien les vendeurs gagnent-ils ?**

Un tiers exerce à temps plein avec un revenu mensuel net de plus de 2 000 €, un tiers l'exerce comme un petit complément de revenu rapportant environ 600 € par mois, et un tiers pratique la multi-activité, c'est-à-dire que les personnes travaillent dans un autre domaine et gagnent environ entre 1 000 € et 1 200 € par mois via la vente directe. À cela s'ajoute un pourcentage sur les ventes effectuées par les personnes que l'on a parrainées.

**Quel est le bon profil pour faire de la vente directe ?**

Pas de besoin de diplôme ni d'expérience dans le commerce pour démarrer. En revanche, il faut avoir des affinités avec le produit c'est-à-dire bien le connaître et l'apprécier. Être totalement convaincu de son utilité est nécessaire pour le vendre efficacement. De même, il faut être prêt à y consacrer du temps et être très motivé. Les ventes dépendent de l'investissement du vendeur !

Renseignements : Fvd.fr.