

GUIDE DU VDI

vos premiers pas

Avertissement :

Ce guide vous est proposé gracieusement par la société VD Group afin de vous présenter une vision d'ensemble simple et synthétique de la VDI. Mais il ne saurait être, en aucun cas, votre seule et unique source d'informations ou votre référent pour tous les aspects sociaux et juridiques.

Nous vous encourageons donc à consulter le site de la Fédération de la Vente Directe (FVD), instance de référence de la Vente Directe pour toutes vos questions sur les règles sociales, fiscales et de protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. (<http://www.fvd.fr/metiers-vente-directe.html>)

Sommaire

Introduction, signée de Yves Duplatre, Directeur général de la marque VD Group	3
1. Vendeur à Domicile Indépendant	5
Définitions	5
Quels sont les avantages d'un VDI ?	5
Comment devenir VDI ?	6
« J'ai une question »	6
2. Choisir son entreprise	7
Où trouver des informations ?	7
Se prémunir des arnaques	8
VDI Mandataire ou VDI Acheteur-Revendeur. Que choisir ?	9
Avant de signer	9
3. Les premiers pas	10
Les clés pour réussir vos premières réunions	10
4. La vente à domicile au quotidien	11
Une fois la vente conclue	11
De retour à la maison	11
5. Me perfectionner et évoluer dans ma carrière VDI	12
Me perfectionner	12
Devenir animatrice	12
Et après ?	12
Avertissement	13

Introduction,



signée de Yves Duplatre,
Directeur général
de la marque VD Group

Présent sur de nombreux forums d'emploi, le service recrutement de VD Group reçoit plus d'une centaine d'appels téléphoniques par semaine. Et le constat est assez surprenant. Nombreuses sont les personnes intéressées par la vente directe.

Mais, dans la majorité des cas, elles ne savent pas ce qu'est la vente directe, ni ce que représente le statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI). Argent facile, contrat arrangé... on entend tout et n'importe quoi sur la VDI. Il suffit de jeter un œil sur certains blogs ou forums pour y lire rumeurs, informations mensongères, petites annonces offrant des jobs de « rêve » moyennant le paiement de sommes folles.

En tout premier lieu, vous devez savoir - et c'est tout l'objectif de notre guide - que le statut VDI est encadré par des lois extrêmement précises et notamment par le Code de commerce.

Si certaines sociétés de vente directe, véritables « pompes à fric » font une interprétation du Code du commerce plus que condamnable, d'autres très sérieuses travaillent en permanence avec le souci de développer leur réseau, de l'enrichir au sens propre comme au figuré. Notre société VD Group, membre très actif au sein de la Fédération de la Vente Directe (FVD), joue la carte de la transparence et veille au respect et à l'application du code de déontologie de la FVD. Alors, avant de vous lancer dans la vente directe, vérifiez bien si votre future société est membre de la FVD. Si tel est le cas, vous serez assuré(e) de pouvoir exercer votre activité dans les meilleures conditions, en toute sécurité et en toute légalité. Mon conseil : la FVD édite régulièrement un guide pratique du VDI où vous trouverez tout ce que vous devez savoir sur le Vendeur à Domicile Indépendant. Vous devez absolument le lire avant de débiter votre activité.

Être vendeur à domicile indépendant est un vrai métier...

Que vous cherchiez un complément de revenu ou un emploi à temps plein, être vendeur à domicile indépendant (VDI) est un vrai métier. Un métier qui peut vous faire effectivement gagner très bien votre vie. Vous voulez un exemple concret ? Pour gagner l'équivalent du SMIC chez VD Group, vous devez en moyenne réaliser deux réunions de vente par semaine, soit deux après-midi de travail, ce qui représente environ 6 heures de travail par semaine... bien loin du SMIC à 35 heures rencontré dans d'autres types d'activités. Ceci est une réalité.

L'encadrement d'une équipe de vendeuses est également une opportunité que nous offrons à toute personne aimant son métier et aimant communiquer son enthousiasme. C'est donc l'occasion pour nos futur(e)l(s) managers de découvrir leur capacité de management d'équipe et de voir

leurs revenus augmenter considérablement (commissions sur les ventes vendeur). Mais attention, je ne vous parle pas d'argent facile ici. Encore une fois, VD Group se bat contre les sociétés de vente directe qui vous font miroiter des revenus de 10 000 euros par mois et plus encore grâce à vos ventes !

Soyons honnêtes, des VDI avec des revenus de cette importance, vous n'en rencontrerez pas beaucoup dans la vente directe. Peut-être peut-on en comptabiliser quelques dizaines en France ?! En revanche, et là je parle de réalité, de nombreux vendeurs à domicile indépendants gagnent aussi bien leur vie que des cadres d'entreprises. Rappelez-vous d'une chose, s'il était facile de gagner 10 000 € par mois, toute la France ferait de la Vente Directe...

Ma vision du Vendeur à Domicile Indépendant

Revenons quelques instants au métier de Vendeur à Domicile Indépendant. Pour réussir, il vous faudra prospecter des clients, animer des réunions de vente, fidéliser vos clients et surtout prendre du plaisir à partager des moments de convivialité à chaque fois différents. Pour VD Group, la formation est un élément clé de la réussite dans la Vente Directe... parce que, travailler dans la Vente Directe est un métier comme les autres. Cela nécessite du savoir-faire, de la rigueur, du professionnalisme, de l'énergie, de la passion. La seule différence avec d'autres activités, c'est que votre rémunération n'est pas plafonnée. Beaucoup de salariés issus de grands groupes revendiquent le fait de ne pas profiter des bénéfices record et de n'avoir que des miettes. Qu'ils viennent travailler dans la Vente Directe, car la rémunération est proportionnelle aux efforts fournis ! Pensez-vous que nos meilleures vendeuses -qui ont des salaires de cadre (en choisissant leurs horaires, en prenant deux ou trois mois de vacances par an)- échangeraient leur situation avec

des vendeuses en boutique qui gagnent le smic pour 35 heures de travail par semaine, en travaillant 6 jours sur 7, voire même le dimanche en période de fêtes ?!

Je pense que vous connaissez la réponse.

Pourquoi ces personnes ne rejoignent pas la Vente Directe ? Certainement parce qu'elles ne nous connaissent pas. Mais le bon vendeur sera toujours un bon vendeur. Libre à lui de choisir le mode de distribution qui lui permettra de s'épanouir le plus ou de gagner le plus d'argent.

Pour conclure, VD Group et moi-même vous encourageons à découvrir cette activité qu'est la vente directe. Une activité passionnante, rémunératrice, flexible. Une activité humaine, riche en contacts, qui s'accorde avec votre personnalité, votre style et votre énergie. Mais ne vous précipitez pas. Informez-vous. Pesez le pour et le contre. Prenez tout votre temps pour vous lancer, et surtout choisir l'entreprise qui vous ressemble.

« Ceux qui s'avancent trop précipitamment reculeront encore plus vite. » [Mencius, penseur chinois]

Yves Duplatre

1. Vendeur à Domicile Indépendant

Si vous lisez ce guide, c'est que vous vous intéressez de près ou de loin au métier de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI). Horaires adaptés, pas de patrons, rémunération attractive... Difficile de faire la part entre la réalité d'une activité (pourtant réglementée !) et les promesses publicitaires les plus folles. Alors qu'en est-il vraiment ? Avant de signer et pour éviter les faux pas ou arnaques, voici les informations de première nécessité que vous devez connaître avant de vous lancer.

Pour aller plus loin, nous vous encourageons à consulter le site de la Fédération de la Vente Directe (FVD), référence de la Vente Directe pour toutes vos questions sur les règles sociales, fiscales et de protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. (<http://www.fvd.fr/metiers-vente-directe.html>)

Définitions

■ Un VDI, qu'est-ce que c'est ?

Le terme Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) désigne une personne dont l'activité consiste à distribuer les produits ou services d'une entreprise avec laquelle il a conclu un contrat écrit de distribution.

■ Pourquoi ce statut ?

Les entreprises souhaitent se développer sur de nouveaux canaux de vente et les clients sont friands de nouveaux systèmes d'achats plus conviviaux. C'est pourquoi l'Etat et la Fédération de la Vente Directe (FVD) ont décidé de créer d'un commun accord le statut de VDI.

■ Être VDI, est-ce une profession ?

Un VDI n'est pas un salarié. Les contrats de ce type d'activité ne relèvent donc pas du Code du travail. En revanche, le VDI est soumis à des textes législatifs, car c'est une activité réglementée. Son champ d'activité est défini par le Code de commerce et le Code de consommation.

Quels sont les avantages d'un VDI ?

■ Une activité qui s'adapte à votre vie

Le vendeur est entièrement libre dans l'organisation de son temps de travail. Il adapte donc son activité en fonction de ses besoins personnels et ceux de ses clients.

■ La possibilité de devenir son propre patron

Attention cependant. Être son propre patron n'est pas facile tous les jours. Un bon VDI est quelqu'un qui sait faire preuve d'organisation et d'auto-motivation.

■ Une rémunération proportionnelle à votre implication

Les revenus d'un VDI dépendent beaucoup de l'énergie qu'il souhaite y consacrer. Ceux qui considèrent cette activité comme un simple complément de revenu toucheront une somme permettant d'arrondir leurs fins de mois. À temps plein, et après s'être construit un bon réseau, ses revenus peuvent être supérieurs à ceux d'un salarié.

1. Vendeur à Domicile Indépendant

Comment devenir VDI ?

■ Ni diplôme ni expérience requis

Cette activité offre l'opportunité à toutes celles et ceux qui ont la fibre commerciale, mais sans expérience ou diplôme, d'exercer une activité de vente dans un cadre réglementé. Et cela, sans aucun pré-requis dans ce domaine.

■ Des démarches simplifiées

Le statut de VDI a été imaginé et conçu afin d'imposer le moins de démarches et de contraintes administratives possibles.

Aussi, pour bénéficier du statut de VDI, le vendeur doit simplement :

- Fournir à son entreprise son numéro de sécurité sociale
- Effectuer une déclaration d'existence auprès du Centre des Impôts dont il relève.

« J'ai une question »

Après avoir discuté avec des amies, on m'a déconseillé ce statut. Elles pensent que c'est un système de vente démodé et parfois dangereux !

Il est vrai que la vente à domicile souffre parfois d'une image controversée. Certaines entreprises y contribuent grandement (comme les systèmes pyramidaux, punis par la loi française). Mais sachez que de nombreuses marques, tout à fait sérieuses, proposent des produits de qualité avec des perspectives intéressantes pour leurs futurs partenaires de vente. Quant au caractère dangereux de l'activité, en prenant de simples précautions aux débuts de votre activité, comme la lecture de ce guide et celle du site de la Fédération de la Vente Directe (FVD) vous n'aurez rien à craindre. Nous y reviendrons dans la partie « **Choisir son entreprise** ».

En devenant VDI, vais-je perdre mes allocations chômage ?

C'est l'un des autres avantages du statut VDI. Cette activité n'étant pas considérée comme une profession salariée ou professionnelle, le bénéficiaire de ce statut peut cumuler ses nouveaux revenus avec ceux de ses allocations chômage.

Attention toutefois. Pour continuer à toucher ses indemnités, le VDI qui débute son activité devra remplir deux conditions :

- être inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi et rechercher de façon effective et permanente un emploi,
- ne pas gagner dans le mois plus de 70 % du salaire perçu avant la période de chômage

De plus, cette période de « cumul » ne devra pas excéder 18 mois.

Puis-je bénéficier d'une couverture sociale ?

Au même titre que les salariés, le VDI est rattaché au régime général de la Sécurité Sociale et bénéficie par conséquent d'une couverture sociale.

Je n'ai pas mon permis de conduire. Cela peut-il m'empêcher d'exercer cette activité ?

Même si ce n'est pas obligatoire pour acquérir le statut de VDI, sachez que vous serez amené à vous déplacer très souvent avec parfois des produits encombrants. Il est donc vivement conseillé de posséder son permis de conduire ainsi qu'un véhicule.

2. Choisir son entreprise

Choisir son entreprise. 3 mots simples qui résonnent comme un privilège de nos jours. Mais attention à ce que ce privilège ne se transforme pas en cadeau empoisonné. De la jungle des offres aux chants envoûtants des entreprises peu scrupuleuses, vous risquez vite de vous retrouver noyé(e) dans cet océan inconnu. Pour que cette étape primordiale n'ait pas raison de votre motivation, voici quelques conseils qui constitueront vos premières armes dans cette nouvelle aventure.

Où trouver des informations ?

■ Épluchez les documentations

Pour vous aider dans votre choix, prenez le temps de rassembler tous les documents concernant les entreprises de vente directe et leurs produits. Consulter leur site internet, chercher des articles de presse, toute information vous permettant de juger de la notoriété et de la qualité d'une entreprise sera un plus.

■ Récoltez des témoignages

N'hésitez pas à poser des questions à votre entourage, famille ou amis, qui pourront peut-être vous orienter vers une entreprise de vente directe plutôt qu'une autre. Internet est également un support intéressant pour se forger un avis à travers les témoignages de futurs, nouveaux ou ex-VDI. Notre conseil : observez d'un œil critique tout ce qui se dit. La concurrence est très forte entre les entreprises de vente directe... et certaines n'hésitent pas à faire de la mauvaise publicité sur ses concurrents à travers les blogs, les forums ! Accordez donc beaucoup d'importance à la qualité des arguments entendus, lus et vus.

■ Le repère FVD

Si vous avez encore des doutes sur le sérieux d'une entreprise, ayez le réflexe de vous référer à la Fédération de la Vente Directe (FVD). Les entreprises membres s'engagent à appliquer des règles renforçant les dispositions législatives mises en place. Si l'entreprise qui vous intéresse est membre de la FVD, vous êtes entre de bonnes mains. Si ce n'est pas le cas, contactez la FVD pour lui faire part de vos interrogations.

2. Choisir son entreprise

Se prémunir des arnaques

« Gagnez 3000 € sans rien faire », « Devenez riche grâce à ce produit miracle »,... Sous ces slogans racoleurs qui envahissent vos boîtes mails se cachent souvent des escroqueries organisées plus communément appelées systèmes pyramidaux. Ces organisations, interdites par loi, tentent toutefois de s’immiscer chez vous en se présentant comme des entreprises de vente directe.

Les recommandations de la FVD pour adhérer sans crainte à un réseau de distributeurs indépendants

- La vente régulière de produits de qualité à un consommateur final est l’activité principale de l’entreprise.
- Il n’y a pas d’obligation de constituer un stock minimum au moment de l’adhésion.
- Il n’y a pas d’obligation d’achats répétitifs de matériels et services divers, ni d’obligation de participation à des cycles de formation ou de réunions payantes.
- Il n’y a pas de rémunération uniquement due à des actes de recrutement ou de recommandations de nouveaux adhérents.
- Il n’y a pas de possibilité d’acquérir des produits ou services gratuitement ou à des prix réduits en fonction d’un recrutement de nouveaux acheteurs.
- Un contrat détermine les conditions essentielles de la collaboration, avec l’entreprise, dans le cadre d’une relation directe sans intermédiaire.
- La société applique les lois en vigueur concernant la Vente Directe.
- La société est membre de la Fédération de la Vente Directe.
- La société applique le Code de la Vente Directe.

2. Choisir son entreprise

VDI Mandataire ou VDI Acheteur-Revendeur. Que choisir ?

Lors de la signature auprès d'un groupe de Vente Directe, 2 types de contrat peuvent vous être proposés : celui de **VDI mandataire** ou celui de **VDI acheteur-revendeur**.

Le contrat de VDI mandataire donne le pouvoir au vendeur de prendre des commandes auprès de sa clientèle pour le compte de l'entreprise avec laquelle il a un contrat de distribution.

Le contrat de VDI acheteur-revendeur, quant à lui, donne accès à une remise quantitative sur l'achat des produits que le vendeur revendra et livrera ensuite avec une marge bénéficiaire.

Il est difficile de vous orienter vers un type de contrat plutôt qu'un autre. Si le contrat d'acheteur-revendeur vous permet de fixer vos marges comme bon vous semble, celui de mandataire vous évite de gérer les problèmes de stockage/dés-stockage mais vous impose les marges fixées par l'entreprise.

Nous vous conseillons de **bien étudier le type de produit que vous souhaitez vendre**. Par exemple, le contrat mandataire sera plus adapté à des produits nécessitant la constitution de grands stocks comme le prêt-à-porter ou la lingerie. Au contraire, le contrat acheteur-revendeur sera plus adapté à la vente de produits aux caractéristiques uniques comme les accessoires ou la cosmétique.

Avant de signer.

■ Veillez à l'équilibre du contrat

Plus qu'une simple formalité administrative, cette étape marque la création de nouvelles obligations entre le vendeur et son entreprise. Il faut donc veiller à ce que ce contrat soit équilibré et précis. Toutes les conditions et cas de figure (adhésion, résiliation, cessation d'activité,...) doivent être mentionnés et pris en compte.

■ À quoi s'engage l'entreprise ?

L'entreprise s'engage à apporter un soutien technique et pratique au nouveau vendeur. Cela passe nécessairement par une présentation détaillée de son statut ainsi que ses droits en matière commerciale, fiscale et sociale. Une formation initiale peut également lui être proposée, avant ou après la signature du contrat, afin de lui présenter plus en détail les produits et/ou services de l'entreprise ainsi que son organisation.

■ À quoi s'engage le VDI ?

Le vendeur est tenu de respecter les règles établies par l'entreprise pour protéger son image ainsi que celle de ses produits ou services et ne pas nuire à son bon fonctionnement.

3. Les premiers pas

Entreprise choisie, contrat signé, Vous voilà fin prêt(e) pour vous lancer dans le grand bain de la vente à domicile. Mais les premiers pas ne sont pas toujours évidents ! Pour faciliter vos débuts , lisez les quelques conseils pratiques suivants :

Formez-vous.

La plupart des entreprises proposent des séminaires de formation permettant d'acquérir les premiers rudiments de la vente ainsi qu'une présentation détaillée des produits. Si vous avez l'occasion d'y participer, n'hésitez pas !

Les clés pour réussir vos premières réunions

■ Préparez la présentation de vos produits

Vos clients veulent être séduits et voir qu'ils sont en face d'un vendeur sérieux et connaisseur. Ne vous limitez pas qu'à des caractéristiques techniques, mettez en scène vos produits pour susciter l'imagination de vos clients.

■ Faites une liste des questions qui pourraient vous être posées

Cela vous permettra d'anticiper les questions pièges ! Un vendeur « connaisseur » remportera crédibilité auprès de ses clients.

■ Instaurez la confiance

Pourquoi ? Tout simplement parce que recevoir un étranger chez soi peut être quelque peu déstabilisant de prime abord. Va-t-il vraiment me livrer mes produits ? Qui contacter si j'ai un problème ? Des questions simples mais capitales pour vos clients. Un simple numéro de téléphone et/ ou une adresse mail (Type : nom.prénom@nomdelentreprise.com) sont indispensables pour rassurer votre clientèle !

■ Amusez-vous !

N'oubliez pas que vos clients organisent des ventes à domicile avec leurs amis, leurs proches... Ils profitent généralement de cette réunion pour faire du shopping, certes, mais aussi partager un moment en toute convivialité ! Ne soyez pas trop strict ou austère, faites preuve de bonne humeur ! Un vendeur qui allie sérieux et dynamisme est quasi-assuré d'un retour financier.

4. La vente à domicile au quotidien

Une fois la vente conclue

Afin de protéger les consommateurs et garantir l'intégrité de la profession de VDI, la législation française et la FVD ont mis en place un dispositif législatif complet s'appuyant sur le Code de la consommation et un code déontologique professionnel.

■ 3 règles à respecter

- **Fournir un bon de commande conforme** lors de la conclusion de la vente. Ce bon de commande, daté et signé à la main par l'acheteur, doit renseigner un certain nombre d'informations précises ainsi que plusieurs articles du Code de la consommation.
- **Le client peut se rétracter dans un délai de 7 jours.** Et ce, à compter du lendemain de la signature du bon de commande.
- **Il est interdit de recevoir un paiement durant le délai de rétractation.**

■ La livraison des produits

- Les délais de livraison du ou des produits commandés doivent impérativement figurer sur le bon de commande rédigé lors de la conclusion de la vente.

De retour à la maison

■ Impôts

Déclarer ses revenus auprès de son Centre des Impôts est un acte obligatoire pour tout salarié ou assimilé. Le VDI ne déroge pas à cette règle et doit s'y tenir dès la fin de sa première année d'activité.

■ Franchise de TVA

Le VDI répond au régime de la micro-entreprise et bénéficie d'une franchise de TVA à condition de ne pas dépasser les seuils de revenu fixés par l'Etat : 27 000 € de montant brut des commissions pour les mandataires et 76 300 € de chiffre d'affaires hors taxe pour les acheteurs-revendeurs.

5. Me perfectionner et évoluer dans ma carrière VDI

Enfin vos premiers efforts ont porté leur fruit et vous avez réalisé plusieurs ventes ! Mais vous voulez peut-être vous investir davantage ? Et pourquoi ne pas en faire votre métier à plein-temps ? Sachez que la vente directe est une des rares activités offrant des perspectives de développement professionnel intéressantes.

Me perfectionner

■ Pensez « Diversification »

Les entreprises de Vente Directe proposent aujourd'hui des gammes de produits très variés. Des produits de type différent qui se marient particulièrement bien et qui peuvent être susceptibles de donner une valeur ajoutée à vos ventes. Prêt-à-porter et bijoux, lingerie et bien-être,... des cocktails séduisants qui dynamiseront vos rendez-vous et votre chiffre d'affaires.

■ Développez votre réseau de clients

Si vous pensez avoir fait le tour de votre entourage et de vos contacts proches, n'hésitez pas à faire preuve d'originalité. Certains groupes proposent actuellement des outils permettant de conquérir très facilement de nouveaux clients et de fidéliser les autres (boutiques en ligne, blogs, forums...).

■ Participez aux formations

De nombreux groupes proposent de participer à des programmes de formations. Ces journées sont destinées à améliorer vos compétences en matière de vente ou d'organisation de votre activité.

Devenir animatrice

La plupart des entreprises proposent à leurs meilleurs effectifs l'animation d'un groupe de vendeurs. Aussi, s'il le souhaite, le VDI se verra proposer de manager un groupe de quelques vendeurs et bénéficiera d'une commission d'animation.

Et après ?

Un VDI impliqué et performant se verra peut-être proposer un contrat de VRP par son entreprise. Si ce n'est pas le cas et que son chiffre d'affaires dépasse un certain seuil, il sera obligé d'évoluer vers un autre statut.

2 statuts lui seront alors proposés : Agent commercial ou Commerçant. Ils partagent un grand nombre d'avantages avec le statut de VDI tel que l'indépendance, mais sont plus adaptés à une pratique régulière de la vente.

Pour plus d'informations sur ces statuts, nous vous invitons à vous rendre sur ces sites :

Fédération nationale des agents commerciaux (FNAC) : <http://www.comagent.com/>

Fédération Française des Associations de Commerçants (FFAC) : <http://www.ffacommercants.org/>



Avertissement :

Ce guide vous est proposé gracieusement par la société VD Group afin de vous présenter une vision d'ensemble simple et synthétique de la VDI. Mais il ne saurait être, en aucun cas, votre seule et unique source d'informations ou votre référent pour tous les aspects sociaux et juridiques.

Nous vous encourageons donc à consulter le site de la Fédération de la Vente Directe (FVD), instance de référence de la Vente Directe pour toutes vos questions sur les règles sociales, fiscales et de protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. <http://www.fvd.fr/metiers-vente-directe.html>