

Vous envisagez de débiter une activité de vendeur, avant de prendre votre décision, voici les points essentiels que nous vous suggérons d'étudier

Les produits de l'entreprise

La vente à domicile s'effectue après une présentation et une démonstration du produit. Sa qualité est primordiale et vous êtes la première personne qui doit être convaincue de sa valeur commerciale.

Vous développerez votre Chiffre d'Affaires à partir d'une clientèle satisfaite, qui vous confiera de nouvelles commandes et vous recommandera auprès de nouveaux prospects.

Le prix doit être compétitif pour convaincre une clientèle qui dispose d'un délai de réflexion pour contrôler sa décision d'achat.

Votre contrat de vendeur

Un contrat en double exemplaire doit vous être proposé à la signature. Il définit votre statut, votre rémunération et les engagements réciproques dans une relation directe avec l'entreprise sans intermédiaire.

Vous êtes :

- **VRP ou représentant salarié** disposant d'un contrat de travail. Vous êtes sous la direction et l'autorité de l'entreprise employeur et vous êtes rémunéré, sauf cas particuliers, par un fixe complété par un variable dépendant en général du Chiffre d'Affaires réalisé.
- **Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) mandataire** de l'entreprise pour présenter ses produits et prendre des commandes en son nom. Vous êtes rémunéré par des commissions. Une activité à temps plein justifie que vous deveniez Agent Commercial inscrit au Registre Spécial des Agents Commerciaux.
- **Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) acheteur-revendeur**, si vous achetez les produits de l'entreprise pour les vendre à votre tour à la clientèle. Vous êtes rémunéré par la marge de revente. Une activité à temps plein justifie une inscription au Registre du Commerce. Vous bénéficierez par la loi d'une garantie de reprise du stock à 90 % de sa valeur d'achat pendant un an.
- **Agent Commercial ou Commerçant** inscrit à un registre professionnel. La relation contractuelle et les conditions de rémunérations sont définies conformément aux règles et usages de ces professions. Vous assurez seul les démarches d'affiliation au régime social des indépendants.

Quel que soit le statut, les vendeurs bénéficient d'une **protection sociale** dès lors qu'ils ont cotisé au-delà des seuils fixés par les organismes de Sécurité Sociale, soit individuellement - cas des Agents Commerciaux et des Commerçants - soit par l'intermédiaire de l'entreprise avec lesquels ils collaborent - cas des VDI et des salariés.

Les indépendants (VDI, Agent Commercial ou Commerçant) cessant leur activité ne peuvent par contre pas prétendre au bénéfice de l'assurance chômage.

Les indépendants doivent s'assurer au titre de leur responsabilité civile professionnelle et de conducteur.

Votre carrière

La Vente Directe est un véritable métier, vous devez songer à votre formation soit par les organismes de formation professionnelle, soit par l'entreprise. Dans ce cas, vous pouvez participer aux frais, mais l'entreprise ne doit en tirer aucun profit.

Les outils commerciaux nécessaires à votre activité, y compris le kit de démarrage, vous sont fournis par l'entreprise soit gratuitement, soit au prix de revient. La pratique, consistant de la part d'une entreprise à exiger du vendeur un droit d'entrée pour débiter son activité, est contestable.

L'importance de votre rémunération dépendra du volume de votre clientèle potentielle à proximité de votre domicile. L'utilisation des Nouvelles Technologies de Communication (NTC) facilitera vos contacts avec l'entreprise et vos relations avec les clients.

Pour accroître vos ressources au-delà de la vente de produits, les entreprises, ayant mis en place un réseau de distributeurs indépendants, proposent parfois de créer une équipe de vendeurs. Vos actions de recrutement, de formation et de management seront rémunérées par une commission sur le Chiffre d'Affaires réalisé par votre équipe.

Si l'entreprise adhère à la Fédération de la Vente Directe, elle vous remettra une carte d'identification avec votre photo après une formation sur les règles légales de protection des consommateurs et sur le Code éthique de la Vente Directe.

Le respect de ces règles professionnelles de la Vente Directe s'impose pour réussir dans la profession et exercer votre métier durablement en méritant la confiance de votre clientèle.