



7^{ème} Baromètre annuel de la Vente Directe

**La vente directe poursuit sa mutation digitale
et rajeunit ses effectifs**

La Vente Directe en France (2^{ème} marché en Europe après l'Allemagne) enregistre une croissance de 1,5% en 2019 pour atteindre **un chiffre d'affaires de 4,630 milliards d'euros** et une progression de 14,5% sur les 7 dernières années.

Loin de la vente directe traditionnelle, les entreprises pour près des **2/3 ont opté pour une stratégie multi-canal**. Parmi elles, 90% ont fait le choix du e-commerce en termes de canal complémentaire, suivent la VPC (28%), les points de vente physiques (11%)...

Si le multi-canal est devenu le leitmotiv de la profession, **la digitalisation des entreprises s'est poursuivie à marche forcée** (amplifiée depuis par la période de confinement). Conquête de nouveaux clients, rajeunissement des forces de vente, relation clients renforcée sont les bonnes surprises de cette démarche. Certes le traditionnel bouche-à-oreille fonctionne toujours pour vendre et recruter mais aujourd'hui, **les outils digitaux sont devenus incontournables** pour communiquer (83%), recruter (70%), prospecter (50%), pour vendre (40%) et, de plus en plus, pour effectuer des démonstrations à distance (37%).

Pourtant, cette digitalisation n'affecte aucunement les **effectifs** de la profession en très légère progression avec près de **700.000 personnes en France**. **La tendance est au rajeunissement**, 63% des forces de vente indépendantes ont moins de 44 ans. En parallèle, coté salariés, les 25/34ans ont vu leur part augmenter de 3% depuis 2018.

Chez les indépendants, le statut VDI (vendeur à domicile indépendants) ne dément pas son succès (99% des effectifs), en raison de sa simplicité pour les vendeurs et de sa grande souplesse. Pour les salariés, c'est le statut VRP (exclusif ou pas) qui domine (83% des effectifs) et près de 97% des salariés sont en CDI.

La méconnaissance des opportunités offertes par le secteur est encore un frein au niveau du recrutement (62% pour les indépendants et 55% pour les salariés), par contre **la cooptation, qui traduit une forme de bien-être au travail, est forte** (60% pour les indépendants et 70% pour les salariés) et compense le manque de notoriété.

Enfin, **les perspectives des entreprises semblent optimistes pour les 5 ans à venir** puisqu'elles sont 73% à penser que leur chiffre d'affaires progressera, 68% pensent que cette croissance sera accompagnée d'une augmentation des effectifs. Nombreuses sont celles qui se rapprochent de la Fédération de la Vente Directe en raison de son approche multi-canal de plus en plus performante qui permet d'être au coeur des différentes attentes des clients et de leur fidélisation. L'autre aspect qui les séduit est la rentabilité plus élevée que celle des **autres circuits de distribution (17% de rentabilité moyenne constatée dans les entreprises membres de la Fédération de la Vente directe)**.

La Fédération de la Vente Directe regroupe des entreprises issues de la Rénovation, Entretien et Equipement de la Maison (23%), de la vente en réunion (44%) et de la vente par réseau (33%).

CONTACT PRESSE

Agence Boracay PR

Jean Christophe Danchaud

+33 (0)6 07 34 31 39 / jcd@boracay-presse.com