

## VAD et VDI une forme de commercialisation en plein développement

Leurs petites entreprises ne connaissent pas la crise



VAD et VDI une forme de commercialisation en plein développement

Retraitée, femme au foyer, salariée, elles ont choisi le métier de vendeuse à domicile indépendante à plein temps ou à temps perdu. Une activité qui est loin de l'image des réunions "Tupperware" des années 1970. Aujourd'hui "Ambassadrice" d'une marque ou vendeuse indépendante, elles occupent tous les créneaux de la distribution ou presque. Produits bio, lingerie, cafés, sex toys, bijoux jouets, arts ménagers, gastronomie ou confiserie, la vente à domicile fait plus que jamais un tabac.

### Une nouvelle ère

Finie le temps où la vente à domicile était à la fois désuète et réservée à une clientèle rurale. Elle est aujourd'hui plébiscitée par un public plus jeune, à la recherche de convivialité et d'une nouvelle manière d'acheter, le shopping à la maison entre amies. Ce retour en force est confirmé par les chiffres, l'activité taille une croupière au commerce traditionnel dans certaine branche aidé en cela par l'outil internet. Le secteur a réalisé plus de 4 milliards d'euros de chiffre d'affaires l'an passé emploie près de 500.000 personnes.

Particulièrement prisée par les femmes qui représentent 80 % des vendeurs à domicile, la vente à domicile (VAD) représente une opportunité pour trouver un emploi, engager une reconversion professionnelle ou contribuer à arrondir les fins de mois. Rétribuée à la commission, leurs offres sont souvent alléchantes de par leur prix.

### Les activités vedettes :

Le bio, le naturel, le 100 % français, Plusieurs acteurs proposent des produits écologiques pour l'entretien de la maison mais aussi le soin de la personne en conciliant qualité et authenticité, la VAD est là pour conseiller et bien sur son carnet d'adresse comporte de nombreuses références à une clientèle locale satisfaite.

De la lingerie et des coquinerie. De la dentelle fine, des corsets, des déshabillés en soie ? Les Françaises sont les premières utilisatrice en Europe. Mais un frein existe au moment de passer en cabine pour l'essayage. C'est entre petits fours et tasse de thé que les trentenaires sans complexe examinent les accessoires de jeux érotiques, lingerie coquine et autres accessoires aux couleurs et au design revus et corrigés.

Les vêtements pour enfants. Le grand classique de la vente à domicile qui résiste plutôt bien face à la crise, la aussi le facteur de la tranquillité loin des bousculades des grandes enseignes joue à plein. Leader sur ce marché : Captain Tortue, qui figure d'ailleurs depuis plusieurs années dans le Top 100 des entreprises spécialisées en VAD

Les ustensiles de cuisine. C'est par la première marche de la vente à domicile avec les célèbre réunion "Tupperware" qui fonctionnent encore à merveille. Le secteur est porté dorénavant par la mode gastronomie et tout ce qui en découle .

Les gourmandises, thé, café, bonbons, vins fins, biscuiterie le domaine est large. Le secteur s'ouvre principalement autour de marques artisanales. Il permet de sortir du grand standard et de découvrir d'autres produits souvent à des conditions intéressantes.

L'univers des bijoux est un autre secteur historique pour la vente à domicile et les acteurs sont nombreux sur le marché.

Jeux-jouets, le nouveau crédo des activités ludiques. Plus de 700 nouveaux jeux de société voient le jour chaque année en France ! Face à cette profusion, le consommateur est souvent perdu ! de 3 ans à l'âge adulte le choix est vaste, et là aussi la vendeuse à domicile proposera la plupart du temps d'autres solutions que celles étalées en grandes surface ou en enseigne spécialisée.

### Les VDi s'organisent.

Ce sont les vendeuses indépendantes, elles créent leur propre activité, à plein temps ou à temps partiel. Isolées au départ elles se regroupent désormais quand le statut qui les lie à leur fournisseur le leur permet. Leurs motivations sont multiples, mais toutes mettent en avant le plaisir qu'elles éprouvent d'aller à la rencontre des gens, peut-être leurs futurs clients. Dimanche 12 juin à Roquelaure un certain nombre d'entre elles tiendront salon. L'occasion de les découvrir.



Les gourmandises, il n'y a pas de mal à se faire du bien



Bijoux, parfums, cosmétiques l'offre est vaste