

Argent

VENTE DIRECTE

Elle dope vos revenus!

Salariée, vous aimeriez trouver une activité qui vous procure des revenus complémentaires. Pourquoi ne pas essayer la vente à domicile ou vente directe ? Non seulement le secteur est en pleine croissance (6 % de progression par an), mais il offre de réelles opportunités... À vous de les saisir !

Deux formules au choix

Vous pouvez exercer cette activité à temps plein ou à temps partiel, régulièrement ou de façon occasionnelle, en tant que salariée ou vendeuse à domicile indépendante (VDI). Dans les deux cas, l'entreprise que vous aurez contactée vous fera signer un contrat précisant vos droits et vos obligations : rémunération et conditions de travail pour un emploi salarié ; conditions de mise à disposition de la marchandise pour les vendeurs indépendants.

Dans cette dernière hypothèse, l'entreprise peut vous proposer un contrat de « mandataire » (elle vous mandate pour vendre en son nom les produits, dont elle reste propriétaire), ou « d'acheteur-revendeur » (vous achetez un stock de marchandises puis le revendez pour votre compte, ce qui est un peu plus risqué).

Si vous avez été engagée comme salariée, vous percevrez une commission calculée d'après le chiffre d'affaires réalisé, éventuellement complétée par une rémunération. Si vous avez opté pour le statut de VDI, vous percevrez une commis-



À l'heure du numérique, la vente directe a le vent en poupe... Une piste à suivre pour compléter votre salaire ou votre retraite.

sion pouvant représenter entre 20 et 50 % du chiffre d'affaires réalisé. Bon à savoir : selon la FVD (Fédération de vente directe), une vendeuse à mi-temps peut espérer gagner l'équivalent d'un Smic temps plein (soit 1 398,37 euros brut par mois) en organisant deux à trois réunions par semaine.

N'oubliez pas le fisc...

Bien sûr, vous devrez déclarer vos salaires au fisc, de même que les sommes engrangées sous le statut de vendeur à domicile indépendant. Le montant brut des commissions se déclare dans la rubrique consacrée aux BNC (bénéfices non commerciaux) si vous êtes man-

dataire, aux BIC (bénéfices industriels et commerciaux) si vous êtes acheteur-revendeur.

Notez enfin que vous pouvez cumuler une activité de VDI avec un emploi salarié (relisez toutefois votre contrat de travail), mais aussi – sous certaines conditions – avec une allocation de retour à l'emploi si vous êtes au chômage, avec le RSA (revenu de solidarité active)... et même en complément d'une pension de retraite ou d'invalidité. Pour éviter tout impair, renseignez-vous au préalable auprès des organismes concernés.

Anna Népala

Ciblez vos recherches

Un choix très large.

Cosmétiques, lingerie, bijoux, électroménager, vêtements, décoration... Les sociétés de vente directe commercialisent une multitude de produits. A vous de choisir celui qui vous correspond le mieux puis de contacter les entreprises concernées.

Des techniques

attrayantes. Dépassé, le porte-à-porte ! La tendance est désormais aux ventes en réunion privée, un concept plus convivial. Le principe : les vendeuses se rendent au domicile d'une « hôtesse » qui réunit chez elle une dizaine de personnes intéressées par la vente. Les premières sont rémunérées, les secondes bénéficient de cadeaux ou encore de remises sur les prix pratiqués.

Une adresse. Vous souhaitez vous lancer ? Rendez-vous sur le site de la Fédération de vente directe (fvd.fr). Vous y trouverez des fiches juridiques très utiles et des témoignages de vendeuses qui vous font part de leur expérience.