

■ LE CHIFFRE

- 14 %

Avec 145 918 unités, les ventes de voitures particulières neuves en France ont chuté de 14 % en novembre, avec PSA Peugeot Citroën en recul (- 17,1 %) tandis que le groupe Renault progressait (+ 2,3 %), selon les chiffres publiés hier par le Comité des constructeurs français d'automobiles.

■ LA PHRASE

« Allez-vous enfin admettre que la direction a réduit la banque à rien et trompé les actionnaires ? »

Un actionnaire Fortis, lors de la première assemblée générale depuis le démantèlement du bancassureur.

■ LE FLASH

Ryanair vise Aer Lingus

Deux ans après une offre repoussée, la compagnie aérienne irlandaise Ryanair tente à nouveau d'acheter sa compatriote Aer Lingus, en misant sur la situation fragile du secteur aérien. Une offre de rachat à 748 millions d'euros a été faite mais elle a été rejetée par Aer Lingus, qui a jugé qu'elle la sous-évaluait et qui a recommandé à ses actionnaires de la repousser.

TENDANCE

Vente directe : petites réunions entre amis et grandes croissances

Il a grandi, sans qu'on y prenne gare. Au gré des réunions à domicile. Le secteur de la vente directe génère un chiffre d'affaires d'1,5 milliard d'euros en France. Les grands groupes se lancent eux aussi.

PAR VALÉRIE SAUVAGE

economie@lavoxdunord.fr

PHOTO ARCHIVES STÉPHANE MORTAGNE

Success story. C'est en 1997 que Guillaume Leymonerie a créé H2O, une entreprise spécialisée dans les produits d'entretien et les cosmétiques bio à Givenchy-lès-la-Bassée. Elle compte maintenant 1 300 conseillères en France et 25 en Belgique, qui réalisent plus de 20 000 réunions chaque année. « Nous nous apprêtons à nous installer à Philadelphie, aux États-Unis, le berceau de la vente directe. Aux États-Unis, le secteur réalise un chiffre d'affaires de 36 milliards de dollars. »

Groupe Mulliez

Un exemple pour Nathalie Rudent qui a créé la société Déco d'ac en 1997. Elle a d'abord pensé vendre ses objets de décoration pour chambres d'enfants dans les grandes surfaces de bricolage. « Mais ce sont des produits innovants qu'il faut expliquer au client. » Alors, depuis septembre, elle se constitue un réseau de vendeuses à domicile.



La vente directe génère 20 millions d'actes d'achats en France chaque année.

Pour l'instant, elles sont 24 en France. « Et ça marche bien. »

Même le groupe Mulliez, chantre de la grande distribution, est devenu cette année actionnaire majoritaire de l'entreprise Adler via sa société d'investissement Credev. L'entreprise alsacienne (150 personnes, 25 millions d'euros de chiffre d'affaires) se consacre à la vente aux particuliers de solutions d'optimisation énergétique (pompes à chaleur, isolation...). Le groupe rejoint des entreprises comme Saint-Gobain, Yves Rocher, Poweo ou Canal+ qui, elles aussi, se sont diversifiées dans la vente directe. « C'est un nouveau canal de distribution », estime Jacques Cosnefroy, délégué général de la Fédération de la vente directe (FVD). « Depuis deux ou trois ans, de plus en plus de grands groupes s'intéressent à la vente directe. »

plus de grands groupes s'y intéressent et se lancent. » La vente directe serait-elle en train de gagner ses lettres de noblesse ? Elle est en tout cas en train de se professionnaliser (formation, statut du vendeur à domicile indépendant...), de se structurer autour de la FVD et d'installer des directions régionales (Guillaume Leymonerie a été désigné pour le Nord - Pas-de-Calais). Pour Jacques Cosnefroy, « on ramène ce qui manque aujourd'hui, c'est la convivialité. »

« Depuis deux ou trois ans, de plus en plus de grands groupes s'intéressent à la vente directe. »

► Le congrès annuel de la Fédération de la vente directe aura lieu à Lille en mai 2009. Renseignements sur le site www.fvd.fr.

■ EN CHIFFRES

300 000

En France, on compte 300 000 vendeurs dans le secteur de la vente directe. Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires d'1,5 milliard d'euros.

21 000

En 2007, le secteur de la vente directe a créé 21 000 emplois en France.

5 842

Dans le Nord - Pas-de-Calais, selon une enquête réalisée par la Fédération de la vente directe auprès des entreprises du secteur, ces dernières emploient 5 842 personnes (5 522 femmes et 320 hommes). Dans la mesure où seules 18 sociétés nordistes ont répondu au questionnaire, la FVD estime qu'il faut multiplier ce chiffre par 5 ou 6.

20

La vente directe représente 20 millions d'actes d'achats chaque année en France.

1/3

Un tiers des Français a déjà participé à une réunion de vente à domicile et un Français sur quatre a acheté à domicile au moins une fois. La fréquentation des réunions de vente est plus importante chez les femmes, les 35 - 49 ans, les femmes au foyer, les foyers avec enfants et les ruraux.

« En 2007, nous avons créé 21 000 emplois »

Jacques Cosnefroy est délégué général de la Fédération de la vente directe (FVD). Il était à Lille, la semaine dernière, à l'occasion de la présentation officielle du directeur régional, Guillaume Leymonerie.

— Comment se porte le secteur de la vente directe ?

« Notre chiffre d'affaires était d'un milliard d'euros en 1995. En 2007, il a atteint 1,5 milliard d'euros. Cette évolution est due à deux facteurs. On compte toujours plus d'entreprises dans la vente directe et les sociétés existantes se développent avec des produits et des métiers différents. Le premier secteur en terme de chiffre d'affaires est celui de l'amélioration de l'habitat. Mais le culinaire, le bien-être, la diététique sont aussi très développés. En France, la vente directe enregistre 20 millions d'actes d'achats par an. »

— Que représente la vente directe en matière d'emplois ?

« En France, 300 000 personnes travaillent dans la vente directe. Si on prend en compte les emplois indirects, on arrive à 400 000 ou 450 000 personnes. En 2007, nous avons créé



J. Cosnefroy, délégué général de la FVD. PH. PHILIPPE PAUCHET

21 000 emplois (+ 10 % par rapport à 2006). C'est un secteur où l'âge n'est pas un handicap : 43 % des vendeurs ont entre 35 et 49 ans et 20 % ont plus de 50 ans. »

— Tous ces emplois ne sont cependant pas des temps pleins...

« Avant, il s'agissait surtout d'emplois complémentaires. Mais un certain nombre d'entreprises se sont développées grâce à différents statuts. Il y a des vendeurs à domicile indépendants mais aussi des salariés. »

— La croissance du secteur ne risque-t-elle pas d'être freinée par la crise ?

« La vente directe traverse bien

les crises. Nous sommes en contact direct avec le consommateur. Celui qui hésite à acheter un produit hésitera moins face à un vendeur qui le sollicite. En réalité, non seulement le secteur résiste, mais il se développe. Depuis deux ou trois ans, de grands groupes se lancent dans la vente directe comme le groupe Mulliez ou Canal+. C'est un autre canal de distribution. La vente directe permet aussi de fidéliser les clients, alors que les entreprises doivent de plus en plus faire face à la volatilité du consommateur. Enfin, elle génère de l'emploi dans une période qui connaît des perturbations. » ■ V. S.