

Vente Directe Infos

SGFI — 3 villa Cardinal — 78590 Noisy le Roi — Tel 01 34 62 57 14 — Mail: infos@sgfi.net. Partenaire de la FVD depuis 1995

Mai Juin 2009

N° 4



Congrès FVD 2009 à Lille

Le 23ème congrès de la Fédération de la vente directe s'est tenu les 26 et 27 mai à Marcq-en-Baroeul. Au programme, des ateliers, des rencontres, une réception à la mairie de Lille et pour la première fois, une journée était ouverte aux personnalités, sociétés et autres acteurs de l'économie de la région.

Ils ont pu découvrir la vente directe, ses adhérents et ses partenaires.

Des sociétés comme Charlott, Demarle, Captain Tortue, H2O et bien d'autres ont pu partager leur expérience et leur succès. Un congrès réussi à tout point de vue.

L'inscription des VDI

Savez-vous que les VDI, qu'ils soient mandataires ou acheteurs-revendeurs, doivent faire une déclaration de début d'activité auprès du CFE des impôts. Le formulaire à remplir est le **P0i**. Mais attention, tous les centres des impôts ne sont pas au courant ! Il ne faut en aucun cas se faire inscrire aux caisses sociales des indépendants ou le VDI risque de payer ses cotisations deux fois.

Si le VDI ne fait pas ces démarches, il risque de se voir refuser la franchise de la TVA et le régime de la micro-entreprise.

La vente directe en 2008

Le chiffre d'affaires des adhérents de la FVD a progressé de 9% avec 1.65 milliards et les 242.000 vendeurs, tous contrats confondus, ont conclu plus de 20 millions d'actes d'achat. Il faut rappeler que le chiffre d'affaires est principalement réalisé pour 44% dans l'amélioration de l'habitat, 15% dans les cosmétiques, la beauté, le textile et les accessoires de mode, 13% dans le bien être et la diététique et 11% dans le culinaire et la gastronomie.

Interview d'Yves Lhermitte, directeur d'Akertis et concepteur de « Sphère », le premier logiciel de gestion sociale des VDI.



Pourquoi un logiciel dédié aux VDI ?

YL : Je travaille depuis de nombreuses années pour la vente directe (NDLE: Yves a été pendant 13 ans directeur informatique de Nutrimetics) et j'ai constaté qu'il n'existait aucun logiciel moderne traitant de cet aspect.

Mais il existe des solutions complètes de gestion intégrant les cotisations VDI .

YL : C'est bien là le problème. Les sociétés nouvelles ou ayant déjà une gestion commerciale élaborée souhaitent

une solution pouvant s'intégrer à l'existant. Les logiciels de paye existant sur le marché sont des « usines à gaz » mal adaptées. Je pense également aux sociétés étrangères arrivant en France et voulant uniquement gérer les spécificités françaises.

Que propose votre logiciel ?

YL : D'abord un module d'importation pour récupérer les données d'un autre logiciel de gestion commerciale (fichier des vendeurs et rémunérations). Sphère a été conçu pour offrir le maximum de convivialité (ergonomie office 2007) et la prise en mains est

(Suite page 2)



très simple. La formation peut être faite à distance. Le client n'aura pas à se soucier de l'évolution de la législation, la maintenance comprenant la mise à jour automatiques des données sociales.

Pourquoi un logiciel de gestion sociale ?

YL : Nous voulons aller plus loin que le simple traitement des cotisations.

Par exemple, si le fichier vendeurs inclut l'ensemble des VDI et des Agents commerciaux ou commerçants, nous pouvons reconstituer le réseau.

« Il est utile de pouvoir reconstituer l'arborescence du réseau, connaître le nombre de vendeurs actifs, de nouveaux vendeurs et les commissions versées par type de commission ou par titre des vendeurs »

Sphère intègre t'il les déclarations de fin d'année ?

YL : Bien sur, mais une petite société préférera peut-être faire directement sa déclaration sur Internet. C'est pourquoi, la DASU (1 et 2) est en option.

Quelles sont les autres particularités de Sphère ?

YL : D'abord, c'est un logiciel complètement paramétra-

ble. Vous créez vos propres rubriques de commissions, de cotisations, d'acomptes, etc.. Si votre plan de commissions est simple, vous créez ou importez directement les bases commissionnables, à 20%, 25%, 5% sur son équipe, etc.. Sphère fera le reste.

Ensuite, Sphère est simple d'utilisation. Tous les VDI suivent les mêmes règles, ce qui permet d'optimiser les traitements pour 100 ou 5.000 VDI.

Quel est le prix de Sphère ?

YL : Nous avons voulu tenir compte de petites entreprises, c'est pourquoi notre tarif est progressif en fonction du nombre de VDI et de licences. De 400 euros jusqu'à 5.000 euros. A cela s'ajoute une redevance annuelle permettant de bénéficier des mises à jour et de l'assistance à distance.



Comment s'assurer que Sphère répond aux spécifications de la réglementation sociale des VDI ?

YL : Le cahier des charges a été conçu avec SGFI qui est notre partenaire et consultant bien connu dans ce domaine. Par ailleurs, nous allons demander à la Fédération de la Vente Directe de valider l'ensemble des fonctionnalités.

Des solutions Globales de gestion pour la vente directe ?

Les sociétés de vente directe recherchent souvent des solutions couvrant tous les aspects de leur activité commerciale.

Les logiciels du marché sont mal adaptés, surtout quand on parle de vente directe par réseaux.

Tous les logiciels savent gérer les commandes et les stocks. Mais que faire si l'on veut attribuer des points aux produits, soumettre certains à commissions et pas d'autres, créer une arborescence, des titres commerciaux, etc.. Mais le problème devient impossible si l'on veut gérer des Plans de commissions sophistiqués avec des systèmes de rémunération différentiels ou générationnels.

Il reste Excel pour les petits ou la mise en œuvre d'ERP comme SAP ou Navision pour les très riches. L'informaticien local peut également développer des applications, mais attention au résultat.

Certains produits existent sur le marché mais ils sont souvent d'origine étrangère et la maintenance devient délicate.

Aujourd'hui, **Dubbud** propose une solution facile à mettre en œuvre avec une simple connexion ADSL. N'importe où dans le monde, l'utilisateur peut se connecter et commencer à travailler.

Dubbud gère aussi bien les tâches classiques de la gestion commerciale que les plans de commission les plus complexes et les cotisations des VDI. C'est un formidable outil spécialement conçu pour la vente directe. Si vous avez des établissements dans différents pays, Dubbud pourra gérer chacun de vos réseaux.

Après un droit d'entrée, vous payez une redevance mensuelle en fonction du nombre de vos vendeurs actifs.