

9. Recruter et former des VDI

Comment recruter, intégrer et former des vendeurs à domicile indépendants dans le respect du cadre légal ? Ce chapitre du BTS NDRC E6 couvre le profil VDI, les canaux de recrutement, le parrainage, les obligations légales et éthiques, et l'interdiction de la vente pyramidale.

1. Recruter des VDI

1.1. Le profil recherché

Le métier de VDI est ouvert à tous, **sans diplôme ni expérience** requis. Trois compétences clés : le **sens du relationnel** (écoute, empathie), l'**enthousiasme** (passion, énergie) et le **sens de l'organisation** (gestion du temps, autonomie).

1.2. Les canaux de recrutement

- **Parrainage** : mode le plus pratiqué — un VDI existant recommande un candidat et l'accompagne.
- **Réseaux sociaux** : posts, stories, réels selon la cible (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn).
- **Sites spécialisés** : FVD, Objectif VDI, France Travail, Indeed.
- **Salons professionnels et site de l'entreprise**.

L'argumentaire de recrutement s'appuie sur la méthode **CAP SONCASE** et le traitement des objections courantes.

2. Intégrer et former

Le parrain accompagne le nouveau VDI sur **quatre mois** : outils et réglementation (mois 1), prospection et argumentation (mois 2), produits et suivi client (mois 3), bilan collectif (mois 4). La **formation continue** couvre les produits, les techniques de vente, la réglementation et les outils digitaux (e-learning, visioconférence, ateliers).

3. Respecter le cadre légal et éthique

3.1. Les obligations

Le VDI **déclare son activité**, signe un contrat et respecte les normes commerciales. Avant, pendant et après la vente : **CGV claires**, bon de commande avec mentions légales, **droit de rétractation de 14 jours**, respect du **RGPD**, interdiction des ventes forcées, information transparente et médiation gratuite via la **FVD**.

3.2. L'interdiction de la vente pyramidale

La **vente pyramidale** est interdite (art. L. 121-15 du Code de la consommation). Elle se distingue de la vente directe légale en fondant la rémunération sur le recrutement et non sur la vente de produits. Indices : promesses de gains illimités, flou sur les produits, investissement initial élevé. L'adhésion à la **FVD** constitue un gage de sérieux.

4. Animer et motiver

Le management est **relationnel** (pas de subordination). Leviers : **challenges** avec récompenses, **réunions mensuelles** (bilan, échange de pratiques, nouveautés), **suivi individualisé** (indicateurs de performance, valorisation des réussites). Le **ROI du challenge** mesure la rentabilité de l'investissement en récompenses.

Ce chapitre prépare à la Partie 3 de l'épreuve E6 — Animation de réseaux de vente directe.

À retenir

- Le métier de VDI est ouvert à tous : **aucun diplôme ni expérience** requis
- Le **parrainage** est le mode de recrutement principal en vente directe
- L'intégration suit un accompagnement structuré sur **4 mois**
- Le **droit de rétractation** de 14 jours s'applique à toute vente directe
- La **vente pyramidale** est interdite (art. L. 121-15 du Code de la consommation)
- L'adhésion à la **FVD** (Fédération de la vente directe) est un gage de sérieux
- Le management des VDI est **relationnel**, les challenges mesurent leur rentabilité par le **ROI**