

Recruter et intégrer des vendeurs à domicile indépendants

Point d'actualité 2026 — statut du VDI

- Le plafond annuel de la Sécurité sociale est de 48 060 € en 2026 : un VDI doit s'immatriculer, et devient alors travailleur indépendant, lorsque sa rémunération dépasse 50 % de ce plafond (24 030 € en 2026) pendant trois années civiles consécutives.
- Tant qu'il n'est pas immatriculé, le VDI relève du régime général de la Sécurité sociale : l'entreprise déclare et verse ses cotisations chaque trimestre, sur des assiettes forfaitaires lorsque sa rémunération est faible.

En bref — Analyser le réseau de conseillers culinaires du secteur, chiffrer les recrutements nécessaires pour 2027, choisir les canaux, puis organiser le recrutement et l'intégration.

Parcours :

1. Rotation, activité et productivité du réseau (Q1)
2. Besoins de recrutement pour 2027 (Q2)
3. Comparaison des canaux de recrutement (Q3)
4. Annonce de recrutement (Q4)
5. Entretien et présentation du statut de VDI (Q5)
6. Parcours d'intégration (Q6)

Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes animateur(trice) des ventes chez Cuisine & Vous, sur le secteur Bouches-du-Rhône et Vaucluse.

Cuisine & Vous (SAS, siège à Avignon, 46 salariés) conçoit et vend des ustensiles de cuisine haut de gamme : poêles et casseroles fabriquées en France, couteaux, robots, accessoires de pâtisserie. L'entreprise vend uniquement à domicile, lors d'ateliers culinaires organisés chez des hôtesses qui invitent leurs proches. Les ateliers sont animés par 2 300 conseillers culinaires, vendeurs à domicile indépendants (VDI) mandataires : ils prennent les commandes au nom de Cuisine & Vous, qui livre, facture et encaisse, et perçoivent une commission. Votre secteur compte 133 conseillers ; vous rendez compte à la directrice régionale, Nadia Ferhat.

Nadia Ferhat vous confie le plan de recrutement 2027 : le secteur doit passer de 1,93 à 2,3 millions d'euros de chiffre d'affaires, alors que de nombreux conseillers ont arrêté leur activité en 2026.

Première mission : analyser le réseau et chiffrer les besoins

Le document 1 présente le bilan 2026 du secteur, le document 2 les résultats des canaux de recrutement.

Question 1 :

Calculez l'effectif moyen, le taux de rotation des conseillers (demi-somme des recrutements et des départs rapportée à l'effectif moyen), le taux de départ, le taux d'activité, le nombre d'ateliers et le chiffre d'affaires par conseiller actif. Commentez.

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 2 :

Calculez le nombre de conseillers actifs nécessaires pour atteindre l'objectif 2027 à productivité constante, l'effectif à atteindre au taux d'activité de 2026, puis le nombre de recrutements nécessaires si le taux de départ reste celui de 2026. Montrez l'effet d'un taux d'activité porté à 70 %.

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 3 :

Pour chaque canal, calculez le coût par recrue, le taux d'activation (part des recrues actives trois mois après leur arrivée) et le coût par recrue active. Proposez une répartition des recrutements nécessaires entre les canaux et estimez le budget.

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Document 1 : bilan 2026 du secteur

Bilan 2026 du secteur Bouches-du-Rhône et Vaucluse	Valeur
Conseillers au 1er janvier 2026	140
Recrutements en 2026	42
Départs en 2026	49

Bilan 2026 du secteur Bouches-du-Rhône et Vaucluse	Valeur
Conseillers au 31 décembre 2026	133
Conseillers actifs au 31 décembre 2026 (au moins un atelier par mois sur le dernier trimestre)	84
Ateliers réalisés en 2026	4 200
Chiffre d'affaires 2026 HT	1 932 000 €
Objectif de chiffre d'affaires 2027 HT	2 300 000 €

Un atelier réunit en moyenne huit invités et rapporte en moyenne 460 € de chiffre d'affaires HT. Pour simplifier, le chiffre d'affaires annuel est rapporté aux conseillers actifs en fin d'année.

Document 2 : les canaux de recrutement en 2026

Canal de recrutement (2026)	Recrues	Recrues actives trois mois après leur arrivée	Coût total
Cooptation (prime de parrainage de 150 € versée à la marraine lorsque sa filleule a animé quatre ateliers)	22	15	2 250 €
Réseaux sociaux (annonces sponsorisées)	12	5	1 800 €
Salons et foires (stand partagé)	5	2	2 400 €
Sites d'emploi	3	1	900 €
Total	42	23	7 350 €

Deuxième mission : recruter et intégrer

Le document 3 résume ce que Cuisine & Vous propose à ses conseillers.

Question 4 :

Rédigez l'annonce de recrutement de conseillers culinaires destinée aux réseaux sociaux. Quelles informations doit-elle donner pour être à la fois honnête et attractive, et quelles promesses doit-elle éviter ?

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Statut du VDI et droit de la vente directe](#)

Question 5 :

Préparez l'entretien de recrutement : grille d'évaluation des candidats et explication du statut de vendeur à domicile indépendant (mandataire ou acheteur-revendeur, protection sociale, immatriculation, indépendance).

Ressources : [Fiche ressource – Statut du VDI et droit de la vente directe](#) · [Bpifrance Création – le vendeur à domicile indépendant](#) · [Urssaf – le vendeur à domicile \(cotisations et assiettes forfaitaires\)](#) · [Bpifrance Création – plafonds de la Sécurité sociale pour 2026](#)

Question 6 :

Construisez le parcours d'intégration des trente premiers jours d'un nouveau conseiller et les indicateurs qui permettront de le suivre.

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#)

Document 3 : la proposition faite aux conseillers

Ce que Cuisine & Vous propose à ses conseillers	Conditions
Statut	Vendeur à domicile indépendant mandataire : les commandes sont prises au nom de Cuisine & Vous, qui livre, facture et encaisse ; aucun stock à constituer
Rémunération	Commission de 24 % du chiffre d'affaires HT des ateliers, versée chaque mois ; en 2026, un conseiller actif a perçu en moyenne 5 520 € de commissions sur l'année
Démarrage	Kit de démonstration (valeur 390 €) prêté, puis offert après six ateliers animés dans les trois premiers mois ; aucun droit d'entrée

Ce que Cuisine & Vous propose à ses conseillers	Conditions
Formation	Deux jours à Avignon (produits, démonstration, prise de commande, règles de la vente à domicile), modules en ligne, accompagnement par une marraine
Organisation	Libre choix des jours et du nombre d'ateliers ; aucun minimum de ventes ; arrêt possible à tout moment
Protection sociale	Régime général de la Sécurité sociale ; cotisations déclarées et versées par Cuisine & Vous chaque trimestre