

VR CONSEILS & FORMATIONS

GUIDE DE TERRAIN

Combien gagne un vendeur de foire ?

Les cinq façons d'être payé,
et celle qui rapporte le plus

Vincent Roudier

Vingt ans de terrain, formateur et auteur

Extrait et adapté de L'Art de la Foire,
distribué par Hachette

Pourquoi ce guide

À combien vais-je gagner ma vie si je deviens vendeur de foire ? C'est la première question que pose toute personne qui envisage ce métier, et c'est aussi celle sur laquelle circulent le plus d'approximations. Certains racontent des foires à plusieurs milliers d'euros. D'autres reviennent les mains vides et ne comprennent pas ce qui s'est passé. La réponse dépend de votre statut, de la formule choisie par l'exposant, de la foire elle-même — et, avant tout le reste, de votre savoir-faire.

Les deux disent vrai. C'est précisément le problème : dans ce métier, la rémunération n'obéit pas à une règle unique. Aucune fourchette annoncée à l'avance ne vaut donc grand-chose tant qu'on ne sait pas de quelle formule elle parle, ni ce qu'elle laisse à votre charge.

CE QUE VOUS SAUREZ EN LE REFERMANT

Les **quatre statuts** et les **cinq formes de rémunération**.

Ce qu'une foire rapporte réellement, et ce que donne une **année type**.

Pourquoi la formule qui fait peur est aussi **la plus rentable**.

Les **pièges** les plus coûteux, et la check-list à exiger avant de partir.

Ce guide vous donne les clés pour comprendre comment vous serez payé, et surtout comment éviter les mauvaises surprises. Il ne promet aucun chiffre miracle : il décrit ce qui se pratique réellement, y compris ce qu'on préfère ne pas dire aux débutants.

AVANT TOUT LE RESTE

Ce que beaucoup découvrent trop tard

Commençons par le point le plus important de ce guide, celui qui devrait conditionner tout votre raisonnement sur la rémunération.

La très grande majorité des vendeurs de foire sont rémunérés à la commission, sans minimum garanti. C'est la règle du jeu dans ce secteur, beaucoup plus fréquente qu'on ne l'imagine en arrivant.

« Tu vends, tu gagnes.

Tu ne vends pas, tu ne gagnes rien. »

Ce n'est pas une formule choc. C'est la réalité du terrain, et il vaut mieux l'avoir intégrée avant de signer son premier contrat plutôt que de la découvrir au moment du bilan de fin de foire.

Et pourtant, c'est la formule la plus rentable

Voilà le retournement que personne n'explique aux débutants : si la commission pure fait peur, c'est aussi de très loin la formule qui rapporte le plus.

La raison est simple. L'exposant qui ne garantit aucun fixe prend zéro risque : il peut donc se permettre une commission nettement plus élevée que celle qu'il consentirait en complément d'un salaire assuré. C'est un échange : vous acceptez le risque, il vous en paye le prix.

Pour un vendeur extra qui connaît son métier, ce marché est excellent. Le fixe journalier protège celui qui doute de lui ; la commission pure récompense celui qui sait vendre. Toute la question est de savoir dans quelle catégorie vous vous situez — et c'est précisément ce qui s'apprend.

C'est aussi pour cela que la technique n'est pas un supplément d'âme dans ce métier : elle est directement votre feuille de paye.

Cette logique rend d'autant plus indispensable une préparation sérieuse, une motivation sans faille et une technique de vente solide. Votre revenu ne dépend de personne d'autre que vous. Pas de la météo à elle seule, pas du patron, pas de la chance — d'abord de vous, de votre travail, de votre rigueur sur le stand. C'est une pression réelle, que certains vivent comme un fardeau et d'autres comme le moteur le plus efficace qui soit.

Car c'est là aussi tout l'attrait de ce métier pour ceux qui y trouvent leur place : il n'y a pas de plafond. Le vendeur qui performe régulièrement, qui construit sa réputation, qui multiplie les missions de qualité, peut atteindre des niveaux de rémunération que peu d'emplois salariés classiques permettent. Le risque et la récompense vont de pair. C'est le contrat que l'on passe avec ce métier dès le départ.

PREMIÈRE PARTIE

Sous quel statut exercer ?

Avant de parler chiffres, il faut clarifier le cadre juridique dans lequel vous allez travailler. Car selon votre statut, les règles du jeu ne sont pas les mêmes — ni votre protection, ni vos obligations, ni la façon dont vous serez payé.

Le CDD extra (CDDU)

C'est le statut le plus répandu dans ce secteur. Il correspond aux usages de l'événementiel commercial et de la foire : vous êtes embauché pour une durée déterminée, généralement celle de la foire, avec un contrat de travail écrit. Vous êtes salarié de l'exposant ou de l'agence qui vous emploie.

Ce statut ouvre droit à la protection sociale classique : assurance maladie, accidents du travail, congés payés calculés proportionnellement. Pour un débutant, c'est le cadre le plus protecteur.

L'auto-entrepreneur

Utilisé par les vendeurs qui travaillent de façon autonome et facturent leurs prestations aux exposants. Ce statut offre une grande flexibilité, mais il implique des responsabilités : vous gérez vous-même vos charges sociales, votre déclaration de revenus, et vous n'êtes pas couvert par le régime des accidents du travail salarié.

Un point à connaître avant de vous lancer : sur les foires, les employeurs demandent de plus en plus souvent ce statut. Il simplifie leur gestion et allège leurs charges. Dans les faits, si vous voulez multiplier les missions, vous aurez sans doute à l'adopter tôt ou tard — autant le savoir et vous y préparer plutôt que de le découvrir au moment de signer.

ATTENTION À LA ZONE GRISE

Si votre situation ressemble davantage à un lien de subordination qu'à une vraie indépendance — horaires imposés, directives précises, exclusivité de fait — vous pourriez être en situation de **travail dissimulé**. C'est une zone grise à ne pas négliger, pour vous comme pour l'exposant.

L'agent commercial

Ce statut s'applique plutôt aux vendeurs expérimentés qui négocient des contrats de représentation avec les exposants et perçoivent des commissions sur les ventes qu'ils génèrent.

Il implique une inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC) et offre une relative indépendance, avec des dispositions légales spécifiques en matière de rupture du contrat.

Le portage salarial

Une formule hybride intéressante pour les vendeurs expérimentés qui veulent bénéficier du statut salarié — protection sociale, retraite — tout en travaillant de façon indépendante.

Une société de portage vous emploie, vous facturez vos clients exposants via elle, et vous recevez un salaire net après déduction des charges et des frais de gestion de la société de portage.

Statut	Pour qui	Protection
CDD extra (CDDU)	Débutants, missions ponctuelles	Complète
Auto-entrepreneur	Vendeurs autonomes	À votre charge
Agent commercial	Vendeurs expérimentés	Autonome
Portage salarial	Expérimentés, statut salarié	Complète

Dans tous les cas, la recommandation est la même : demandez toujours un document écrit avant de commencer

une mission. Nous y reviendrons en fin de guide, car c'est de loin la protection la plus efficace — et la moins coûteuse.

Une précision utile : le statut ne détermine pas à lui seul votre rémunération. Un salarié en CDD extra peut très bien être payé uniquement à la commission, et un auto-entrepreneur peut facturer un forfait journalier. Ce sont deux questions distinctes, qu'il faut clarifier séparément avec l'exposant.

DEUXIÈME PARTIE

Les cinq formes de rémunération

Quel que soit votre statut, votre rémunération prendra l'une de ces formes — ou, le plus souvent, une combinaison de plusieurs. Les connaître toutes vous permet de comprendre ce qu'on vous propose, et de savoir ce que vous acceptez.

1. Le fixe journalier

Une rémunération garantie pour chaque journée travaillée, indépendamment des résultats de vente. C'est la formule la plus sécurisante, notamment lorsqu'on débute ou qu'on travaille sur un produit qu'on ne connaît pas encore bien.

Le montant varie considérablement selon les secteurs, les employeurs et votre niveau d'expérience : de quelques dizaines d'euros pour un débutant sur un petit salon, à

plusieurs centaines d'euros par jour pour un vendeur expérimenté sur une grande foire nationale.

Ce qu'il faut peser

- L'avantage est évident : vous avez une visibilité sur votre revenu, quelle que soit la fréquentation du salon ou votre forme du moment.
- L'inconvénient, pour le vendeur motivé : il plafonne vos revenus. Si vous faites un résultat exceptionnel, vous ne serez pas davantage récompensé.

2. La commission individuelle

La commission individuelle est calculée uniquement sur votre propre chiffre d'affaires. C'est la formule la plus directement liée à la performance personnelle : ce que vous vendez, et seulement ce que vous vendez, fait votre paye.

CE QUE CELA VEUT DIRE

Votre commission suit vos seules ventes. Une bonne foire pour vous, c'est une bonne paye pour vous.

Si votre voisin de stand vend deux fois plus que vous, cela ne vous touche pas directement — ni en bien, ni en mal.

Ce mode de rémunération est très motivant pour les bons vendeurs, car il récompense directement l'effort et la performance.

Il présente néanmoins un risque réel : sur une mauvaise foire — fréquentation en berne, produit difficile, météo défavorable sur une foire de plein air — votre rémunération peut être très faible. C'est pourquoi il est souvent, mais pas toujours, associé à un minimum garanti.

Relisez le début de ce guide : dans les faits, ce minimum garanti est absent beaucoup plus souvent qu'on ne l'imagine.

3. La commission collective

Certains exposants versent une commission calculée sur le chiffre d'affaires total de l'équipe ou du stand, et non sur vos seules ventes. Elle est ensuite répartie entre les membres de l'équipe selon des règles fixées à l'avance : parts égales, ancienneté, rôle de chacun.

Ce qu'il faut peser

- Cette formule favorise l'esprit d'équipe : tout le monde a intérêt à ce que l'ensemble du stand performe, et personne n'a de raison de se disputer les clients.
- Chacun a intérêt à aider l'autre à conclure : une vente réussie profite à toute l'équipe.
- En revanche, si certains membres sont moins performants ou moins impliqués, ils touchent quand même leur part du gâteau commun, ce qui génère des frustrations chez les plus actifs.

4. Les combinaisons fixe + variable

Dans la pratique, les formules mixtes sont les plus courantes. Un exposant sérieux proposera souvent un fixe journalier garanti, complété par une commission individuelle ou collective déclenchée à partir d'un certain seuil de chiffre d'affaires.

UN MONTAGE TYPIQUE

Un **fixe par jour**, plus une **commission individuelle** au-delà d'un certain montant de ventes dans la journée.

Le fixe assure le plancher. La commission récompense la performance au-dessus du seuil.

Ces formules hybrides garantissent un revenu plancher tout en stimulant la performance. Elles sont généralement préférables au fixe seul, qui peut décourager les bons vendeurs, et à la commission pure, qui peut fragiliser les débutants ou les périodes difficiles.

5. Les variantes et primes

D'autres montages existent et viennent souvent s'ajouter aux formules précédentes :

- La prime de résultat en fin de foire, si l'équipe dépasse un objectif global.
- Le bonus individuel pour la meilleure performance de l'équipe sur la foire.

- La participation au bénéfice, pour les agents commerciaux.

Les montages sont nombreux, et il appartient à chaque vendeur de bien comprendre ce qu'on lui propose avant d'accepter. Posez la question de la base de calcul, et faites-la écrire.

TROISIÈME PARTIE

Ce que cela représente vraiment

Venons-en aux chiffres. Non pas ceux qu'on promet dans les annonces de recrutement, mais ceux que l'on constate sur le terrain — avec leur revers, qui est la saisonnalité.

D'abord, de quoi parle-t-on ?

Une mission ne se compte pas en semaines mais en jours de présence. Un salon professionnel dure en général **quatre jours**. Une foire-exposition s'étale sur une période plus longue, **jusqu'à douze jours** pour les plus importantes.

C'est court, et c'est ce qui rend ce métier singulier : ce que vous rapportez d'une foire de douze jours, beaucoup de salariés mettent trois ou quatre mois à le gagner. Le rythme est intense, la contrepartie est à la hauteur.

Ce qu'une foire peut rapporter

Un bon vendeur, sur une grande foire nationale — Paris et ses semblables, de douze jours de présence — peut rapporter chez lui entre 8 000 et 10 000 €. Ce ne sont pas des chiffres de vitrine : ce sont ceux d'un vendeur qui maîtrise son produit, qui sait arrêter les visiteurs et qui conclut.

Sur une foire régionale de taille moyenne, la fourchette se situe plutôt entre 3 000 et 5 000 €. Et il y a les mauvaises : la foire où la fréquentation s'effondre, où le produit ne prend pas, où la météo décide à votre place. Celles-là existent aussi, et il faut les compter.

C'est cette amplitude qu'il faut avoir en tête. Pas la moyenne rassurante, pas le record d'un autre : l'écart réel entre une bonne et une mauvaise foire.

Et puis il y a les grosses affaires

Ce que les fourchettes ci-dessus ne montrent pas, c'est ce qui fait le sel de ce métier : la grosse affaire. Le client qui ne devait rien acheter et qui repart avec l'installation complète. Le couple qui équipe toute la maison d'un coup. Le professionnel qui commande pour ses trois établissements.

Ce n'est pas rare, et cela peut arriver n'importe quel jour, à n'importe quelle heure. Une seule affaire de ce type peut représenter, à elle seule, plusieurs jours de commission

ordinaire. C'est ce que les vendeurs appellent, sans exagérer, toucher le jackpot.

Personne ne peut la promettre — mais c'est ce qui fait qu'on ne s'ennuie jamais sur un stand, et qu'on aborde chaque visiteur avec la même attention. Celui qui passe devant vous en ce moment est peut-être celui-là. Encore faut-il savoir l'accrocher, et savoir le mener jusqu'au bon de commande : c'est exactement ce que la technique vous apprend à ne pas laisser passer.

Une année type, foire par foire

Un vendeur extra installé fait une dizaine de foires dans l'année. Prenons une répartition réaliste — ni la meilleure année, ni la pire.

	Nombre	Par foire	Total
Grandes foires	2	8 000 €	16 000 €
Foires moyennes	5	4 000 €	20 000 €
Mauvaises foires	3	1 200 €	3 600 €
Sur l'année	10		39 600 €

Divisé par douze mois, cela fait environ 3 300 € par mois. Avec, sur ces dix foires, trois qui n'auront quasiment rien rapporté.

Retenez bien la mécanique : ce ne sont pas les mauvaises foires qui font ou défont une année, ce sont les deux ou trois grandes. Une seule grande foire réussie pèse davantage que trois moyennes. C'est là que se joue votre revenu, et c'est là que la technique paye le plus.

À DÉDUIRE DE CE CHIFFRE

Ces montants sont des commissions brutes. Selon votre statut, il faudra en retrancher les cotisations sociales et l'impôt. Ajoutez-y ce qui reste éventuellement à votre charge : déplacement, hébergement, repas — c'est l'objet de la partie suivante.

Mettez systématiquement de côté à chaque fin de foire.
C'est la seule méthode qui tienne.

La saisonnalité : ce qu'il faut savoir gérer

Un point que les chiffres ci-dessus ne montrent pas. Vous ne toucherez pas 3 300 € tous les mois. Vous encaisserez de grosses sommes sur quelques dizaines de jours dans l'année, puis plus rien pendant des mois.

Les foires-expositions se concentrent au printemps et à l'automne. L'été, il n'y en a pratiquement pas — les gens sont en vacances, les parcs d'exposition sont vides. L'hiver, hors marchés de Noël, c'est le même désert.

Autrement dit : ce métier ne se gère pas au mois, il se gère à l'année. Ce que vous rapportez d'une grande foire n'est pas

de l'argent disponible, c'est votre salaire des trois mois qui suivent.

C'est une habitude à prendre, et elle s'attrape vite : les vendeurs installés mettent de côté à chaque fin de foire, sans même y penser. Une fois ce réflexe acquis, la saisonnalité cesse d'être une contrainte et devient ce qu'elle est réellement — du temps libre payé d'avance.

Être bon vendeur suffit à bien gagner. Être bon gestionnaire est ce qui permet d'en vivre durablement.

Le revers agréable : le temps

Cette même saisonnalité a une contrepartie que peu de métiers offrent. L'été entier est libre, quand tout le monde se dispute quinze jours en août. L'hiver l'est en grande partie. Entre deux foires, il y a du temps à soi.

Beaucoup de vendeurs installés ne reviendraient pour rien au monde à un rythme de bureau. Ils travaillent de façon intense sur des périodes courtes, et disposent ensuite d'un temps que le salariat classique ne donne pas. Certains en profitent pour se former, pour préparer la saison suivante, ou simplement pour vivre.

C'est un mode de vie autant qu'un métier. Il convient très bien à certains, pas du tout à d'autres — mieux vaut savoir lequel vous êtes avant de vous lancer.

QUATRIÈME PARTIE

Les frais : qui paie quoi ?

C'est un sujet qui génère régulièrement des incompréhensions, voire des conflits. Et c'est aussi ce qui transforme une rémunération correcte sur le papier en foire décevante dans la réalité. Voici les grandes règles.

Le forfait journalier, la formule la plus courante

Dans la pratique, la plupart des exposants ne détaillent pas chaque poste : ils versent un forfait pour chaque jour de foire.

LE FORFAIT QUI SE PRATIQUE

60 à 100 € par jour de foire, couvrant l'hébergement et les repas, auxquels s'ajoute un aller-retour sur la base d'un billet SNCF.

Sur une foire-exposition de douze jours, cela représente entre 720 et 1 200 € qui viennent s'ajouter à vos commissions.

C'est une bonne formule, et souvent une formule avantageuse. Le forfait est versé quel que soit votre train de

vie sur place : celui qui partage un gîte avec l'équipe et cuisine le soir garde une partie de ce forfait. Celui qui prend l'hôtel et le restaurant tous les soirs le dépense entièrement. À vous de voir.

Deux points à vérifier tout de même : le montant exact, et ce qu'il couvre précisément. Un forfait annoncé « tout compris » qui exclut en réalité le transport n'est pas le même contrat.

Quand les postes sont détaillés

Certains exposants préfèrent traiter chaque poste séparément. Voici alors ce qui se pratique.

Les frais de déplacement

Ils peuvent être à votre charge ou pris en charge par l'exposant. Dans le cadre d'un CDD salarié, la loi impose généralement une prise en charge au moins partielle des frais de déplacement professionnel. Les pratiques varient : clarifiez ce point avant de vous engager.

L'hébergement

Pour les foires qui se déroulent loin de chez vous, l'hébergement est souvent pris en charge par l'exposant, soit directement par une chambre réservée à l'avance, soit via une indemnité forfaitaire.

Les conditions varient énormément d'un employeur à l'autre — de la chambre individuelle à l'hôtel au gîte partagé avec le

reste de l'équipe. Si le confort est un critère important pour vous, posez la question en amont.

Les repas

Ici encore, les pratiques sont très variables. Certains exposants fournissent les repas ou versent une prime de panier ; d'autres laissent les vendeurs se débrouiller.

Un point à vérifier systématiquement : sur la durée d'une foire, les frais de restauration représentent des sommes non négligeables, qui viennent directement en déduction de ce que vous rapporterez chez vous.

Le matériel de démonstration

En principe, c'est l'exposant qui fournit les produits à démontrer, les supports visuels et les bons de commande. Si on vous demande d'investir dans du matériel à votre charge, méfiez-vous.

Poste	À clarifier avant de partir
Forfait	Quel montant par jour, et que couvre-t-il ?
Déplacement	Inclus dans le forfait, ou à part ?
Hébergement	Réservé par qui ? Hôtel ou gîte partagé ?
Repas	Fournis, compris dans le forfait, ou à votre charge ?
Matériel	Fourni par l'exposant — sinon, méfiance.

Les quatre pièges à éviter

Le monde des foires est en grande majorité peuplé de gens sérieux et honnêtes, et l'immense majorité des missions se passe très bien. Ces quatre points ne sont donc pas des mises en garde anxieuses : ce sont les quatre réflexes qui distinguent le professionnel du débutant.

1. Les promesses verbales non tenues

« On verra en fin de foire selon les résultats. » Cette phrase peut cacher n'importe quoi.

Si une proposition de rémunération n'est pas écrite, elle n'existe pas. Exigez toujours un contrat ou, à défaut, un document écrit reprenant les conditions : durée, rémunération fixe, commission, modalités de paiement, frais pris en charge.

2. Les retards de paiement

Dans l'événementiel, certains exposants ont la mauvaise habitude de faire attendre leurs vendeurs pour le règlement de leurs commissions. Renseignez-vous sur la réputation de l'employeur avant de vous engager : le bouche-à-oreille, encore lui, est votre meilleure protection.

3. Courir après son dû

Être payé en fin de foire devrait aller de soi. Pourtant, certains vendeurs se retrouvent à réclamer leur argent pendant des mois.

Pour limiter ce risque : exigez un calendrier de paiement clair, et tenez-vous-y dans vos relances.

4. Les faux statuts

Un exposant qui vous propose de travailler au noir, ou via un statut auto-entrepreneur alors que la relation de travail est clairement salariale, vous expose — vous et lui — à des risques juridiques sérieux.

Ne laissez pas la perspective d'une mission vous amener à accepter des conditions qui vous mettent en danger.

À retenir

Il ne s'agit pas de vous décourager : la très grande majorité des contrats dans ce milieu se passe bien. Mais être informé, c'est être protégé. Et demander un contrat écrit est un signe de **professionnalisme**, pas de méfiance.

LA RÈGLE D'OR

Un écrit avant de partir

C'est la règle absolue, celle qui résume tout ce guide. Avant de prendre votre voiture ou votre train pour rejoindre une

foire, assurez-vous d'avoir en main — ou à défaut par e-mail — un document qui confirme les conditions de votre mission.

Ce document n'a pas besoin d'être un chef-d'œuvre juridique. Un e-mail de confirmation reprenant les points ci-dessous suffit à écarter la quasi-totalité des litiges que l'on voit dans ce métier.

LA CHECK-LIST MINIMALE

- Votre identité et celle de l'employeur.
- Les dates et le lieu de la mission.
- Le produit que vous vendrez.
- Votre rémunération : fixe, commission, ou les deux — avec les seuils et la base de calcul.
- Les frais pris en charge : déplacement, hébergement, repas.
- Les modalités et le calendrier de paiement.

Un exposant sérieux n'aura aucun problème à vous fournir ce document. S'il rechigne, ou s'il vous dit que « ça ne se fait pas comme ça ici », posez-vous les bonnes questions.

RÉCAPITULATIF

Ce qu'il faut retenir

Sept idées à garder en tête avant de signer votre premier contrat.

Le statut détermine votre protection.

CDD extra pour la sécurité quand on débute, auto-entrepreneur pour l'autonomie, agent commercial et portage salarial quand l'expérience est là.

La commission sans minimum est la norme — et c'est une bonne nouvelle.

C'est le point que la plupart des débutants découvrent trop tard. C'est aussi la formule qui rapporte le plus, parce que la commission y est nettement plus élevée. Elle ne récompense que ceux qui savent vendre : raison de plus pour apprendre.

Ce métier se gère à l'année, pas au mois.

Dix foires bien menées peuvent représenter autour de 3 300 € par mois lissés sur l'année — mais encaissés sur quelques dizaines de jours. Ce que vous rapportez de Paris est votre salaire de l'été qui suit.

Les frais font la différence entre le brut et le réel.

Déplacement, hébergement, repas : trois lignes à clarifier avant de partir, et tout le reste devient du revenu net.

Ce qui n'est pas écrit n'existe pas.

C'est la seule protection réellement efficace, et elle ne coûte rien à demander.

Il n'y a pas de plafond.

C'est la contrepartie du risque, et c'est ce qui rend ce métier singulier. Avec, en prime, un été et un hiver largement libres.

Ce métier s'apprend.

C'est peut-être le point le plus encourageant de tout ce guide. Rien de ce qui fait un bon vendeur de foire n'est un don : l'accroche se travaille, la déballe se répète, les objections se préparent, la conclusion suit une mécanique. Les vendeurs qui font 8 000 € sur une foire ne sont pas d'une autre espèce que ceux qui en font 1 200 € — ils ont appris ce que les autres improvisent.

Dans un métier payé à la commission, la technique n'est pas un supplément de confort. C'est exactement ce qui sépare ces deux foires-là.

POUR FINIR

Qui vous parle

Vendeur en foires et salons pendant vingt ans, j'ai fait plus d'une centaine d'événements en France, en Suisse et en Belgique. J'ai été payé sous chacune des formes décrites dans ce guide — y compris les mauvaises.

Ce que vous venez de lire est extrait et adapté de *L'Art de la Foire*, guide pratique du vendeur sur foires et salons, préfacé

par Pascal Besson, professeur agrégé d'économie et de gestion.

Je suis également l'auteur de Le Corps qui parle. Les deux sont distribués par Hachette.

ET MAINTENANT ?

Comprendre comment on est payé est un premier pas.
Savoir vendre en est un autre — et c'est celui qui détermine réellement ce que vous rapporterez.

La formation **Vendeur de foires et salons** reprend le métier depuis le début : l'accroche, la déballe, les objections, le prix, la conclusion.

vrformations.fr/formation-vendeur-foires

Une question sur ce guide ? Répondez simplement à l'e-mail qui vous l'a envoyé. Je lis chaque message.

Certains rentrent d'une foire avec 10 000 €. D'autres rentrent les mains vides.

Les deux disent vrai. Sur les foires, la rémunération n'obéit pas à une règle unique : elle dépend du statut, de la formule choisie par l'exposant, et surtout de votre savoir-faire.

- Ce qu'une foire rapporte vraiment, du salon de quatre jours à la foire-exposition de douze.
- Pourquoi la formule qui fait peur est aussi celle qui rapporte le plus.
- Une année type, foire par foire, chiffres à l'appui.
- Les quatre réflexes qui distinguent le professionnel du débutant.

Avant de se demander combien on peut gagner dans ce métier, mieux vaut savoir comment on y est payé.

Vincent Roudier

Vendeur en foires et salons pendant vingt ans, plus d'une centaine d'événements en France, en Suisse et en Belgique.