

Priorités électorales fédérales de 2025 pour soutenir et protéger les sociétés de vente directe



Introduction

Tandis que les Canadiens se préparent à se rendre aux urnes le 28 avril, l'Association de vente directe du Canada (AVD Canada) demande à tous les candidats fédéraux et aux partis politiques de reconnaître le rôle important que joue l'industrie de la vente directe dans le soutien de l'esprit d'entreprise inclusif, de la flexibilité économique et du choix des consommateurs à travers le pays.

Le modèle de vente directe offre aux Canadiens de tous horizons, en particulier aux femmes, aux nouveaux arrivants, aux retraités et aux personnes vivant dans des communautés rurales ou mal desservies, un moyen flexible et facile d'accès de générer des revenus. Avec plus de 1,1 million de Canadiens engagés dans la vente directe en tant que conseillers de vente indépendants, dont plus de 80 % de femmes, ce secteur contribue de manière importante à l'économie canadienne et au tissu social de la nation.

Pour s'assurer que les conseillers de vente directe du Canada puissent continuer à prospérer et à se développer dans un environnement juste, moderne et solidaire, l'AVD Canada demande respectueusement à tous les partis politiques et à tous les candidats de soutenir les priorités suivantes en matière de réglementation :

- **Valoriser et soutenir le travail des travailleurs indépendants**
- **Promouvoir des cadres de protection des consommateurs équitables et modernes**
- **Minimiser l'impact des droits de douane et des barrières commerciales**
- **Réduire les contraintes réglementaires liées aux produits et la bureaucratie**
- **Défendre l'émancipation économique des femmes**
- **Collaborer avec le secteur de la vente directe**

Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

1. Valoriser et soutenir le travail des travailleurs indépendants

Nous demandons fermement au prochain gouvernement fédéral de reconnaître la légitimité du travail indépendant, y compris celle des conseillers de vente indépendants dans le secteur de la vente directe. Il s'agit notamment de veiller à ce que toute législation en matière de travail ou d'emploi respecte la nature unique des conseillers indépendants de vente directe, qui sont des entrepreneurs valorisant la flexibilité et l'autonomie.

Ce que nous demandons :

- Maintenir la distinction juridique entre les employés et les entrepreneurs indépendants.
- Veiller à ce que les nouvelles mesures ou réglementations relatives au « travail à la tâche » ne nuisent pas involontairement aux conseillers de vente indépendants du secteur de la vente directe.
- Soutenir les initiatives qui améliorent la culture financière et les compétences commerciales des entrepreneurs indépendants.



Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

2. Promouvoir des cadres de protection des consommateurs équitables et modernes

Le cadre réglementaire du Canada doit suivre le rythme de l'innovation tout en garantissant une protection rigoureuse des consommateurs. Nous préconisons des lois claires, équitables et harmonisées en matière de protection des consommateurs, qui tiennent compte de la nature unique du secteur de la vente directe, y compris une approche modernisée du commerce électronique et de la vente personnelle.

Ce que nous demandons :

- Collaborer avec les provinces pour garantir des normes de protection des consommateurs cohérentes dans l'ensemble du Canada.
- Favoriser une distinction claire entre la vente directe légitime et les activités commerciales frauduleuses.



Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

3. Minimiser l'impact des droits de douane et des barrières commerciales

De nombreuses sociétés membres de l'AVD s'appuient sur des chaînes d'approvisionnement internationales pour proposer des produits de haute qualité aux consommateurs canadiens ou pour élargir leur clientèle au-delà de nos frontières. Les droits de douane et les obstacles au commerce transfrontalier augmentent les coûts pour les consommateurs et les entreprises, ce qui affecte l'abordabilité et la compétitivité de l'industrie.

Ce que nous demandons :

- Réduire ou éliminer les droits de douane sur les biens de consommation couramment vendus par le biais de la vente directe.
- Veiller à ce que les politiques douanières et commerciales soutiennent les importations et les exportations de petits volumes des conseillers de vente indépendants.
- Favoriser des accords commerciaux équitables et prévisibles qui réduisent les obstacles auxquels se heurtent les entreprises et les consommateurs canadiens.



Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

4. Réduire les contraintes réglementaires liées aux produits et la bureaucratie

Des réglementations complexes, incohérentes ou obsolètes sur les produits peuvent entraîner des retards et des coûts inutiles, limitant la compétitivité des sociétés canadiennes de vente directe et réduisant l'accès des consommateurs à des produits innovants. La simplification des processus réglementaires est essentielle pour favoriser la croissance et la flexibilité du secteur, particulièrement en cette période où le Canada doit améliorer sa productivité et sa compétitivité.

Ce que nous demandons :

- Moderniser et harmoniser les processus d'approbation des produits entre les différents ministères et administrations.
- Créer des procédures claires et efficaces pour l'enregistrement et l'étiquetage des produits, notamment ceux qui sont couramment importés et vendus par le biais de la vente directe.
- Veiller à ce que les réglementations reflètent la nature peu risquée de nombreux produits du secteur de la vente directe.



Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

5. Défendre l'émancipation économique des femmes

Étant donné que la majorité des conseillers indépendants de vente directe du Canada sont des femmes, l'AVD Canada demande expressément au gouvernement fédéral de promouvoir des politiques visant à renforcer l'autonomie des femmes entrepreneurs et à leur offrir des possibilités de revenus flexibles et compatibles avec la vie de famille.

Ce que nous demandons :

- Soutenir les micro-entreprises et les modèles d'entreprise à faible barrière d'entrée.
- Garantir l'accès à la formation, aux outils numériques et aux ressources pour les femmes qui travaillent au sein de l'industrie de la vente directe.
- Reconnaître la vente directe comme un moteur de la participation économique des femmes dans les stratégies gouvernementales en matière entrepreneuriale.



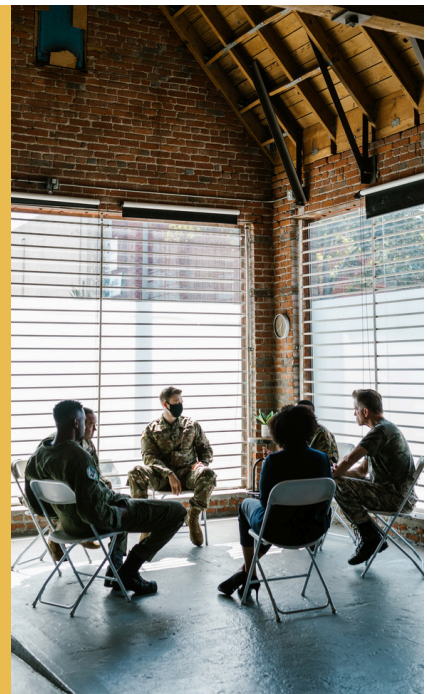
Nos recommandations pour les élections fédérales de 2025

6. Collaborer avec le secteur de la vente directe

Le secteur de la vente directe s'engage à promouvoir des pratiques commerciales éthiques, la transparence et la confiance des consommateurs. L'ASD Canada préconise une collaboration continue entre le gouvernement et l'industrie afin de soutenir une croissance responsable et une prise de décision éclairée.

Ce que nous demandons :

- Consulter L'AVD Canada au sujet des politiques ayant un impact sur les conseillers indépendants, les petites entreprises et l'esprit d'entreprise.
- Intégrer le secteur de la vente directe dans les discussions au niveau fédéral sur les petites entreprises, l'innovation et la réglementation des produits.
- Reconnaître le Code d'éthique de l'AVD Canada comme un modèle d'autorégulation appliqué par l'industrie.



Faire de la vente directe une priorité des élections de 2025

Le secteur de la vente directe continue d'offrir aux Canadiens des solutions intéressantes leur permettant d'obtenir un revenu complémentaire, de développer leurs compétences entrepreneuriales et de tisser des liens avec la communauté. À l'approche des élections fédérales de 2025, l'AVD Canada demande expressément à tous les partis politiques et les candidats de reconnaître le rôle que joue le secteur de la vente directe dans l'économie du Canada et d'en faire une priorité.

L'AVD Canada et ses sociétés membres s'engagent à travailler avec les élus pour élaborer des politiques qui stimulent une économie équitable, inclusive et axée sur l'innovation favorisant l'autonomisation des individus et la consolidation des communautés. Le temps est venu d'agir et de faire en sorte que les voix de plus d'un million de Canadiens travaillant au sein de l'industrie de la vente directe soient entendues et valorisées au niveau national.

Chiffres importants du secteur de la vente directe au Canada

- 1,1 million de conseillers en vente indépendants (CVI)
- 3,38 milliards \$ de chiffre d'affaires annuel
- 1,57 milliard \$ en revenus personnels annuels pour les conseillers en vente indépendants
- 1,47 milliard \$ d'impôts nationaux et locaux payés chaque année :
- 966 millions \$ de recettes fiscales directes
- 504 millions \$ de recettes fiscales indirectes et induites
- 8,74 milliards \$ d'impact économique total (directs et indirects)
- Pour en savoir plus, consultez www.dsa.ca.



l'Association de ventes directes du Canada
180 Attwell Drive, Suite 250, Toronto, ON M9W 6A9
416-679-8555 | info@dsa.ca | dsa.ca

Connectez-vous !



avd

L'ASSOCIATION
DE VENTE DIRECTE
DU CANADA