

## DEVELOPING CANADIAN **ENTREPRENEURS**

### WHY DIRECT SELLING?

Now, more than ever, Canadians are rethinking traditional employment opportunities and are looking for alternative ways to supplement their income.

In 2021, 1.37 million Canadians participated in direct selling – the sale of consumer products or services, person-to-person.



### KEY BENEFITS



**BETTER  
WORK/LIFE  
BALANCE**



**INCOME  
SUPPLEMENTATION**



**ENTREPRENEURIAL  
SKILLS DEVELOPMENT**

### **ECONOMIC IMPACT IN CANADA**

Direct selling plays an important economic role in Canada. It supports entrepreneurial independent sales consultants (ISCs), provides a wide range of products and services to consumers across the country and boosts tax revenue and growth.

Scan the QR code to  
access the full 2022  
Socio-Economic  
Impact Study.



Total  
Economic Impact

**\$8.74  
BILLION**

Total  
Retail Sales

**\$4.20  
BILLION**

Independent Sales  
Consultants (ISCs)

**1.37  
MILLION**

**83%  
ARE WOMEN**

Annual ISC  
Personal Revenue

**\$1.57  
BILLION**

Annual  
Taxes Paid

**\$1.47  
BILLION**

## OUR CODE OF ETHICS

The cornerstone of our association's commitment to ethical business practices and consumer service is embedded in our Code of Ethics.

Every member company is vetted through a rigorous review process and pledges to abide by the Code's standards and procedures as a condition of admission and continuing membership.

## ABOUT DSA CANADA

We are the national trade association for the leading firms that distribute goods directly to consumers.

The mission of the Direct Sellers Association of Canada is to promote, serve and protect the interests of Canadian member companies and independent direct sellers in marketing their products, and ensure the highest level of business ethics and service to consumers.

## CONTACT US

 180 Attwell Drive,  
Suite 250,  
Toronto, ON M9W 6A9

 info@dsa.ca

 416.679.8555

 dsa.ca



## OUR ADVOCACY AND POLICY PRIORITIES

### INDEPENDENT CONTRACTOR STATUS

Uphold the independent contractor status of direct selling consultants, to ensure their ability to pursue meaningful income opportunities.

### A BUSINESS-FOCUSED REGULATORY FRAMEWORK

Support a national regulatory framework that provides a balance between entrepreneurial encouragement and consumer confidence.

### INVEST IN THE FUTURE OF WORK

Promote investments that assist Canadians to work flexibly, including in the areas of digital literacy education, broadband internet expansion and the support of female entrepreneurs.

Image below: DSA Canada President and members met with Liberal MP, Iqwinder Gaheer for the 2022 Day on the Hill.



# DÉVELOPPEMENT DES **ENTREPRENEURS CANADIENS**

## POURQUOI OPTER POUR LA VENTE DIRECTE ?

De nos jours, plus que jamais, les Canadiens remettent en question les emplois traditionnels et recherchent d'autres moyens de compléter leur revenu.

En 2021, 1,37 million de Canadiens ont pris part à des activités liées à la vente directe, c'est-à-dire la vente de produits de consommation ou de services, de personne à personne.



## PRINCIPAUX AVANTAGES



UN MEILLEUR  
ÉQUILIBRE ENTRE VIE  
PROFESSIONNELLE ET  
VIE PRIVÉE



UN SUPPLÉMENT  
DE REVENU



LE DÉVELOPPEMENT  
DES COMPÉTENCES  
ENTREPRENEURIALES

## **L'IMPACT ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE DES VENTES DIRECTES AU CANADA**

La vente directe joue un rôle économique important au Canada. Elle soutient l'esprit d'entreprise des conseillers en vente indépendants (CVI), fournit une large gamme de produits et de services aux consommateurs canadiens et stimule les recettes fiscales et la croissance.

Scannez le code QR  
pour consulter la  
version intégrale  
de l'étude d'impact  
socio-économique  
de 2022.



Impact  
économique total

**8,74  
MILLIARDS \$**

Total des ventes  
au détail

**4,20  
MILLIARDS \$**

Conseillers en vente  
indépendants (CVI)

**1,37  
MILLION**  


**83%  
SONT DES FEMMES**

Revenu personnel  
annuel des CVI

**1,57  
MILLIARD \$**

Impôts sur le revenu  
payés annuellement

**1,47  
MILLIARD \$**

## NOTRE CODE D'ÉTHIQUE

La pierre angulaire de l'engagement de notre association en faveur de pratiques commerciales et de service à la clientèle éthiques est ancrée dans notre Code d'éthique.

Chacune des sociétés membres est soumise à un processus de vérification rigoureux et s'engage à respecter les normes et les procédures de notre Code afin d'être admise au sein de notre association et d'en rester membre.

## À PROPOS DE L'AVD CANADA

Nous sommes l'association professionnelle nationale des principales sociétés qui distribuent des biens directement à leurs consommateurs.

La mission de l'Association de ventes directes du Canada est de promouvoir et de protéger les intérêts de ses sociétés membres canadiennes et de leurs conseillers en vente directe dans le cadre de la commercialisation de leurs produits, et d'assurer le plus haut niveau d'éthique professionnelle et de service à la clientèle.

## CONTACTEZ-NOUS



180 Attwell Drive,  
Suite 250,  
Toronto, ON M9W 6A9



info@dsa.ca



416.679.8555



dsa.ca



LA CAUSE QUE NOUS DÉFENDONS ET NOS PRIORITÉS EN MATIÈRE DE POLITIQUE

## STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Assurer le maintien du statut d'entrepreneur indépendant des conseillers en vente directe, afin de leur permettre de profiter de sources de revenus substantielles.

## CADRE RÉGLEMENTAIRE AXÉ SUR LES ENTREPRISES

Maintenir un cadre réglementaire national qui assure un équilibre entre l'esprit entrepreneurial et la confiance des consommateurs.

## INVESTIR DANS L'AVENIR DU MARCHÉ DU TRAVAIL

Encourager les investissements qui permettent aux Canadiens d'avoir un horaire de travail flexible, notamment dans les domaines de l'alphanétisation numérique et de l'expansion de l'Internet à large bande, et de soutenir les femmes entrepreneurs.

Photo ci-dessous : Le président et les membres de l'AVD Canada ont rencontré le député libéral Iqwinder Gaheer à l'occasion de la Journée sur la Colline de 2022.

