



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE

Liberté
Égalité
Fraternité



Printemps

de la Vente Directe

Du 26 février au 14 juin 2024

PRÉSENTATION À DESTINATION DES PROFESSEURS

Un Forum des métiers proposé par
la Fédération de la Vente Directe en partenariat avec
les ministères de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

LE PRINTEMPS DE LA VENTE DIRECTE

- Le partenariat avec les ministères de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
- Les objectifs de l'évènement
- Bilan de l'édition 2022

LE SECTEUR DE LA VENTE DIRECTE

- Définition de la Vente Directe
- Le secteur de la Vente Directe; premier employeur de la planète !
- La Vente Directe en France en 2021

LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

- Une réponse aux attentes sociétales
- L'apport des nouvelles technologies

LA FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE

- La présentation de la Fédération de la Vente Directe
- La présentation du Chiffre d'Affaires en 2021 des entreprises adhérentes de la FVD
- L'emploi en Vente Directe
- Quelques unes de nos entreprises Adhérentes
- La liste des entreprises Adhérentes
- La liste des entreprises Partenaires Agréés

LES MÉTIERS DE LA VENTE DIRECTE

- Le statut des vendeurs
- Les métiers en Vente Directe
- La rémunération
- Les avantages du métier

LE PARTENARIAT AVEC LES MINISTÈRES

Les ministères chargés de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et des Sports, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et la Fédération de la Vente Directe (FVD) ont **renouvelé le 3 décembre 2021 la convention de coopération qui les lie depuis 2003.**

Dans cet accord, la FVD et les ministères développent leur coopération afin de :

- ✓ sensibiliser les jeunes et les équipes pédagogiques aux métiers de la Vente Directe,
- ✓ favoriser et accompagner la formation professionnelle des jeunes et leur insertion professionnelle,
- ✓ favoriser et accompagner la formation tout au long de la vie et participer à la formation continue des personnels de l'Éducation nationale en favorisant des stages au sein des entreprises adhérentes.
- ✓ développer l'esprit d'entreprendre et le sens de l'initiative des élèves et des apprentis,
- ✓ analyser les évolutions des métiers de la Vente Directe et des compétences qui y sont liées, dans leurs contextes européen, national et local,
- ✓ contribuer à l'évolution des formations technologiques et professionnelles pour une meilleure poursuite d'étude et insertion des jeunes.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- ✓ Valoriser les compétences et savoir-être des élèves
- ✓ Contribuer à l'orientation et/ou l'insertion professionnelle
- ✓ Faire découvrir et promouvoir le secteur de la Vente Directe
- ✓ Présenter au travers de témoignages les parcours professionnels, les opportunités et les perspectives dans le secteur de la Vente Directe
- ✓ Établir des relations de proximité dans les régions entre les établissements, les élèves et les entreprises locales
- ✓ Dynamiser les sections et participer au rayonnement des établissements

BILAN DE L'ÉDITION 2023

EN QUELQUES CHIFFRES

6^{ème} édition nationale

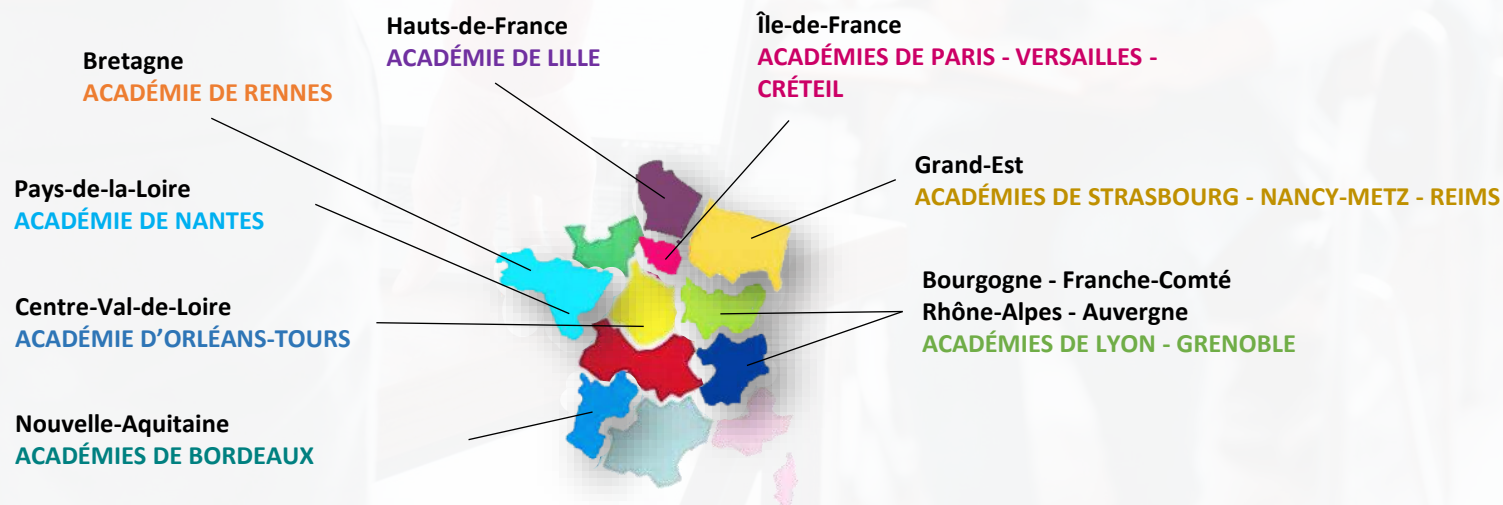
Plus de **50** professionnels de la FVD

14 académies ont participé

Plus de **49** établissements mobilisés

Plus de **1400** personnes présentes

93 % de taux de satisfaction des participants



DÉFINITION DE LA VENTE DIRECTE

Ce canal de distribution moderne répond de mieux en mieux aux attentes des consommateurs en proposant des produits et des services de qualité et du conseil personnalisé en dehors d'un établissement commercial (domicile ou lieu de travail).

Cette forme de vente constitue le **3^{ème} canal de distribution après la vente en magasin et la vente à distance**. Le secteur de la Vente Directe enregistre plus de 30 millions d'actes d'achat par an et représente **706 600 collaborateurs**.

La Vente Directe peut prendre la forme de vente individualisée (en face à face), de vente par réunion ou ateliers et couvre de nombreuses branches différentes comme l'habitat, l'énergie, la télécommunication, la cosmétique-beauté, le textile et la mode, la décoration, l'entretien ménager, etc.

LA VENTE DIRECTE EN FRANCE - EN 2021



4,58 milliards

*De Chiffre d'Affaires en 2021**



+ 2 % de croissance



706 600 distributeurs



La Vente Directe est une opportunité pour des milliers de personnes de trouver un premier emploi ou d'effectuer une reconversion. Chacun peut bénéficier des nombreux dispositifs de formation mis en place par les entreprises et la Fédération de la Vente Directe (FVD) pour acquérir les compétences spécifiques au métier.

Un tiers des Français a déjà participé à une réunion de vente à domicile et quatre français sur dix ont déjà acheté par ce biais.

LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

une réponse aux attentes sociétales

- ✓ La Vente Directe transforme l'acte d'achat en une expérience positive : les échanges à domicile entre le consommateur et le vendeur répondent au besoin de lien social, de convivialité, de proximité et de conseil ;
- ✓ La Vente Directe s'appuie sur le partage d'expérience pour se développer. Les individus veulent davantage être acteurs de leur destin et bénéficier de conseils issus directement d'utilisateurs des produits ou bien de professionnels du secteur. Dans ce contexte, les produits et les opportunités d'activité sont partagés au profit de tous. La Vente Directe répond ainsi à l'évolution du mode de vie des consommateurs ;
- ✓ La Vente Directe développe une économie éthique, pas de croissance des entreprises sans création d'emploi, pas de recommandation sans qualité des produits, pas de ré-achat sans rapport qualité/prix ;
- ✓ La Vente Directe permet également aux entreprises d'être présentes sur tout le territoire national et redynamise ainsi les régions françaises.

LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

l'apport des nouvelles technologies

- ✓ Elles aident à mieux analyser les profils de la clientèle ;
- ✓ Elles favorisent la préparation de l'acte d'achat en identifiant des cibles potentielles ;
- ✓ Elles apportent de nouveaux outils de prospection et de fidélisation avec un effet démultiplicateur de la chaîne de prescription ;
- ✓ Elles sont un puissant accélérateur de l'Effet Réseau, moteur de la Vente Directe (les réseaux sociaux) ;
- ✓ Elles permettent de concrétiser un achat au sein d'un domicile dans les mêmes conditions de sécurité, et de rapidité que dans un magasin (paiement sécurisé, visualisation des stocks disponibles, information sur les délais de livraison...);
- ✓ Elles donnent accès aux catalogues, informations techniques ou tutoriaux sur l'usage des produits ;
- ✓ Elles assurent la visibilité des entreprises sur les réseaux sociaux par la diffusion de messages, d'avis et de recommandations ;
- ✓ Elles fluidifient et rendent instantanée la communication à l'intérieur des réseaux ;
- ✓ Elles complètent la relation client sans la dénaturer.

LA FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE



PRÉSENTATION DE LA FVD

Fondée en 1966, la Fédération de la Vente Directe (FVD) est l'organisation professionnelle représentative du secteur économique de la Vente Directe à domicile. La FVD représente plus de 130 entreprises, dont 80% des plus grandes entreprises françaises, européennes et internationales s'adressant directement aux consommateurs par l'intermédiaire d'un réseau de vendeurs, soit à l'occasion d'une rencontre individuelle, soit au cours d'une réunion à domicile.

La FVD bénéficie d'une représentativité aux niveaux mondial et européen. Elle est membre de la Fédération européenne des associations de Vente Directe (SELDIA) et de la Fédération mondiale de la Vente Directe (WFDSA).



The European
Direct Selling Association



L'EMPLOI EN VENTE DIRECTE

Entre 2013 et 2019, le secteur a créé plus de 100 000 emplois nouveaux avec le soutien du Ministère en charge de l'emploi et de Pôle emploi. Il prouve sa légitimité et sa vitalité dans un contexte économique où la souplesse entre travail à temps choisi et temps plein semble être l'une des réponses adaptées au chômage.

Parmi les **vendeurs et managers commerciaux** des entreprises adhérentes de la FVD :

- 40 % des VDI pratiquent la Vente Directe comme activité principale
- 31 % des effectifs de VDI sont en multi-activité
- 29 % des effectifs de VDI pratiquent la Vente Directe pour un complément de revenus

QUELQUES UNES DE NOS ENTREPRISES ADHÉRENTES



HEALTH & BEAUTY



NATURAVIP.COM
SOLUTIONS NATURELLES POUR MA MAISON & MOI



Une vision partagée de votre projet



Confidence becomes you



VOYAGES AUTOUR DU THÉ

PARTYLITE®



Simplement. Avec Succès.

thévenin sa

— une maison qui se réinvente —

e l o r a



— makes you shine



STANHOME



Jeux et loisirs créatifs à domicile



Créateur de Couleurs



Feed the change



L'ESTIME DE L'ÊTRE



La cuisine nous réunit



H₂O at Home



DL-GROUP



CAPTAIN
TORTUE

AURIÈGE
PARIS



LISTE DE NOS ENTREPRISES ADHÉRENTES

par secteur d'activité

ABONNEMENT PRESSE

BAUER MEDIA / TELE CABLE SAT HEBDO

ACCESSOIRES DE MODE, BIJOUX

CAPTAIN TORTUE GROUP
ELORA
ENERGETIX GMBH & CO. KG
FREDERIC M
ISIS Collection - La Chemise Mesure / JC CONFECTION
LYS'OR
MANDALAS SHOP
MARBELLA
MAZELIE & CO
MOVITEX
PL BIJOUX
SUNRAY CORPORATION
VICTORIA
ZABOK / CTC Distributions

AMÉLIORATION DE L'HABITAT

ACE CONSULTING Rés. ACEH
ARTIWORLD
B2E
BATIMENT SERVICES TOITURE
BCS France
CEMARENOV86
CETIH RENOV
CONFORM ENERGIE
DBC Rénovation
FRANCE SOLAR
GLOBAL HABITAT
GROUPE EXPERT HABITAT
HORIZON RENOV
HPS / HABITAT PRO SOLUTIONS
HM POSE - BCH
LE CARRE
MAISONSUR
PARTENAIRE HABITAT
RENOV'ECO
RESEAU CTH / Qualis Solutions
ROTHELEC
SOLUTIONS MAX HOME
THEVENIN SA
AERO HOME SERVICE
GROUPE CULTURE HABITAT
CONFORM ENERGIE FRANCE

ARTICLES MÉNAGERS,ÉQUIPEMENT DE L'HABITAT

ALL CLAD / Groupe SEB
AMWAY France
CULLIGAN France
DELPHIN France
DVP Distribution
ENJO France / Clean Spirit
FLORILEGE
HYLA EVOLUTION
QN EUROPE France
ROBERT FOUR SAS
RUN VAP
SD Distribution
VACUUM TECH
VERISURE
VORWERK

DÉCORATION, LOISIRS CRÉATIFS

AZZA - CTC Distribution
ELEONORE DECO
LES DECOS D'AXELLE
OIKA OIKA - DOMOJEUX
MARCUS SPURWAY
PARTYLITE France
STAMPIN'UP

ENERGIE

ENERCHOICE
ENGIE
GAZ DE BORDEAUX
SALES IN MOTION
SOWEE

GASTRONOMIE

ASTHEYA
BOFROST France
GUY DEMARLE GRAND PUBLIC
HENRI MAIRE
KADODIS
SAPORISSIMO
SHENTEA - DEVADOM
THE PAMPERED CHEF
TUPPERWARE France

BIEN-ÊTRE, DIÉTÉTIQUE

AKEO
BEAUTYSANE
BNS INTERNATIONAL
BODY NATURE
B. VIP
ECOSYSTEM
ENERGETIX GMBH & CO. KG
HERBALIFE NUTRITION
JUICE PLUS+ EUROPE
JUST France
KRISS LAURE
LR HEALTH ET BEAUTY SYSTEMS
MARCUS SPURWAY
MORINDA UK LTD
NIKKEN France
NU SKIN France
PM INTERNATIONAL France
PROWIN France / GECO Diffusion
RELIV EUROPE LIMITED
SECRETS DE MIEL
SUNRAY CORPORATION
SYNER J
USANA HEALTH SCIENCES

PRODUITS D'ENTRETIEN

ENJO France / Clean Spirit
FLEUR D'ARMILLE
H2O AT HOME
MODERE Europe BVBA
PROWIN France / GECO Diffusion
STANHOME WORLD France
SWIPE
VIP DOMOTEC

TÉLÉCOMMUNICATION

ACN COMMUNICATIONS France
AKEO
BOUYGUES TELECOM

COSMÉTIQUES, BEAUTÉ

AMWAY
ASTHEYA
AU MOULIN ROSE
AURIEGE
BELL 'ANESSE EN PROVENCE
BELLES SOEURS FRANCE
BODY NATURE
CLUB PARFUM
DL-GROUP
ECOSYSTEM
ESSENS France
FREDERIC M
H2O AT HOME
JEUNESSE GLOBAL
LLC COSMETIQUE
LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS
LUCIBELLE PARIS
MODERE Europe BVBA
MORINDA UK LTD
MYLÈNE France
NIKKEN France
NU SKIN France
NUTRIMETICS
PM INTERNATIONAL France
PROWIN France / GECO Diffusion
QN EUROPE France
SECRETS DE MIEL
SP PARTIES
STANHOME World France
SWIPE
USANA HEALTH SCIENCES FRANCE
VIP DOMOTEC
YOUNIQUE PRODUCTS B.V

TEXTILE

ALLANDE
AU MOULIN ROSE
B.SOLFIN
BERGERE DE France
CAPTAIN TORTUE GROUP
CHARLOTT'
CIVAD / BLANCHEPORTE
ELORA
ISIS Collection - La Chemise Mesure / JC CONFECTION
MYLENE FRANCE
SP PARTIES

LISTE DE NOS ENTREPRISES PARTENAIRES AGRÉÉS

par secteur d'activité

CABINET D'AVOCATS

AVOGAMA
BAILLET DULIEU Associés, Sociétés d'Avocats
BEDARD Avocat
David Gordon-Krief / UGGC
OXYNOMIA
PATCHWORK
Pierre Weinstadt

COMMUNICATION/IMPRESSION

AGENCE AUVRAY & Associés
DIRECT DIFFUSION
VISTAPRINT/CORPORATE SOLUTIONS UK Ltd
LIEU DIT

CONSEIL/FORMATION

ANNE VALENSI CONSEIL
AUDEO NC CONSULTING
BUSINESS SOLUTIONS VENTE DIRECTE
INITIATIVES VENTE DIRECTE - MCB Conseils
LIEU DIT K / AGENDA'K
MALOISEL HEALTH CONSULTING
ONE TO ONE CONSEIL
PHILIPPE DAILEY EXPERT
STV Recrutement
UN JOUR UNE VENTE
VENTE DIRECTE DEVELOPPEMENT
SD TRAINING
MALOISEL HEALTH CONSULTING

FINANCES/COMPTABILITÉ

COFIDIS RETAIL
CETELEM
FISKA EST
FISKA FRANCE
FINANCO
FM RICHARD & Associés
FRANFINANCE LOCATION
SOFINCO

BILLETERIE / VACANCES

PRO SKY France

AGENCE ÉVÉNEMENTIELLE/VOYAGES D'AFFAIRES

MONTPELLIER EVENTS
AMIRANTES
CLUB MED/MEETINGS & EVENTS

HÔTELLERIE/CENTRE DE CONGRÈS

BEAM BORDEAUX EVENTS AND MORE
CP DISTRIBUTIONS / PIERRE & VACANCES et CENTER PARCS
LYON FOR EVENTS
SBM (Société des Bains de Mer)

INFORMATIQUE

DC SYSTEMS
E-SignProof / WILLEAMEDIA
FISKA Group / Le Club By
INTRANET INSIDE
JENKON
KANDY
POPSELL
SELLING AT HOME

MEDIAS/INTERNET

PERTUSATOFILMS

MUTUELLE/ASSURANCE

MMA SYLVAIN BARIC
QUADRIVIUM

STIMULATION

AREZO
TRENDFACTORY / RITUALS

PARTENAIRES ASSOCIATION

ADIE
UAE

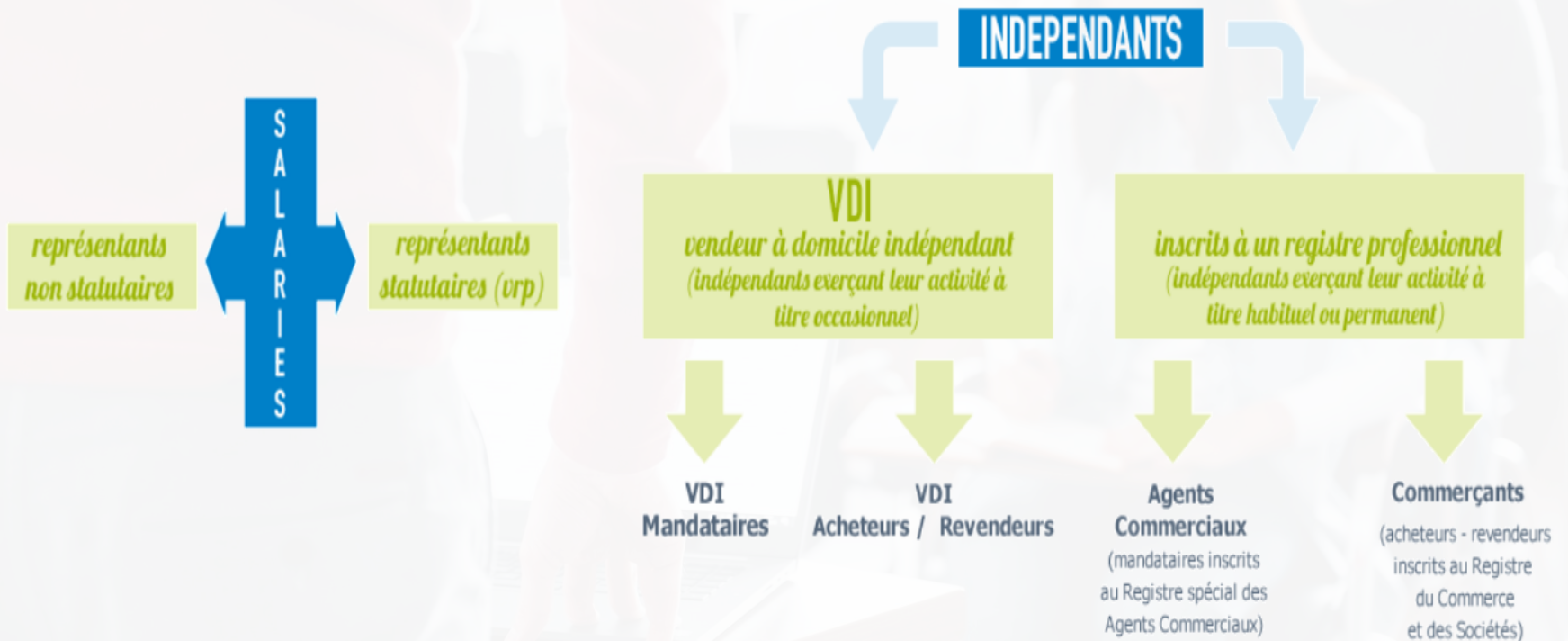
LES MÉTIERS DE LA VENTE DIRECTE



STATUT DES VENDEURS

✓ Le statut de vendeur salarié

✓ Le statut de vendeur indépendant



LES MÉTIERS EN VENTE DIRECTE

Des métiers commerciaux ouverts à tous les profils issus de
Bac Professionnel Commerce ou Vente, de BTS NDRC ou de BTS MCO

Les métiers

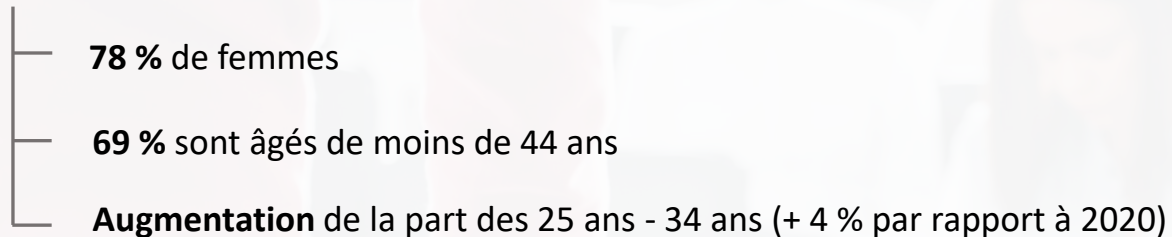
- ✓ Conseiller en Vente Directe
- ✓ Animateur d'équipe
- ✓ Animateur des ventes

Les entreprises utilisent différents canaux de recrutement en fonction des candidats recherchés

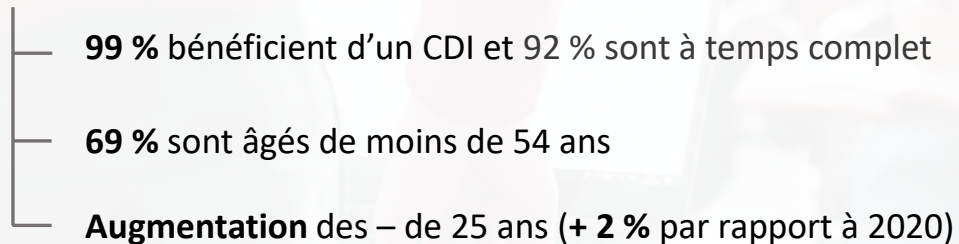
- ✓ la cooptation > 60 % des entreprises
- ✓ le réseau de clients > 51 % des entreprises
- ✓ le site Internet de l'entreprise > 30 % des entreprises
- ✓ les réseaux sociaux > 30 % des entreprises

RAJEUNISSEMENT DES RÉSEAUX COMMERCIAUX

- **6 entreprises sur 10** se développent avec une force de vente composée de **Vendeurs à Domicile Indépendants (VDI)**



- Les **vendeurs salariés** sont présents dans **42 %** des entreprises



RÉMUNERATION

SALARIÉS

- **VRP ou salarié classique** perçoit un salaire dépendant en général du chiffre d'affaires réalisé, avec toutefois la plupart du temps une partie (un plancher) qui est fixe.

INDÉPENDANTS **Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)**

- **VDI mandataire** présente occasionnellement des produits et des commandes au nom et pour le compte de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il perçoit des commissions à chaque vente réalisée.
- **VDI acheteur-revendeur** achète occasionnellement les produits de l'entreprise pour les vendre à son tour à sa clientèle. Il est essentiellement rémunéré par la marge de revente (la différence entre le prix d'achat des produits et le prix de revente au consommateur).

INDÉPENDANTS PROFESSIONNELS

- **Agent Commercial** présente habituellement et à titre professionnel des produits et prend des commandes au nom et pour le compte de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il perçoit des commissions à chaque vente réalisée.
- **Commerçant** présente habituellement et à titre professionnel les produits de l'entreprise pour les vendre à son tour à sa clientèle. Il est essentiellement rémunéré par la marge de revente (la différence entre le prix d'achat des produits et le prix de revente au consommateur).

LES AVANTAGES DU MÉTIER

- ✓ *Formation permanente : tous les vendeurs ont accès à une formation très régulière (2,5 à 3 fois plus importante que la moyenne nationale pour l'ensemble des secteurs). Les entreprises en Vente Directe y accordent une grande importance puisque 25% d'entre elles disposent d'une école de formation interne*
- ✓ Transfert de savoir et de savoir-faire
- ✓ Opportunité de carrière
- ✓ Rémunération évolutive et attractive
- ✓ Autonomie / Gestion du temps
- ✓ Flexibilité et compatibilité avec d'autres activités
- ✓ Échanges relationnels
- ✓ Travail en équipe
- ✓ Reconnaissance par des diplômes

CONCLUSION

***« L'objectif est de réfléchir sur l'avenir de la profession,
et de faire de la fonction commerciale
une filière d'excellence »***

Frédéric BILLON

Délégué Général de la Fédération de la Vente Directe