

# 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

**7<sup>ème</sup>** édition nationale

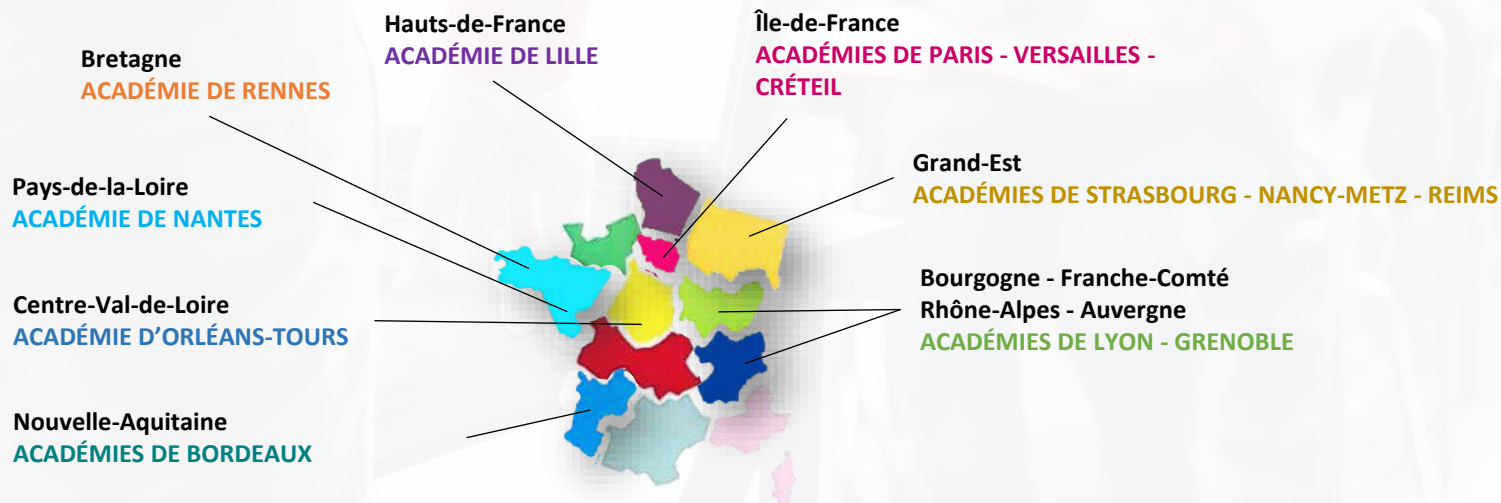
Plus de **50** professionnels de la FVD

**14** académies ont participé

Plus de **49** établissements mobilisés

Plus de **1800** 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<sup>ème</sup> 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 2022



**4,35** milliards



**706 000** collaborateurs



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).



# 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



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



Beautysané  
Feed the change



body nature  
L'ESTIME DE L'ÊTRE



Créateur de Couleurs



H<sub>2</sub>O at Home



verisure



CAPTAIN  
TORTUE

AURIÈGE  
PARIS



GUY DEMARLE  
La cuisine nous réunit

# 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  
MANDALAS  
MARBELLA Paris  
MAZELIE & CO  
MOVITEX  
VICTORIA

### 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  
Hestia France / GROUPE CULTURE HABITAT  
HORIZON RENOV  
HM POSE - BCH  
LE CARRE  
MAISONSUR  
PARTENAIRE HABITAT  
RENOV'ECO  
RESEAU CTH / Qualis Solutions  
ROTHELEC  
SOLUTIONS MAX HOME  
THEVENIN SA

### ARTICLES MÉNAGERS,ÉQUIPEMENT DE L'HABITAT

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

### DÉCORATION, LOISIRS CRÉATIFS

CTC Distribution / Allia Nature / Azza  
ELEONORE DECO  
OIKA OIKA / Mio - DOMOJEUX  
MARCUS SPURWAY  
PARTYLITE France  
STAMPIN'UP

### ENERGIE

ENERCHOICE  
ENGIE  
GAZ DE BORDEAUX  
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  
BODY NATURE  
B. VIP / L'arboretum  
ECOSYSTEM  
ENERGETIX GMBH & CO. KG  
HERBALIFE  
JUICE PLUS+ EUROPE  
JUST France  
KRISS LAURE  
LR HEALTH ET BEAUTY SYSTEMS  
MARCUS SPURWAY  
NU SKIN France  
PM INTERNATIONAL France  
PROWIN France / GECO Diffusion  
RELIV EUROPE LIMITED  
SECRETS DE MIEL  
SYNER J  
USANA HEALTH SCIENCES

### PRODUITS D'ENTRETIEN

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  
TIKEASY / Ardoiz

### COSMÉTIQUES, BEAUTÉ

AMWAY  
ASTHEYA  
AU MOULIN ROSE  
AURIEGE  
BELL 'ANESSE EN PROVENCE  
BELLES SOEURS France  
BODY NATURE  
CLUB PARFUM  
ECOSYSTEM  
ESSENS France  
FREDERIC M  
H2O AT HOME  
JEUNESSE GLOBAL  
LLC COSMETIQUE / Maison Belor  
LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS  
LUCIBELLE PARIS  
MODERE Europe BVBA  
MYLÈNE 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  
BERGERE DE FRANCE  
CAPTAIN TORTUE GROUP  
CHARLOTT'  
ELORA  
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  
OXYNOMIA  
PATCHWORK  
PIERRE WEINSTADT

## COMMUNICATION/IMPRESSION

AGENCE AUVRAY & Associés  
DIRECT DIFFUSION  
LIEU DIT

## CONSEIL/FORMATION

ANNE VALENSI CONSEIL  
AUDEO NC CONSULTING  
INITIATIVES VENTE DIRECTE - MCB Conseils  
LIEU DIT K / AGENDA'K  
MAICO SOLUTIONS  
MALOISEL HEALTH CONSULTING  
ONE TO ONE CONSEIL  
PHILIPPE DAILEY EXPERT  
STV Recrutement

## PARTENAIRES ASSOCIATION

ADIE  
JEUX DE MATIERES  
UAE

## FINANCES/COMPTABILITÉ

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

## BILLETERIE / VACANCES

PRO SKY France

## AGENCE ÉVÉNEMENTIELLE/VOYAGES D'AFFAIRES

AMIRANTES  
CLUB MED/MEETINGS & EVENTS  
MONTPELLIER 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  
EXIGO  
FISKA Group / Le Club By  
INTRANET INSIDE  
JENKON  
SELLING AT HOME

## MEDIAS/INTERNET

PERTUSATOFILMS

## MUTUELLE/ASSURANCE

MMA SYLVAIN BARIC  
QUADRIVIUM

## STIMULATION

AREZO  
SD TRAINING

# LES MÉTIERS DE LA VENTE DIRECTE

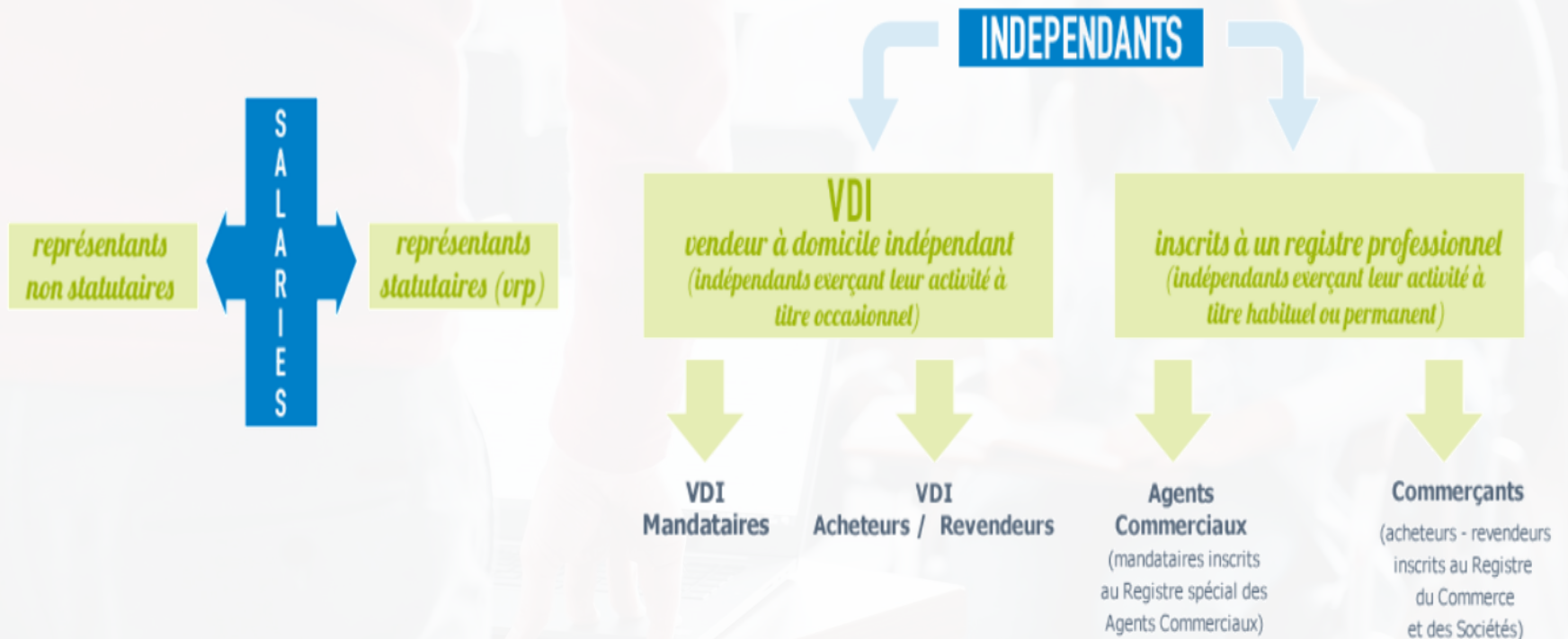




# STATUT DES VENDEURS

✓ 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)

- **78 %** de femmes
- **69 %** sont âgés de moins de 44 ans
- **Augmentation** de la part des 25 ans - 34 ans (+ 4 % par rapport à 2020)

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

- **99 %** bénéficient d'un CDI et 92 % sont à temps complet
- **69 %** sont âgés de moins de 54 ans
- **Augmentation** des – de 25 ans (+ 2 % par rapport à 2020)

# 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*