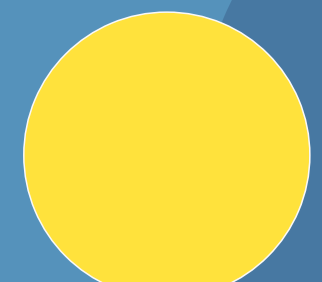


FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE

RAPPORT D'ACTIVITÉ

2025

Au service d'un modèle entrepreneurial
durable, humain et créateur de lien



SOMMAIRE

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 01 | Éditorial
Message du
Président et du
Délégué Général | 02 | Chiffres clés 2025
Indicateurs du secteur en
France |
| 03 | Contexte
juridique
Réglementation et
positions de la FVD | 04 | Actions
institutionnelles
Défense et représentation
du secteur |
| 05 | Emploi et
Formation
Certifications, VDA,
Commissions | 06 | Développement et
attractivité
Communication,
Congrès, nouveaux
formats |
| 07 | Gouvernance
Bureau, CA,
Présidents de
région et
permanents | 08 | Membres FVD 2025
Entreprises adhérentes
et partenaires |

01

Éditorial

Message du Président et
du Délégué Général



L'année 2025 s'est inscrite dans un contexte économique et géopolitique marqué par des incertitudes persistantes : inflation, évolution des modes de consommation dans un contexte de mutation rapide du commerce. Dans cet environnement exigeant, notre secteur, même s'il a parfois souffert dans sa globalité, confirme sa capacité d'adaptation et la résilience de son modèle économique.

Fondée sur la proximité, la relation humaine et l'entrepreneuriat accessible, la Vente à domicile, en réunion ou par réseau, constituent une réponse pertinente aux attentes des consommateurs, qu'ils cherchent à mettre du sens dans leurs achats, ou qu'ils aient besoin de s'appuyer sur une offre accompagnée de conseils.

Tout au long de l'année 2025, la Fédération de la Vente Directe a poursuivi sa **mission de représentation, de structuration et de promotion du secteur**.

Dans un contexte réglementaire en évolution, la Fédération s'est mobilisée pour faire entendre la voix du secteur lors de **nombreuses rencontres institutionnelles**.

Ces échanges ont permis de rappeler les spécificités de la Vente Directe et l'importance de préserver un cadre favorable à l'entrepreneuriat indépendant, et à la prospection éthique.

En 2025, la Fédération a également renforcé ses **actions de communication et de promotion du secteur**. Le développement de nos supports de communication, le lancement de nouveaux formats et l'organisation d'événements fédérateurs ont contribué à mieux faire connaître la diversité et la modernité de notre secteur.

Dans cette dynamique, un travail de refonte de la formation Vente Directe Académie a été engagé, avec pour objectif d'en améliorer la lisibilité et d'en accroître la diffusion auprès d'un public plus large.

En 2026, la Fédération poursuivra son engagement pour accompagner les entreprises adhérentes, valoriser les métiers, les méthodes et l'humanité de la Vente Directe qui ne cessent d'évoluer et promouvoir un secteur toujours plus responsable, innovant et durable.



Fabien Gardanne
Président
Fédération de la Vente Directe

Frédéric Billon
Délégué Général
Fédération de la Vente Directe

02

Les chiffres clés de 2025

Indicateurs du secteur en France



L'année 2025 confirme la résilience de la Vente Directe dans l'économie française. Le secteur continue de représenter une opportunité d'entrepreneuriat accessible et flexible, et offre plus que jamais des dizaines de milliers d'emplois dans tous les territoires, contribuant ainsi à la vitalité économique de toutes les régions de France.

La Fédération de la Vente Directe rassemblait en 2025, **108 entreprises adhérentes et 50 partenaires officiels**. Les entreprises adhérentes représentent une grande diversité de secteurs d'activité : produits pour l'amélioration de l'habitat (toitures, ouvertures, énergie, dispositifs d'alarmes pour les habitations...) des produits bien-être, beauté, nutrition, produits du quotidien (jouets, bijoux, électroménager, décoration, vêtements ...) ou encore des prestations de service.

Principaux indicateurs du secteur en France

En 2025, le marché français de la vente directe s'inscrit dans la continuité des tendances observées en 2024, dernière année pour laquelle des données consolidées sont disponibles. Avec un chiffre d'affaires estimé à 4 milliards d'euros, la France se maintient parmi les principaux marchés mondiaux, occupant le 9^e rang et confirmant sa position de **2^e position sur le marché européen**.

Cette dynamique reflète une relative stabilité de l'activité, dans un contexte économique et politique contrasté, ainsi que des évolutions structurelles du secteur, notamment en matière d'engagement des distributeurs.

Les fondamentaux de la vente directe demeurent toutefois solides, portés par des secteurs clés tels que l'habitat, le bien-être, l'énergie, le petit électroménager.

Cela représente :

4 Md€

CHIFFRE D'AFFAIRES EN
FRANCE*

700 000

VENDEUSES ET VENDEURS
EN FRANCE*

108

ENTREPRISES
ADHÉRENTES FVD

+19 000

ENTREPRISES
INDIVIDUELLES DE
VENTE A DOMICILE**

* estimations FVD sur Baromètre 2025 partiel

** source INSEE 2026

03

Contexte juridique et réglementaire

Réglementation et positions de la FVD



L'année 2025 a été marquée par un environnement économique et politique instable.

Malgré ce contexte, la Fédération a poursuivi son implication pour faire avancer les projets en cours et porter nos positions sur les sujets à enjeux pour le secteur.

Le démarchage téléphonique

L'instabilité législative s'est notamment traduite par l'élaboration de deux textes de loi différents proposés à l'automne 2024 et visant à modifier le régime juridique encadrant le démarchage téléphonique :

- la proposition de loi « pour un démarchage téléphonique consenti et une protection renforcée des consommateurs contre les abus » du sénateur Pierre-Jean VERZELEN, d'une part
- et la proposition de loi visant à « *lutter contre toutes les fraudes aux aides publiques* » du député Thomas CAZENAVE, d'autre part

Si la Fédération comprenait la volonté du législateur de protéger le consommateur, elle s'inquiétait en effet de la portée des textes, notamment sur les conditions du recueil du consentement ou les éventuelles fortes limitations amenées à la prospection, qui pourraient impacter l'économie des entreprises du secteur.

La Fédération a poursuivi sa mobilisation auprès des pouvoirs publics tout au long de l'élaboration des deux textes. La première proposition de loi a finalement été réintégrée à l'article 13 de la seconde, laquelle est devenue la loi n° 2025-594 du 30 juin 2025 parue au **JO n°151 du 1er juillet 2025**.

La Fédération a diffusé une note juridique pour informer les adhérents sur les impacts de la nouvelle réglementation et les conséquences pratiques d'un passage à « l'opt-in » en août 2025 (l'obligation de recueillir un consentement avant toute démarche de prospection par voie téléphonique).

Le décret d'application relatif aux jours, horaires et fréquences (qui viendra remplacer le décret n°2022-1313 du 13 octobre 2022) est un élément essentiel qui traduira de manière plus ou moins souple la volonté du législateur. Ce décret doit faire l'objet d'une consultation au sein du Conseil national de la consommation avant sa publication, mais la FVD a fait part de ses attentes et ses lignes rouges au cabinet du Premier Ministre et au cabinet du Ministre du commerce.

Le démarchage à domicile

Dans le prolongement des travaux menés en 2024 qui ont abouti à la publication d'une Charte de bonnes pratiques en matière de démarchage à domicile et à l'élaboration d'une synthèse recensant les communes qui ont pris un arrêté municipal en la matière, la Fédération a pris contact avec les de France.

En 2025, un courrier a été adressé à l'association nationale des Maires de France, à près de 100 associations départementales, ainsi qu'à tous les maires de France. Il a pour objectif de faire connaître la FVD et les entreprises qui souhaitent un démarchage respectueux, conforme à la réglementation et à l'éthique portée par la Fédération.

Réflexions autour du statut VDI et du statut VRP

Les travaux menés sur l'évolution du statut VDI et la modernisation du statut VRP se sont poursuivis au premier semestre 2025 pour affiner les propositions formulées dans le cadre des différents groupes de travail, en vue d'une présentation au Conseil d'Administration en fin d'année, ou en début d'année 2026.

Il a été rappelé que l'instabilité politique n'était pas propice à proposer une évolution ou une modernisation des statuts et qu'aucune démarche ne serait entamée sans l'aval du Conseil d'Administration.

Affaires européennes

- **Directive crédit à la consommation**

La directive relative aux contrats de crédit aux consommateurs (UE - 2023/2225 du 18 octobre 2023) étend le champ d'application des obligations relatives aux crédits aux opérations inférieures à 200€ et les opérations remboursables en moins de trois mensualités sans frais ou à des frais négligeables.

La transposition en droit nationale était attendu par voie d'ordonnance pour le mois de novembre 2025 et nous avons contribué aux échanges avec la Direction Général du Trésor par l'intermédiaire du MEDEF. Toutefois, l'instabilité politique a entraîné une publication précipitée au 3 septembre de l'ordonnance de transposition de cette directive. Les nouvelles dispositions entreront en vigueur le 20 novembre 2026.

- **Directive européenne relative aux travailleurs des plateformes (Platform Work Directive - PWD)**

Cette directive vise à protéger les travailleurs des plateformes en réglementant leur statut et en facilitant leur requalification en travailleurs salariés. Elle a également pour objectifs d'accroître la transparence de la gestion algorithmique et de renforcer les droits des personnes concernées en cas d'utilisation de systèmes automatisés de surveillance et de prise de décision.

Fédération a diffusé une note juridique sur le sujet.

En vigueur depuis le 1er décembre 2024, cette directive doit être transposée en droit national avant le 2 décembre 2026.

La SELDIA et la FVD seront vigilantes à cette transposition et tout particulièrement en ce qui concerne les critères que les législateurs nationaux établiront pour déterminer la présomption du statut de salarié.

Nos échanges avec le MEDEF nous ont permis de savoir qu'aucune concertation n'aurait lieu en 2025.

- **Digital Fairness Act**

La Commission européenne souhaite renforcer le cadre juridique existant en matière d'équité numérique, en protégeant notamment davantage les mineurs et en luttant contre les interfaces conçues pour tromper les consommateurs dans leurs choix appelées « dark patterns ».

Une consultation publique a été lancée à l'automne 2025 pour recueillir les avis des différents acteurs économiques avant l'élaboration d'un projet de texte. La SELDIA et la FVD ont répondu à cette consultation en soulignant notamment que les règles existantes, notamment en matière de pratiques commerciales déloyales, étaient suffisantes régir les pratiques liées au numérique. Nos organisations pensent préférable de renforcer les moyens des autorités de contrôle pour mieux faire appliquer les règles existantes, plutôt que d'ajouter une couche normative supplémentaire.

Les activités du service juridique de la FVD et les chiffres 2025

Questions juridiques :

- 207 questions posées
- Répondre aux questions
- Top 3 des thèmes :
 1. Les cumuls entre les revenus VDI et d'autres sources de revenu ou des situations (31 questions)
 2. Le statut VDI (27 questions)
 3. Le guichet unique (qui était top 1 l'année dernière donc cela en engendre moins de problème) (24 questions)
- 59 entreprises différentes ont posé des questions (soit un peu plus de la moitié des entreprises adhérentes)

Demandes d'adhésion :

- 45 demandes d'entreprises (formulaire de contact sur le site ou par mail)

Parmi elles :

- 9 ont adhéré
- 6 sont toujours en cours

Les autres ont été suspendues car l'entreprise n'a pas concrétisé son envie d'adhérer.

NB : total de 15 nouveaux adhérents en 2025

Extranet :

- 63 actualités juridiques
- 4 notes :
 1. Concurrence déloyale
 2. Analyse de la loi « fraudes contre les aides publiques »
 3. Déclaration des revenus 2024 des VDI
 4. Protection sociale des vendeurs à domicile salariés ou indépendants [PG2]

Les Commissions et webinaires juridiques



Gestion des réclamations clients avec Laurent Pelgas (Maison Belor), Catherine Lelouch-Kammoun et Exaucée Panzu (Médiation de la Vente Directe)



Contrats mixtes : comment s'assurer de respecter la loi ? avec Arnaud Moquin (Chaintrier Avocats)



Démarchage téléphonique avec Philippe Guillermin (DGCCRF) et Julie Macaire (FVD)
Protection des données personnelles avec Nacéra Békhât (CNIL)



L'accessibilité du numérique avec Erika Klein (FEVAD) et Anaïs Davoust (H2O At Home)
Les frontières entre l'influence et la Vente Directe avec Morgane Roques (ARPP)

La Médiation de la consommation

L'année 2025 a été marquée par des profonds changements pour l'organisme de médiation de la consommation, la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD), proposée par la Fédération de la Vente Directe.



Arrivée de la nouvelle Présidente de la CPMVD, Catherine Lelouch-Kammoun en remplacement du Professeur Jean-Pierre Pizzio



Mise en ligne d'un nouveau site pour la CPMVD afin de moderniser l'image de l'organisme et de rendre l'information relative à la médiation de la consommation plus accessible



Evolution des modalités des demandes de conventions (simplification des conditions d'accès au dispositif et augmentation des tarifs)



Lancement officiel du projet de refonte du site internet grâce à l'obtention d'une subvention européenne demandée en 2024



Validation par le Conseil d'Administration de la FVD de la proposition de faire évoluer le fonctionnement de l'organisme de médiation du modèle paritaire vers une nouvelle organisation plus souple et plus réactive.

Les associations de consommateurs et les représentants des professionnels seront associés autrement. La CPMVD a également changé son identité visuelle avec un nouveau logo.

Chiffres clés de la CPMVD en 2025

En 2025, la CPMVD est devenu la Médiation de la Vente Directe. La Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe a enregistré 147 saisines, contre 172, soit 25 dossiers de moins sur l'année 2024.

Comme l'année précédente, le secteur de l'amélioration de l'habitat demeure le principal domaine d'activité pour lequel la Commission a été saisie.

Il est suivi par le secteur de l'équipement de la maison, incluant notamment l'ameublement, l'équipement électrique et l'électronique.

Répartition des saisines

Les 147 saisines enregistrées en 2025 se répartissent comme suit :

- 105 dossiers recevables (71,43 %)
- 42 dossiers irrecevables (28,57 %)

Au total, 132 dossiers ont été traités en 2025.

À la clôture de l'année, 27 dossiers étaient en cours de médiation, incluant des dossiers enregistrés en 2025 encore en cours d'instruction (dossiers de novembre et de décembre).

Parmi les 105 dossiers recevables :

- 55 dossiers ont abouti à une réussite
- 18 dossiers ont été classé en échec
- 15 dossiers ont été classé en abandon consommateur
- 17 dossiers toujours en cours de médiation au 31 décembre 2025

04

Actions institutionnelles

Défense et représentation du secteur



Motifs de saisines recevables

Les motifs de saisine peuvent être regroupés en plusieurs catégories principales :

- La mauvaise exécution ou l'inexécution contractuelle ;
- Les dysfonctionnements : pannes, défauts techniques etc.
- Les litiges relatifs à la livraison
- Les pratiques commerciales (trompeuses ou agressives)

Une stratégie d'influence au service de la reconnaissance des modèles de distribution de la Vente Directe

En 2025, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a poursuivi le déploiement d'une stratégie d'influence structurée visant à inscrire durablement la Vente Directe dans l'agenda des décideurs publics et à renforcer sa reconnaissance institutionnelle.

Dans un environnement marqué par des évolutions réglementaires rapides et des recompositions du secteur du commerce, la FVD a intensifié ses actions de représentation auprès des pouvoirs publics et des parties prenantes clés. Cette mobilisation s'inscrit dans une logique d'anticipation des cadres normatifs, de sécurisation des conditions d'exercice du secteur et de défense active de ses spécificités.

La Fédération s'attache, dans ce cadre, à positionner la Vente Directe comme un modèle économique à part entière, porteur de solutions concrètes en matière d'activité, d'inclusion économique et de développement entrepreneurial.

Elle œuvre à faire reconnaître son rôle dans les dynamiques économiques contemporaines, notamment en lien avec les enjeux de transformation des modes de consommation et de distribution.

Par un dialogue continu et structuré avec les institutions, la FVD contribue à éclairer la décision publique, en apportant une expertise sectorielle et des retours d'expérience issus du terrain. Cette démarche vise à garantir une meilleure prise en compte des réalités opérationnelles de la Vente Directe dans l'élaboration des politiques publiques.

Nos actions et nos échanges avec les administrations ont principalement porté sur les axes suivants :

- l'amélioration du guichet unique (URSSAF, ministères)
- le renouvellement de l'accord national avec France Travail Pro, incluant une meilleure prise en compte des métiers et des entreprises de la vente directe, ainsi que la simplification des DSN
- la prise en compte des spécificité des indépendants pour le calcul du versement mobilité

Collaboration avec d'autres fédérations professionnelles

La Fédération a participé à plus de 60 réunions d'information et d'échanges avec d'autres fédérations professionnelles, notamment dans le cadre du MEDEF, du COUTI, ainsi qu'en fin d'année avec le Conseil du Commerce de France. Ces travaux ont porté sur des enjeux fiscaux, économiques et sociaux.

Par ailleurs, la Fédération a activement représenté le secteur au sein des instances internationales, notamment Seldia et la Fédération mondiale (WFDSA).

Au total, nous avons participé à 17 réunions de travail à l'échelle européenne et à 19 réunions internationales, majoritairement organisées par la WFDSA.

En fin d'année, la décision a été prise de rejoindre le Conseil du Commerce de France à compter du début de l'année 2026.

Actions de représentation et sujets traités

Tout au long de l'année, la Fédération est intervenue sur de nombreux sujets afin de promouvoir et défendre la vente directe.

La collaboration avec la Fédération européenne, la Seldia, s'est également renforcée, permettant de traiter plusieurs thématiques stratégiques. À ce titre, il est rappelé que le Délégué Général de la Fédération occupe la fonction de Vice-Président de Seldia.

Dans ce cadre, nous avons participé à l'animation de 12 réunions de travail organisées en lien avec la Seldia, ainsi qu'aux échanges du pôle social du MEDEF, notamment sur les questions relatives aux DSN.

Relations institutionnelles

Dans le cadre des discussions autour de la proposition de loi sur le démarchage téléphonique, nous avons rencontré plusieurs responsables publics afin d'évaluer les impacts potentiels de dispositifs législatifs en la matière, en particulier lorsqu'ils présentent un caractère trop restrictif.

Des échanges ont notamment eu lieu avec :

- La Députée des Hautes Alpes, Valérie Rossi
- Une collaboratrice de la Députée du Bas-Rhin, Louise Morel
- Le Sénateur de l'Aisne, Pierre-Jean Verzelen
- La Sénatrice et Rapporteur Olivia Richard
- Le conseiller entreprises du conseiller économie du Premier Ministre, Charles Clément-Fromentel
- Le conseiller commerce du ministre du Commerce, Thibaut Henry-de-Villeneuve
- Le conseiller au ministre du travail, Astrid Panosyan-Bouvet

Retombées presse

En 2025, la Fédération a également échangé avec de nombreux médias, parmi lesquels :



Le Salon des Maires de France : un levier stratégique d'ancrage territorial et d'influence locale

La participation de la FVD au Salon des Maires et des Collectivités Locales en novembre 2025 constitue un jalon stratégique dans le renforcement de sa présence auprès des décideurs territoriaux. Cette première participation s'est inscrite dans le cadre d'une invitation portée par des entreprises adhérentes engagées, **ENGIE** et **TAWKR**, illustrant la mobilisation collective du secteur.

En investissant cet espace central du dialogue entre sphères publique et économique, la Fédération a affirmé sa capacité à s'inscrire dans les politiques locales de développement. Aux côtés d'entreprises adhérentes, elle a porté un message structuré sur la contribution de la Vente Directe à la vitalité économique des territoires, en particulier en matière d'emploi, d'initiative individuelle et de maillage local.

Au-delà de la visibilité, cette participation s'inscrit dans une logique d'influence de long terme, visant à nouer des relations directes avec les élus et à positionner la Vente Directe comme un interlocuteur légitime dans les réflexions territoriales. Elle participe ainsi à renforcer l'intégration du secteur dans les écosystèmes locaux et à soutenir sa reconnaissance comme levier opérationnel des politiques publiques de proximité.



05

Emploi et Formation

Certifications, Vente Directe Académie,
Commissions



Les certifications professionnelles

Depuis plus de 10 ans, les vendeurs des entreprises adhérentes peuvent bénéficier de certifications professionnelles, qui valorisent leur métier auprès des clients tout en renforçant leurs compétences.

La Fédération, en tant qu'organisme certificateur unique du secteur, joue un rôle central auprès des pouvoirs publics, avec notamment deux certifications reconnues au RNCP :

- Conseiller en Vente Directe (BAC)
- animateur d'équipe en Vente Directe (BAC +2)
- animateur des ventes en Vente Directe

Désormais, deux notes composent le titre : un QCM ainsi qu'un oral d'une heure devant un binôme de jury professionnel.

L'évaluation sur le terrain a été supprimée afin de répondre aux exigences de nos titres RNCP.

Depuis 2013, ce sont 598 candidats qui ont validé leur titre. Pour l'année 2025, ce sont 6 sessions qui ont été programmées à Paris, Lille, Aix-en-Provence et Montpellier. 82 lauréats ont pu se challenger devant nos jurys !



Vente Directe Académie (VDA) : refonte de la formation, un chantier structurant engagé en 2025

Créée il y a plus de 10 ans, la formation e-learning VDA1, première brique de la Vente Directe Académie dédiée aux entreprises de Vente en réunion, fait l'objet d'une refonte stratégique dont les travaux ont été amorcés en 2025, pour un déploiement opérationnel prévu en 2026.

Cette modernisation répond à un double enjeu : accompagner l'évolution des pratiques commerciales et renforcer l'attractivité des métiers de la Vente Directe dans un contexte de transformation des attentes professionnelles.

L'année 2025 a ainsi été consacrée à la phase de conception et de restructuration pédagogique : analyse des contenus existants, identification des besoins des entreprises, actualisation des référentiels et définition d'une nouvelle architecture de parcours.

Les futurs modules seront entièrement repensés afin de proposer une expérience d'apprentissage plus engageante, plus interactive et davantage ancrée dans les situations professionnelles concrètes. L'objectif est de favoriser l'acquisition durable des compétences et de contribuer à la fidélisation des vendeurs.

La nouvelle version garantira une compatibilité optimale sur l'ensemble des supports (ordinateur, tablette, smartphone), afin de répondre aux nouveaux usages numériques et de faciliter l'accès à la formation. Cette flexibilité constitue un levier important pour l'entrée dans l'activité, notamment pour les profils en reconversion ou souhaitant développer une activité complémentaire.

Les contenus feront également l'objet d'une actualisation approfondie. L'ajout d'un module spécifique consacré au droit et à la réglementation applicables à la Vente Directe en réunion viendra renforcer la sécurisation des pratiques et la conformité des entreprises, tout en contribuant à la reconnaissance et à la crédibilité du secteur.

Au-delà d'une simple mise à jour, ce chantier engagé en 2025 prépare une étape structurante pour 2026. Il s'inscrit pleinement dans les priorités de la Fédération : renforcer l'employabilité, accompagner la montée en compétences et valoriser la formation comme pilier de la dynamique emploi du secteur.

Changement de LMS : déploiement de 360Learning en 2025

Dans le cadre de la modernisation de la Vente Directe Académie, l'année 2025 a marqué un tournant avec le changement de plateforme d'apprentissage.

Le Learning Management System (LMS) 360Learning remplace désormais TalentSoft, utilisé jusqu'alors par la Fédération.

Cette transition s'inscrit dans une volonté d'amélioration continue de l'expérience utilisateur et d'optimisation des outils mis à disposition des entreprises adhérentes et partenaires. Le choix de 360Learning répond à plusieurs objectifs stratégiques : proposer une interface plus intuitive, faciliter l'accès aux contenus et renforcer les fonctionnalités collaboratives au service de l'apprentissage.

La nouvelle plateforme offre une meilleure adaptabilité aux usages numériques actuels, avec une navigation fluide sur tous les supports et des possibilités accrues de suivi des parcours. Elle permet également une gestion plus agile des contenus et une mise à jour facilitée des modules, enjeu essentiel dans un secteur en constante évolution.

Au-delà d'un simple changement technique, ce déploiement constitue un levier de professionnalisation pour le secteur. En améliorant l'accessibilité et le pilotage des formations, la Fédération renforce sa capacité à accompagner les entreprises dans la montée en compétences de leurs réseaux et dans la structuration de parcours favorisant l'employabilité.

L'année 2025 a ainsi été consacrée à la migration des contenus, au paramétrage de la plateforme et à l'accompagnement des entreprises dans la prise en main de ce nouvel outil, préparant les évolutions pédagogiques majeures prévues à partir de 2026.

Printemps de la Vente Directe

Depuis 9 ans, le Printemps de la Vente Directe (PVD) est une manifestation se déroulant de février à juin en partenariat avec l'Education nationale.

Au total, ce sont près de 400 étudiants sur 19 départements français qui ont participé au PVD en 2025.

Le Bal des certifiés

Depuis 2016, à chaque fin d'année la Fédération organise le bal des certifiés. Une soirée festive dans un cadre prestigieux dédiée aux lauréats de l'année. Un événement qui récompense non seulement les candidats mais qui remercie aussi les membres du jury et les accompagnateurs jouant un rôle plus qu'essentiels dans le suivi des candidats.

A l'image des champions des Jeux Olympiques, la Fédération a souhaité mettre sous le feu des projecteurs ses "champions" distingués par les félicitations du jury. Un podium des notes les plus élevés parmi les félicitations du jury a été la nouveauté cette année !

Pour cette année 2025, 129 convives ont pris place au Cercle de l'Union Interalliée, un club prestigieux qui nous accueille tous les ans pour ce bel événement !



Concours Général des Métiers

La Fédération de la Vente Directe, partenaire du Concours Général des Métiers (CGM) depuis plus de 20 ans a été de nouveau jury en 2025 à Savigny-Le-Temple, pour la discipline « métier du commerce option valorisation et prospection de l'offre commerciale ». Il s'agit d'un concours dont l'objectif principal est de récompenser les élèves les plus méritants dans les disciplines dites traditionnelles « mathématique », « latin » etc.

Depuis quelques années, les métiers du tertiaire sont représentés, notamment la discipline « vente ». La Fédération étant à l'initiative du Bac Pro Vente (option B), il s'agissait d'un rendez-vous à ne pas manquer.

Au programme : 1 écrit national pour 107 candidats qui s'est avéré fructueux, puisque l'Education nationale a sélectionné 8 finalistes pour passer l'oral.

Le 5 juin, jour de l'oral, les 7 candidats finalistes ont présenté leur travail devant un jury composé 2 membres de la Fédération, d'inspecteurs d'académies, de professeurs, de directeurs et responsables de l'entreprise H2O At Home, entreprise qui était le sujet des travaux de cette année.

Les candidats ont eu 4 heures pour préparer leur sujet avant de le présenter pendant 20 minutes, pour terminer par 10 minutes de questions-réponses avec le jury.

C'est dans le grand amphithéâtre de la Sorbonne, le 10 juillet 2025, que les lauréats ont reçu leur prix en présence de l'ancienne ministre de l'Education nationale, Mme Elisabeth Borne. La fin de soirée s'est terminée par une croisière sur la Seine pour les lauréats.

Commission Emploi & Formation

Tout au long de l'année, la Commission Emploi & Formation de la Fédération a poursuivi ses travaux afin d'accompagner les entreprises adhérentes dans leurs enjeux liés au recrutement, à la formation et au management en Vente Directe.

Trois réunions thématiques ont été organisées, réunissant jusqu'à 40 participants, et permettant de partager bonnes pratiques, retours d'expérience et expertises métiers.

Ces rendez-vous réguliers contribuent à renforcer l'expertise collective et la dynamique collaborative au sein de la Fédération.



Le parrainage en Vente Directe et les bonnes pratiques.



Gestion des conflits et management des indépendants, avec Amandine Martin, coach et formatrice, et Myriam Paratte, experte en management en Vente Directe.



Le métier de conseillère de vente de demain, avec l'intervention de la société Reusses.

Le Comité de Suivi des Certifications Professionnelles

Tout au long de l'année, le Comité de Suivi des Certifications Professionnelles, présidé par Catherine Fournet (Maison Captain), a poursuivi ses travaux afin d'accompagner la structuration et l'évolution de nos certifications en Vente Directe.

Deux réunions ont été organisées, permettant d'aborder les enjeux liés à l'organisation des certifications, à l'évolution des métiers et aux outils de formation.

Ces échanges contribuent à garantir l'adaptation des dispositifs de certification aux besoins du secteur et aux exigences des instances de régulation.



Organisation des jurys de certifications 2025 et travail sur l'évolution des métiers en Vente Directe, dans le cadre du renouvellement du titre de Conseiller en Vente Directe auprès de France Compétences.



Ateliers de travail pour la refonte de VDA 1 (Vente en réunion) et changement de LMS.

06

Développement et attractivité

Communication, Congrès, nouveaux formats



Développement et attractivité de la Vente Directe 06


Une stratégie de communication renforcée

Afin de valoriser l'image du secteur et de renforcer son attractivité, la Fédération a poursuivi en 2025 le développement de sa stratégie de communication digitale. Les réseaux sociaux ont connu une progression continue, permettant de toucher un public plus large et de mieux faire connaître la Vente Directe et les opportunités offertes par ce secteur.

L'année a également été marquée par le lancement de nouveaux formats éditoriaux, notamment le podcast de la Vente Directe, **Vente en face-à-face, par réseaux, en réunions et social selling – Les nouveaux visages du commerce**, ainsi qu'une chaîne d'information sur WhatsApp.

Ces initiatives contribuent à moderniser la communication de la Fédération et à renforcer le lien avec l'ensemble de l'écosystème.

Les réseaux sociaux en 2025

 4 806 abonnés (+25 %)
227 publications (+90)
308 partages (+146)
277 447 couvertures totales (+ 45 %)

 10 371 abonnés (+7 %)
188 publications (+110)
544 275 couvertures totales (+ 161 %)

 1 174 abonnés (+19 %)
127 publications (+58)
70 049 couvertures totales (+ 124 %)



Chaîne WhatsApp de la FVD

NOUVEAU !



On compte sur vous pour faire vivre cette chaîne, mais aussi pour :

- Reposter les actus
- Repartager les réseaux sociaux
- Ecouter et diffuser les podcasts
- Lire et commenter les articles extranet

Développement et attractivité de la Vente Directe 06

Nouveauté 2025 : les podcasts



Lectures 173 <small>Depuis le début</small>	Heures de lecture 41 <small>Depuis le début</small>	Abonnés +29 <small>Depuis le début</small>
---	---	--

Lancement : juillet 2025



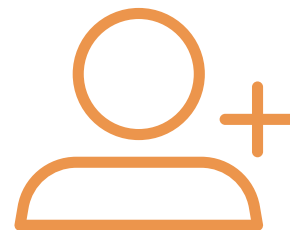
Au cours de l'année 2025, la FVD a engagé un travail de fond visant à **repenser son identité visuelle**.

Cette démarche de refonte du logo s'inscrit dans une volonté forte de mieux refléter ce que nous sommes aujourd'hui et la vision que nous portons pour la vente directe : une activité profondément humaine, responsable et éthique.

Le nouveau logo traduit cette ambition. Il symbolise à la fois les trois secteurs de la Vente Directe, Vente à domicile, Vente par Réseaux et Vente en Réunion, et l'équilibre essentiel entre ses trois acteurs clés : l'entreprise, le vendeur et le consommateur.

À travers cette nouvelle identité, **la FVD affirme son rôle fédérateur** et sa capacité à accompagner les évolutions du secteur.

Ce travail a été mené collectivement avec l'ensemble des membres du Conseil d'Administration, que nous remercions sincèrement pour leur engagement et leur contribution. Leur implication a permis d'aboutir à une vision partagée et cohérente. Cette refonte s'est également accompagnée d'une modernisation globale de nos supports, avec un **nouveau site internet** pensé pour être plus lisible, plus intuitif et plus moderne, ainsi qu'une refonte complète de la charte graphique de la FVD, garantissant une identité homogène et en phase avec nos valeurs.



Taux d'abonnement
après la première écoute

39,4%



Lectures totales
depuis juillet 2025

750



Développement et attractivité de la Vente Directe 06

37e Congrès de la Vente Directe

Le Congrès de la Vente Directe, organisé à **Angers** les 19 et 20 mai 2025, a constitué l'un des temps forts de l'année.

Cet événement a réuni **42 entreprises adhérentes, 34 partenaires officiels** et les acteurs de l'écosystème autour de conférences, d'ateliers et de moments d'échange. Avec une participation record de **160 personnes**, cet événement a permis d'aborder les grandes tendances du secteur, les enjeux de transformation du commerce et les perspectives de développement de la Vente Directe.

Nous avons eu le plaisir d'ouvrir cette 37e édition avec une vidéo de bienvenue du Maire d'Angers, Christophe Béchu. Nous avons eu également le plaisir d'accueillir son adjointe au Rayonnement et au Tourisme Durable, Mme Mathilde



Favre-d'Anne et le Conseiller délégué à l'artisanat et au commerce du Conseil régional des Pays de la Loire, Mr Eric Fremy.

Cette 37e édition a vu également plusieurs membres de la FVD recevoir des prix :

- **Trophée Innovation 2024 :**
Verisure et M Paris
- **Trophée Excellence 2024 :**
Guy Demarle
- **Trophée RSE 2024 :**
Alia Nature -AZZA
- **Trophée Espoir 2024 :**
Reusses
- **Trophée Partenaire 2024 :**
IVD Formations et Pertusatofilms



La **remise des Trophées** est toujours un moment fort qui récompense les entreprises dans chaque catégorie et en 2025 cela s'est déroulé dans un cadre exceptionnel, le rooftop du restaurant La Réserve avec une vue est imprenable sur le château d'Angers.

Le lendemain, le 20 mai, après une journée intense entre plénière, conférences et ateliers thématiques, nous avons pu célébrer la Vente Directe lors de la soirée de Gala, au Château La Perrière, précédée de deux activités networking très appréciées : initiation au golf et dégustation de vins de la région.

Ce moment de l'année est toujours très attendu, c'est un **vrai moment de partages, d'échanges et de networking** pour l'ensemble du secteur.

Commission Communication

Tout au long de l'année, les Commissions Communication de la Fédération ont poursuivi leurs travaux afin d'accompagner les entreprises adhérentes dans leurs enjeux opérationnels et stratégiques de communication.

Plusieurs webinaires thématiques ont également été organisés afin de partager des informations, des bonnes pratiques et des retours d'expérience.

Ces rendez-vous réguliers contribuent à renforcer l'expertise collective et la dynamique collaborative au sein de la Fédération.



Communiquer à l'aide de l'Intelligence Artificielle en Vente Directe, avec Stéphanie Haas, Fondatrice d'Oksa Conseil, Partenaire Officiel de la FVD, Anthony Stéphan, CTO de la société On-Demand et Marie-Claude Breniaux, Présidente, Initiatives Vente Directe, Partenaire Officiel.

Développement et attractivité de la Vente Directe 06



12 juin
2025

Soigner sa marque employeur – Un levier pour attirer les meilleurs talents, Intervenant Benjamin Barillot, Directeur des Opérations chez RP France.



6
novembre
2025

Micro-influence et recrutement : comment identifier et transformer ses meilleurs ambassadeurs en vendeurs ? », intervenant Emmanuel Nunez, co-CEO de l'agence Trustt et partenaire de la FVD.

Les webinaires des experts



15 avril
2025

Managers/Leaders/Coachs en Vente Directe : comment bien les accompagner pour développer la performance de votre réseau, intervenants : Myriam Paratte, dirigeante du cabinet de conseil Maïco et Patrick Giraud, dirigeant One to One Conseil.



26
septembre
2025

Proposer du financement aux particuliers : bonnes pratiques, risques et alertes, intervenants Pascal Moser, Directeur Réseau et Développement de Arkea, Olivier Nonnenmacher Responsable de marché Eco-Transition de Sofinco.



26
novembre
2025

l'IA peut réellement améliorer les compétences commerciales et managériales, Intervenant Mathieu Perez (CEO) – Expert partenariats et relations commerciales, Thomas Perez (COO) – Expert en change management, Nicolas Sebag (CTO) – Expert IA.

La Commission Partenaires Présidée par Marie-Claude Breniaux



25 mars
2025

Echanger sur le 37^e Congrès de la Vente Directe, le rôle des Partenaires au sein de la FVD, ainsi que de faire un rappel des outils de communication mis à leur disposition.



26 juin
2025

Retours sur le 37^e Congrès et points d'amélioration côté partenaires.



2 octobre
2025

Echange sur les projets de la FVD et partager des idées sur l'implication des partenaires.

07

Gouvernance

Bureau, CA, Présidents de région et permanents



La Fédération de la Vente Directe s'appuie sur une gouvernance active et engagée, composée de 15 dirigeants d'entreprises adhérentes mobilisés pour accompagner le développement du secteur. A sa tête le Président Fabien Gardanne de la société Réseau ACE.

BUREAU EXÉCUTIF



Fabien Gardanne
Réseau ACEH

Président



Alexandre Goolab
Just France

Vice-président
Vente en réunion



Benoît Haecker
Herbalife France

Vice-président
Vente par réseau



Alexandre Froment-Curtil
Verisure

Vice-président
Vente en face-à-face



Olivier Guilbaud
Body Nature

Trésorier



André-Pierre Alexandre
Akeo

Trésorier Adjoint



Sylvain Bonnet
Beautysané

Secrétaire exécutif



Patrice Jacquelin
Guy Demarle

Secrétaire Exécutif Adjoint

Bureau Exécutif et Conseil d'Administration

Le Conseil d'administration rassemble des dirigeants d'entreprises représentatives de la diversité du secteur. Il définit les grandes orientations de la Fédération et accompagne les actions menées par l'équipe permanente.

Le Bureau Exécutif assure le pilotage stratégique de la Fédération et veille à la mise en œuvre des orientations définies par le Conseil d'administration. Il se réunit régulièrement afin de suivre les dossiers prioritaires et de coordonner les actions menées par la Fédération.

CONSEIL D'ADMINISTRATION



Philippe Bottner
Bofrost* France



Damira Ripert
Engie



Florent Godin
CTC Group



Laurent Pelgas
Maison Belor



Céline Eveno
Stanhome



Sandra-Laure Meffre
Victoria France



Jean-Luc Valleix
Vorwerk France

Présidents de région

Les présidents de région jouent un rôle essentiel dans le relai des actions de la Fédération au niveau territorial. Ils contribuent au **développement de la Vente Directe dans les régions** et favorisent les échanges entre les acteurs locaux.

L'Assemblée Générale 2025

L'Assemblée Générale annuelle a constitué un moment clé de la vie de la Fédération. Elle a permis de présenter les actions menées au cours de l'année 2025, **d'échanger avec les adhérents** et de définir les orientations stratégiques pour 2026.

DOM-CROM



Serge Munoz
Frederic M



Olivier Baylé
BFL France



Laurent Pelgas
Maison Belor



Alexandre Goolab
Just France



Patrice Jacquelin
Guy Demarle



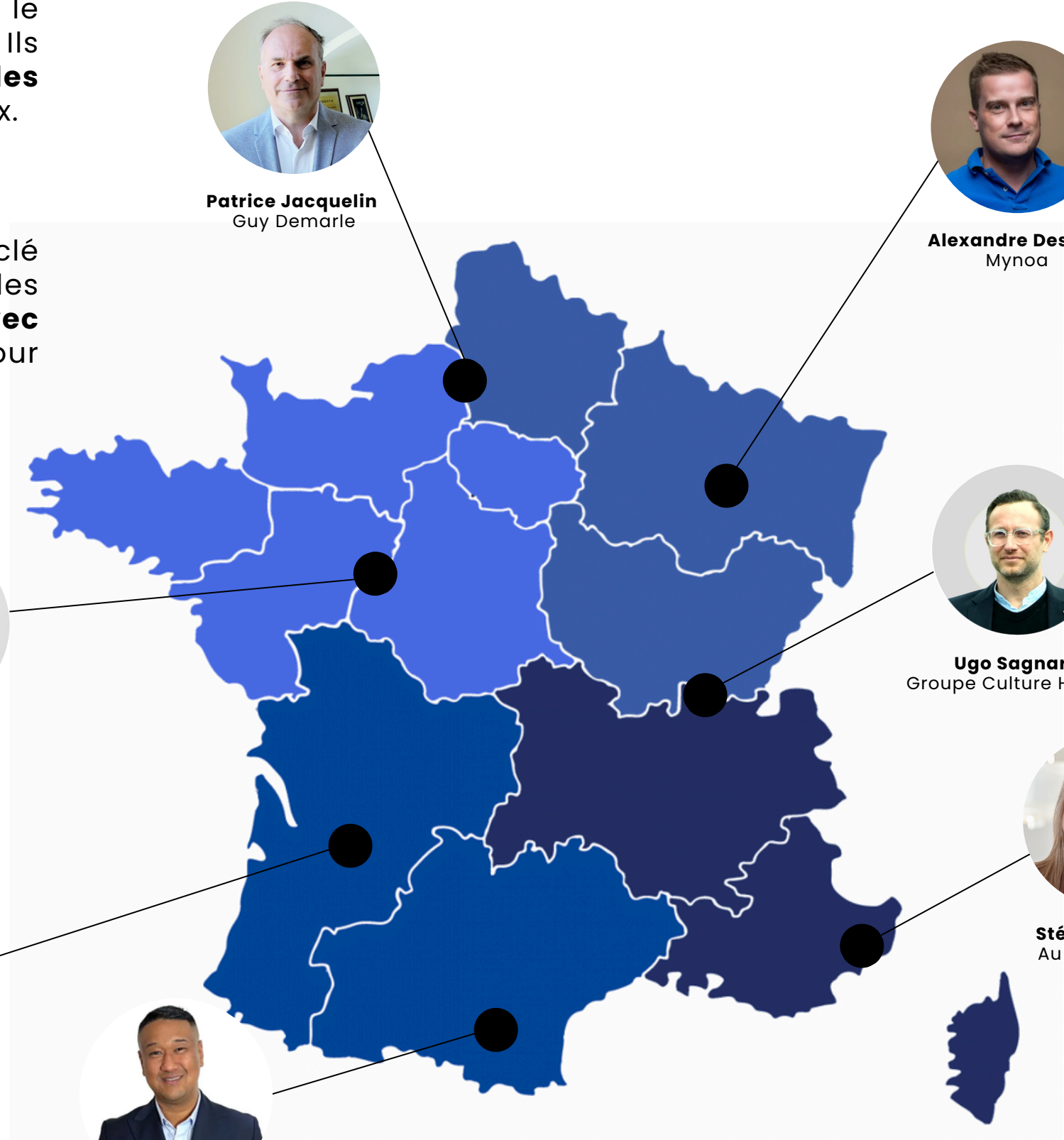
Alexandre Desfete
Mynoa



Ugo Sagnard
Groupe Culture Habitat



Stéphanie Dias
Au Moulin Rose



08

Les membres de la FVD

Entreprises adhérentes et partenaires



LES PERMANENTS



Frédéric Billon
Délégué Général



Paola Gentile
Directrice
communication et
relations institutionnelles



Julie Macaire
Directrice Juridique



Clémence Amoretti
Chargée emploi et
formation



Damien Failliot
Responsable
Communication



Enora Perrot
Juriste



Exaucée Panzu
Juriste

Le Délégué Général et la Directrice juridique sont intervenus au sein de nombreuses entreprises membres de la FVD afin d'**accompagner les directions sur divers sujets** : analyse de l'environnement économique et de la conjoncture du secteur, sécurisation juridique et administrative, ainsi que valorisation et découverte des métiers.

Nous remercions chaleureusement les adhérents qui nous ont accueillis dans d'excellentes conditions, notamment : Secrets de Miel, Kriss-Laure, H2O at Home, Alia Nature, Victoria, Thévenin, ACEH, Pink, UAE, Club Parfum, ainsi que Marcus Spurway.

LES ENTREPRISES ADHÉRENTES ET PARTENAIRES EN 2025

La Fédération de la Vente Directe rassemble, en 2025, **110 entreprises adhérentes** représentant une grande diversité de secteurs et de modèles de Vente Directe.

Ces entreprises partagent des **valeurs communes** fondées sur l'éthique, la transparence et le respect des consommateurs.

La Fédération s'appuie également sur un **réseau de partenaires** qui contribuent au développement et à la professionnalisation du secteur.

Ces partenaires accompagnent les entreprises adhérentes dans des domaines variés tels que la formation, le conseil, les services juridiques ou encore les solutions technologiques.

LES ADHÉRENTS

<p>AMÉLIORATION ET ÉQUIPEMENT DE L'HABITAT</p> <p>ACE Consulting (Réseau ACEH) Artinove Artisolaire Bâtiments Services Toiture BCS France Bureau Concept Habitat Centre Eco Habitat Conform Energie Culligan DBC Rénovation DGP Rénovation Engie France Accord Habitat French Habitat Gaz de Bordeaux Global Habitat Groupe Horizon Conseil Hestia France Homesec Hyla Evolution Le Carré Les Compagnons du Patrimoine Maison Sûr Partenaire Habitat Prima Renova Concept Réseau CTH Rothelec RP France Sector Alarm Sogys Solution Max Home Thévenin SA Verisure</p>	<p>GASTRONOMIE & UNIVERS CULINAIRE</p> <p>Bofrost* France France Challenges Guy Demarle Henri Maire Shentéa Tupperware</p>	<p>ARTICLES MÉNAGERS - ÉLECTROMÉNAGER</p> <p>All Clad Delphin France DVP Distribution Pampered Chef Vorwerk France SD Distribution XR-Vap</p>
<p>DÉCORATION & LOISIRS</p> <p>Azza Eléonore Déco Manufacture d'Aubusson Oika Oika Stampin'Up ! France</p>	<p>MULTI-GAMMES</p> <p>AKEO</p>	<p>ÉDITION & PRESSE</p> <p>Bauer Media Editio</p>
<p>IMMOBILIER</p> <p>IAD France</p>	<p>ENTRETIEN MENAGE</p> <p>H2O at Home Stanhome France</p>	<p>TÉLÉCOM</p> <p>Bouygues Télécom Tawkr</p>
<p>BIEN-ÊTRE</p> <p>Beautysané - Eat For Good Herbalife Kriss-Laure LifePlus Mynoa PM International Prowin France Pure QN Europe France Reliv Europe Limited Syner J Health Usana Health Sciences Wake Up</p>	<p>TEXTILE ET ACCESSOIRES DE MODE</p> <p>Allande Ava Bijoux Charlott' Elora Energetix GmbH High Love M Paris Pink-Au Moulin Rose Reusses To Do Bijoux Tropz Victoria France</p>	<p>COSMÉTIQUES</p> <p>Amway France Auriège Belle Anesse en Provence Belles Sœurs Blossom Care Body Nature Club Parfum Essens Frederic M H2O at Home Just France LR Health & Beauty Lucibelle Paris Maison Belor Marcus Spurway Mylene Nu Skin France Secrets de Miel</p>

LES PARTENAIRES

<p>CONSEIL ET FORMATION</p> <p>Anne Valensi Conseil Audéo CP Directe Consulting Initiatives Vente Directe Le Club By Maïco' Solutions One to One Conseil RevelExcelle Stephenson Formation STV Recrutement</p>	<p>HÔTELLERIE CENTRE DE CONGRÈS</p> <p>Destination Angers Lyon Events Montpellier Events</p>	<p>ASSOCIATIONS</p> <p>Association pour le droit à l'initiative économique(ADIE) Union française des professionnels du traitement de l'eau (UAE)</p>
<p>CABINETS D'AVOCATS</p> <p>Avogama Baillet Dulieu Associés Cabinets Bédard Chaintrier Avocats Patchwork Avocats</p>	<p>FOURNISSEURS</p> <p>BFL France ISO 2000 Labo AAI</p>	<p>ÉVÉNEMENTIEL</p> <p>Amirantes</p>
<p>MÉDIAS & COMMUNICATION</p> <p>Auvray & Associés Pertusatofilms</p>	<p>FINANCES - COMPTABILITÉ</p> <p>Arkéa Cartes Bancaires Cofidis Retail Fiska EST Fiska France FM Richard NC Consulting Sofinco</p>	<p>INFORMATIQUE</p> <p>Coach AI ChAlnge DC Systems Exigo Jenkon Novalya Sellingathome Solutions Apps Trustt White Office</p>
<p>INCENTIVES</p> <p>Arezo Jeu de Matières Cadeaux éthiques</p>	<p>IMPRESSION ET CONCEPTION DE DOCUMENTS</p> <p>Direct Diffusion</p>	<p>MUTUELLES & ASSURANCES</p> <p>Quadrivium</p>



SUIVEZ-NOUS



www.fvd.fr

1 rue Emmanuel Chauvière
75015 Paris
info@fvd.fr - 01 42 15 30 00