



RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024



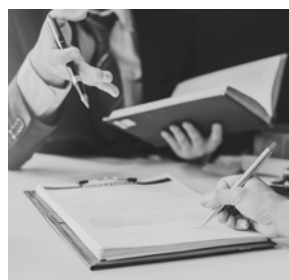
01

FÉDÉRER
Les acteurs de
la Vente
Directe



02

REPRÉSENTER
Les intérêts
de ses
membres



03

ACCOMPAGNER
juridiquement
ses Adhérents



04

SOUTENIR
l'emploi & la
formation en
Vente Directe



05

**FAIRE
RAYONNER**
le secteur de la
Vente Directe



06

**UNE FÉDÉRATION
UNE STRUTURE**



EDITO



Chers Membres,

L'année 2024 a été marquée par de nombreux défis, mais aussi par des avancées significatives pour notre secteur. Dans un contexte économique en perpétuelle évolution, la Vente Directe, sous toutes ses formes, continue de démontrer sa résilience, son agilité et sa capacité à innover.

En 2024, la Fédération de la Vente Directe s'est plus que jamais mobilisée pour accompagner les entreprises, défendre leurs intérêts et promouvoir un modèle économique créateur d'opportunités. Nous avons poursuivi nos efforts pour renforcer la reconnaissance de notre secteur auprès des pouvoirs publics, développer des initiatives en faveur de la formation et de la professionnalisation, et accompagner nos adhérents dans leur transformation digitale.

Cette année, nous avons particulièrement mis l'accent sur les affaires publiques, renforcé notre communication auprès de nos membres et intensifié notre présence sur les réseaux sociaux. Ces actions ont permis de mieux faire entendre notre voix, d'accroître notre visibilité et de créer une communauté plus engagée autour des enjeux de la Vente Directe.

L'humain reste au cœur de notre métier. La relation de proximité, la confiance et l'accompagnement personnalisé sont les piliers de la Vente Directe. Ces valeurs fondamentales, portées par les milliers de vendeurs et d'entrepreneurs qui font vivre notre secteur, sont essentielles pour répondre aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui et de demain.

Nous avons mis en place de nouveaux dispositifs pour soutenir l'activité et garantir un cadre éthique fort. La montée en puissance du numérique, alliée à la force du contact humain, ouvre de nouvelles perspectives pour notre profession.

Nous tenons à tous vous remercier, Adhérents et Partenaires, pour votre engagement, votre dynamisme et votre contribution au rayonnement de la Vente Directe. Ensemble, continuons à bâtir un avenir ambitieux et porteur de sens pour notre secteur.

Bonne lecture !

01

FÉDÉRER LES ACTEURS DE LA VENTE DIRECTE

La **mission principale** de la Fédération de la Vente Directe (FVD) est de fédérer toutes les entreprises du secteur, quelles que soient leurs méthodes de distribution telles que la **vente en réunion, la vente en face-à-face ou par réseau**, ou leurs domaines d'activité aussi différents que l'amélioration de l'habitat, la cosmétique, l'électroménager, le bien-être et la nutrition, etc. C'est cette diversité, qui fait la richesse de la Vente Directe.



108*
ADHÉRENTS

+10
EN 2024

54*
PARTENAIRES
AGRÉÉS

+7
EN 2024

*Au 31/12/2024

NOS MISSIONS

La FVD œuvre au quotidien pour promouvoir, encadrer et développer un modèle de distribution dynamique et porteur d'opportunités.

Fédérer, c'est valoriser la contribution de chaque entreprise, grande ou petite, à l'essor de la Vente Directe. Que ce soit un chef d'entreprise explorant un nouveau canal de distribution, une PME innovante ou un réseau structuré de vendeurs indépendants ou salariés, chaque acteur trouve au sein de la FVD **un soutien, des ressources et une représentation adaptée à ses besoins.**

La mission fédératrice de la FVD s'étend au-delà des seuls professionnels du secteur. Elle vise également **à sensibiliser les consommateurs, les pouvoirs publics et les médias à l'importance et aux atouts de la Vente Directe**, tout en renforçant sa crédibilité par des actions concrètes.

En réunissant l'ensemble de ces acteurs autour d'une certaine idée du commerce, la FVD contribue à faire de la Vente Directe un secteur dynamique, innovant et pleinement intégré aux évolutions de l'économie moderne.

“ —

La FVD crée un cadre commun pour valoriser ses forces, partager les bonnes pratiques et représenter un secteur dynamique et innovant. Ensemble, nous donnons à la Vente Directe les moyens de se développer et de répondre aux enjeux de demain.

Fabien Gardanne
Président de la FVD



Chargée de renforcer la notoriété du secteur auprès des consommateurs, des entreprises, des médias et des pouvoirs publics, la FVD joue un rôle central en menant de nombreuses missions stratégiques parmi lesquelles :



Protéger la profession et rassurer les consommateurs

En s'assurant du respect de la réglementation en vigueur et de la règle déontologique, et en proposant un service de médiation gratuit en cas de litiges entre une entreprise et un consommateur.



Informier et accompagner les Adhérents

En proposant des webinaires, commissions, groupes de réflexions. En signant des accords avec des organismes publics (France Travail, Ministère de l'éducation nationale ,etc.), et en fournissant des des renseignements juridiques.



Représenter les intérêts

En portant la voix et l'intérêt économique et social de la profession auprès des pouvoirs publics et des médias. En proposant, soutenant ou en s'opposant à des évolutions réglementaires dans l'intérêt des entreprises adhérentes.



Accueillir et épauler de nouvelles entreprises

En accompagnant les jeunes créateurs et les chefs d'entreprises à explorer le canal de distribution de la Vente Directe.

LES TEMPS FORTS 2024



LANCEMENT DE L'EXTRANET DE LA FVD



La Fédération de la Vente Directe franchit une nouvelle étape en lançant son extranet, un outil innovant conçu pour centraliser toutes les informations essentielles du secteur en un seul espace. Cette plateforme inédite vise à simplifier l'accès aux ressources, aux actualités et aux documents stratégiques pour les adhérents de la FVD.

36ÈME CONGRÈS DE LA VENTE DIRECTE À MONTPELLIER



Les 30 et 31 mai 2024, le Corum de Montpellier a accueilli le 36^e Congrès de la Vente Directe, un événement placé sous le signe de l'ambition et de la performance.

Professionnels du secteur, experts et entrepreneurs se sont réunis pour échanger, apprendre et partager autour de conférences et d'ateliers thématiques enrichissants.



TROPHÉE DE LA VENTE DIRECTE

Pour la première fois, la Fédération de la Vente Directe a ouvert la possibilité aux entreprises de présenter directement leur candidature aux Trophées de la Vente Directe. Cette initiative inédite a permis aux adhérents et Partenaires de mettre en avant leurs réalisations et leur engagement dans les catégories Espoir, Excellence, Innovation, RSE et Partenaire. Une belle opportunité pour valoriser les entreprises les plus dynamiques et innovantes du secteur !



LA FVD REJOINT L'ARPP ET LANCE UN CERTIFICAT POUR LA VENTE EN LIGNE



Depuis début 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) est devenue membre de l'Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité (ARPP), un organisme clé encadrant la publicité en France. Cette adhésion marque une avancée majeure avec la création d'un certificat dédié aux vendeurs utilisant les réseaux sociaux et le marketing digital.



CONFÉRENCE DU PROFESSEUR THIERRY RAYNA SUR LE PROSOMMATEUR



Le 5 décembre 2024, la Fédération de la Vente Directe a organisé une conférence animée par le Professeur Rayna, dédiée à la notion innovante de "Prosumer". Ce concept, introduit par Alvin Toffler en 1981, redéfinit la relation entre les entreprises et les consommateurs en les intégrant activement dans la création et la distribution des produits. Un concept qui prend tout son sens pour le secteur de la Vente Directe

RENOUVELLEMENT DE L'ACCORD FRANCE TRAVAIL



Lors de l'Assemblée Générale du 6 décembre, Aymeric Morin, Directeur Général Adjoint de France Travail, et Nathalie Graevenitz, Présidente de la FVD ont renouvelé l'Accord national. Cet accord continue de structurer et de dynamiser la collaboration entre la FVD et France Travail, en favorisant l'emploi et l'accompagnement des entrepreneurs de la Vente Directe.



FABIEN GARDANNE ÉLU PRÉSIDENT DE LA FVD



Lors de l'Assemblée Générale, Fabien Gardanne a été élu Président de la Fédération de la Vente Directe pour un mandat de trois ans.

LA VENTE DIRECTE EN FRANCE

La Vente Directe se caractérise par la mise en présence simultanée d'un vendeur professionnel et d'un consommateur en dehors d'un lieu destiné à la commercialisation. Qu'elle soit organisée sous forme de réunion - au domicile d'un particulier, sur un lieu de travail... - ou en face à face, la Vente Directe offre tous les bénéfices d'une relation de proximité unique, basée sur l'humain, l'échange, la convivialité et le sens du service. Découvrons une analyse approfondie des résultats 2023, une projection prudente pour 2024 et des perspectives encourageantes pour 2025.

 **4.35**
milliards de CA en 2023
+0,3% par rapport à 2022

 **690 000**
Conseillers/ères de vente

150 000
salariés ou assimilés

 **78%**
femmes

 **22%**
hommes

2023 : UNE LÉGÈRE PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES, MAIS DES EFFECTIFS EN LÉGER REPLI

Malgré un contexte économique complexe, le chiffre d'affaires global du secteur a enregistré une progression très modérée en 2023 par rapport à 2022 à 0,3% de croissance. Cependant, le nombre de conseillers et conseillères en Vente Directe estimé a connu une légère baisse. À noter que, pour la première fois, la Fédération a fait certifier le nombre de salariés ou assimilés de ses entreprises adhérentes, qui s'établit à 150 000 personnes. Ce chiffre ne comprend pas les dizaines de milliers de micro-entrepreneurs collaborant avec les entreprises adhérentes.

2024 : STABILISATION ATTENDUE

Si les chiffres définitifs de 2024 ne sont pas encore disponibles, les premières tendances laissent entrevoir une stagnation tant sur le plan du chiffre d'affaires que des effectifs. Les conditions de marché restent inchangées, et les consommateurs continuent de devoir arbitrer leurs dépenses, notamment dans un contexte inflationniste.

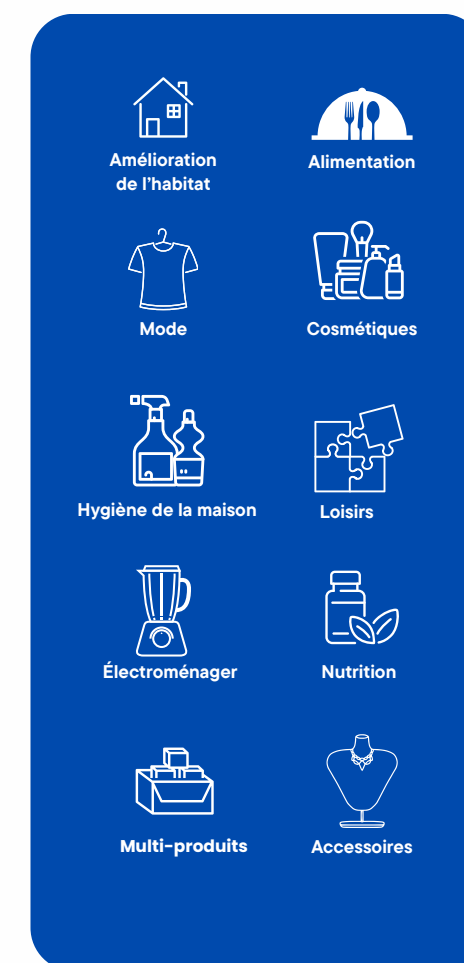
VERS UNE CONSOMMATION HUMAINE ET DE PROXIMITÉ

La Vente Directe, grâce à son modèle axé sur le conseil, la proximité et la relation humaine, semble trouver un écho croissant auprès des consommateurs.

Si les femmes restent largement majoritaires parmi les conseillers, la proportion d'hommes continue d'augmenter pour atteindre 22 %.

Avec ces nouvelles perspectives, l'année 2025 pourrait marquer un tournant décisif pour le secteur. Les évolutions attendues du recrutement, conjuguées à l'essor du digital, offrent à la vente directe un levier de relance durable.

ÉVOLUTIONS SECTORIELLES CONTRASTÉES



Source : FVD

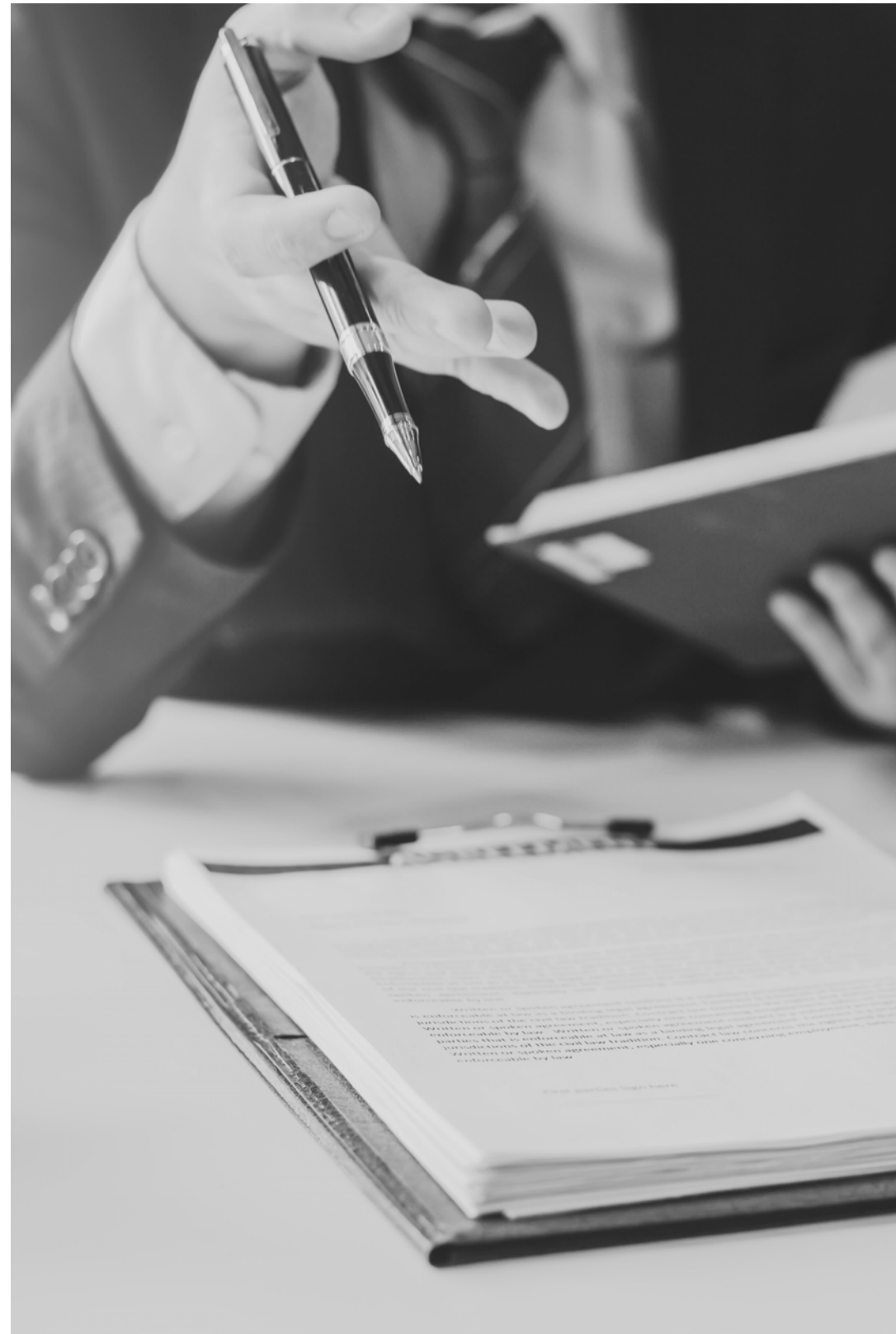
Derrière ces données globales se cachent des réalités variées selon les catégories de produits et services :

- Amélioration de l'habitat (+9%), électroménager domestique (+8%) et nutrition (+12%) : ces segments poursuivent leur progression en 2023, et cette tendance devrait se confirmer en 2024.
- Cosmétique (-6%), mode (-6%), accessoires et loisirs (-17%), hygiène de la maison (-7%) : ces secteurs, en revanche, sont confrontés à une concurrence accrue et aux choix des consommateurs, souvent contraints de réorienter leurs dépenses face à l'inflation.
- Entreprises multi-gammes : ils se démarquent par une croissance notable, tirant parti d'une offre élargie et diversifiée (+25%).

02

REPRÉSENTER LES INTÉRÊTS DE SES MEMBRES

La Fédération de la Vente Directe est le **principal interlocuteur des pouvoirs publics** sur toutes les questions liées au secteur de la Vente Directe que ce soit pour la vente en réunion, en face-à-face ou par réseaux. A l'échelle nationale comme européenne, les organisations représentatives telles que la FVD sont souvent sollicitées par les autorités pour éclairer les décisions publiques.



“ Le lobbying, mené au quotidien par la FVD, constitue un levier fondamental pour défendre et promouvoir les intérêts des entreprises adhérentes ainsi que des professionnels du secteur. ”

2024 : UN DIALOGUE INSTITUTIONNEL RENFORCÉ

L'année 2024 s'est traduite par de nouveaux contacts au sein des administrations, comme le Bureau d'Appui et de Coordination des Contrôles (BACC) pour traiter des problématiques rencontrées dans les contrôles des VDI et de l'interprétation faite par les agents de contrôle des données figurant dans les DSN (Déclaration Sociale Nominative) des entreprises.

Nous avons aussi sensiblement renforcé nos échanges avec le chargé de mission interministériel et avec l'Acos, la caisse nationale des URSSAF, sur des sujets tels que le guichet unique et le versement mobilité.

Nous avons également contacté, de nombreux parlementaires pour les sensibiliser aux enjeux de la Vente Directe.

45

Rendez-vous
institutionnels

20

Rendez-vous avec des
associations
professionnelles ou
fédérations (Medef,
ARPP, GPPEP)

RÉSEAU PROFESSIONNEL & UNIVERSITAIRE



Réseau universitaire

La FVD a présenté le monde des organisations professionnelles, le secteur de la Vente Directe et les métiers de juriste et de Délégué Général auprès des étudiants du Master 2 de Droit privé économique de l'Université d'Angers à l'automne 2024.

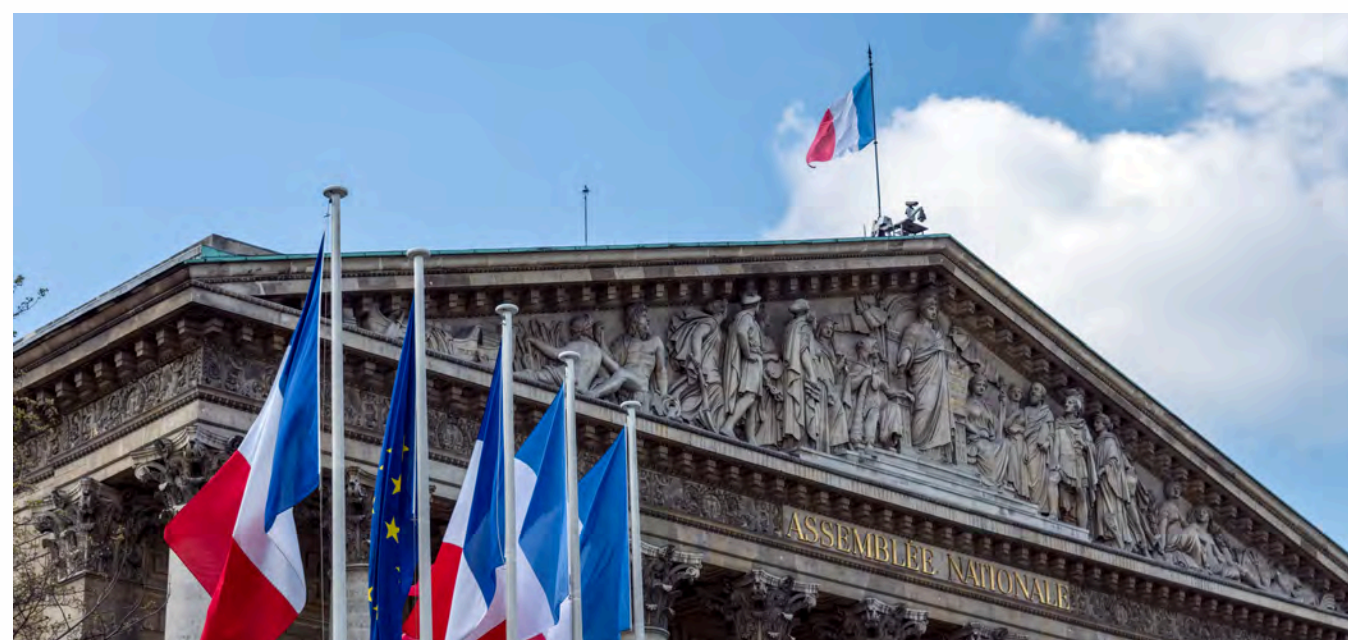
Réseau Professionnel

La FVD est adhérente au MEDEF depuis 2007, ce qui lui permet de participer aux commissions, réunions d'information et de bénéficier du service juridique du MEDEF. Elle dispose également d'un accès aux informations relatives aux actions de lobbying menées par le MEDEF.

La Direction juridique de la FVD se concentre sur les sujets de consommation avec des enjeux environnementaux (allégations environnementales, droit à la réparation, économie de la fonctionnalité et de la coopération, annonces sur les réductions de prix) et est souvent en relation avec le MEDEF.

La FVD a obtenu un nouveau mandat du MEDEF pour siéger à la Commission des Clauses abusives.

Par ailleurs, la FVD a renforcé ses liens avec l'Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité (ARPP) participant, aux côtés d'autres Fédérations, à la création du Certificat du Social Selling Responsable, un parcours d'apprentissage en ligne. Enfin, la FVD a noué en 2024 un partenariat avec une association de consommateur, le Groupement des Particuliers Producteurs d'Electricité Photovoltaïque (GPPEP).



03

ACCOMPAGNER JURIDIQUEMENT SES ADHÉRENTS

L'**accompagnement juridique** constitue un pilier fondamental des services proposés par la FVD à ses adhérents. Dans un **environnement réglementaire en constante évolution**, l'équipe juridique met tout en œuvre pour fournir des réponses précises et adaptées aux problématiques rencontrées par les entreprises Adhérentes de la Vente Directe.



EN 2024

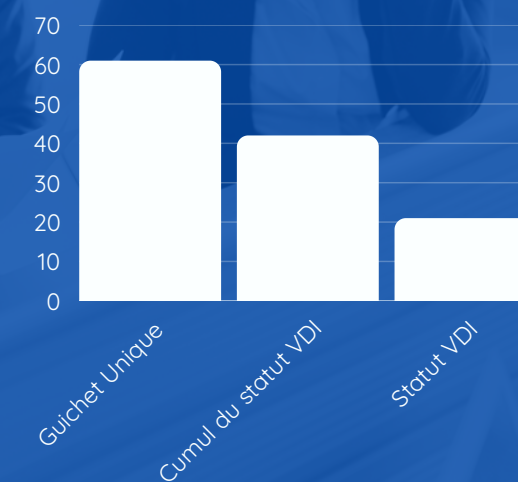
255

total des questions posées

60

Sociétés Adhérentes ont posé des questions juridiques

Top 3 des thèmes les plus traités en 2024



UN ÉQUIPE JURIDIQUE AU SERVICE DE SES ADHÉRENTS

Pour répondre efficacement aux attentes de nos membres, la FVD a mis en place plusieurs dispositifs :



Conseils personnalisés

Nos juristes expertes en droit de la consommation apportent des réponses concrètes et sur mesure, en tenant compte des particularités des situations rencontrées par chaque adhérent.



Veille juridique

La FVD diffuse régulièrement auprès de ses membres des notes d'information détaillées sur les évolutions réglementaires susceptibles d'affecter les activités des entreprises et des distributeurs, leur permettant d'anticiper les changements et de s'y conformer en toute sérénité.



Commissions et groupes de travail

Des réunions régulières pour traiter des problématiques spécifiques, répondre aux besoins des entreprises, et anticiper les évolutions juridiques et sectorielles.



101

Articles juridiques
publiés sur l'extranet
en 2024

10

Notes juridiques ont
été réalisées en 2024

13

Newsletters juridiques
envoyées en 2024

VEILLE JURIDIQUE

En 2024, le service juridique de la FVD a renforcé son accompagnement des membres en mettant à jour le guide pratique du VDI, en rédigeant des notes et articles juridiques sur l'extranet, et en envoyant une newsletter juridique mensuelle. Ces actions ont permis d'informer les adhérents face aux évolutions réglementaires.

Notes juridiques

Au cours de l'année 2024, le service juridique a mis à jour le guide pratique du VDI et les notes sociales et fiscales. Des supports annuels attendus par les entreprises et les partenaires.

De nouvelles notes juridiques ont été rédigées :

- La Vente Directe « l'essentiel » (octobre 2023, mise-à-jour juillet 2024)
- Vente Directe -Textes législatifs et réglementaires (avril 2024, mise-à-jour août 2024)
- Pas-à-pas VDI Mandataires et Pas-à-pas VDI Acheteurs/revendeurs pour accompagner les forces de vente dans leur déclaration sur le guichet unique ;
- Les clauses de non-concurrence (mai 2024)

Trois nouvelles notes sur la fiscalité des indépendants (août 2024) :

- BIC/BNC : les exonérations d'impôts,
- L'impôt sur le revenu des indépendants : BIS vs BNC
- La TVA

- Le régime de la microentreprise (août 2024)
- Le démarchage téléphonique (octobre 2024)

En parallèle des notes juridiques, le service juridique a également créé une note VDI et DSN à destination de l'administration pour sensibiliser les agents de contrôle sur les particularités du statut et réduire les erreurs.

COMMISSIONS ET GROUPES DE TRAVAIL

COMMISSIONS



Des thématiques variées

Trois Commissions juridiques ont été organisées les 21 mars, 4 juillet et 17 octobre 2024.

Elles ont permis d'aborder des thématiques d'actualités juridiques telles que :

- les principaux règlements et directives européennes à venir ;
- la facturation électronique ;
- les congés payés ;
- les arrêts rendus le 10 juillet 2024 par la Cour de cassation relatifs aux conséquences de l'annulation d'un contrat de crédit affecté après l'annulation du contrat principal, et renforçant la responsabilité des banques.



Des experts

Les réunions de la Commission juridique ont également permis de laisser la parole à des experts, avocats, experts comptables, professeurs des droits sur les sujets suivants :

- Frais professionnels
- Fiscalités des cadeaux
- Vente en ligne à prix cassé, peut-on protéger le modèle de la Vente Directe ?
- Clause de non-concurrence / débauchage au sein des réseaux
- Les clauses abusives dans les contrats entre professionnels et consommateurs.



Un nouveau format a été proposé lors de la réunion du 17 octobre 2024, celui d'un débat entre les représentants d'entreprises et les partenaires de la Fédération sur la question de la possibilité du cumul entre la microentreprise et le statut VDI.

LES GROUPES DE TRAVAIL

En 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a mis en place plusieurs groupes de travail pour aborder des questions clés du secteur.

Démarchage à domicile

Le groupe de travail sur le démarchage à domicile et les arrêtés municipaux, lancé en novembre 2023, s'est achevé en septembre 2024. Il a permis la mise à disposition d'une synthèse des arrêtés municipaux sur l'extranet visant à centraliser l'information à destination des entreprises effectuant du démarchage à domicile.

Il est mis à jour aussi souvent que possible et les entreprises membres sont invitées à nous tenir informés des nouveaux arrêtés dont elles auraient connaissance. Ce groupe de travail a également été l'occasion de créer une Charte des bonnes pratiques (publiée en novembre 2024) dans le démarchage à domicile. Signée d'office par les adhérents de la FVD, cette Charte a pour objectif de valoriser les bonnes pratiques mises en place par les acteurs vertueux de la Vente Directe.



Evolution des statuts VDI & VRP

Deux nouveaux Groupes de Travail ont été lancés à la rentrée de septembre 2024 :

- L'un sur l'évolution du statut VDI pour tenir compte des nouveaux usages et outils utilisés par les vendeurs (réseau-sociaux, messagerie instantanées, e-shop etc.).
- Le second sur la modernisation du statut VRP vise à ouvrir les réflexions sur les besoins des entreprises et les modifications du statut qui permettrait de le rendre à nouveau attractif tant pour les entreprises que pour leurs forces de vente.



Bon à savoir

Retrouvez tous les documents (Notes, Chartes, etc.) du service juridique dans votre espace extranet

Sept questions à ...



Laurence Willemann
Présidente de la
Commission juridique



Joeffrey Sigrist
Vice-Président de la
Commission Juridique

Quelles ont été les principales réalisations de la Commission Juridique en 2024 ?

La commission juridique est une commission très importante, où notre rôle est d'informer nos sociétés des actualités juridiques. En ce climat un peu chahuté, il est important de bien cibler nos sujets, et la veille permanente de nos interlocuteurs juristes au sein de la FVD représente le point clé de nos réalisations. Également, les remontées des sociétés sur des problématiques, challenges ou réussites sont importantes car elles permettent à la commission de travailler, de communiquer et de préparer nos commissions en fonction de la demande des adhérents. Les principales réalisations en 2024 ont été liées aux interventions concernant le opt-in/opt out où toutes les entreprises ont pu nous demander la vigilance et les actions du juridique de la FVD. Le rôle de la Commission est d'apporter des éclairages à nos adhérents, et en 2024, grâce à nos sujets experts, nous avons pu aborder 9 sujets « brulants » où nous avons bénéficier d'experts en la matière.

Quels ont été les principaux défis sur le plan juridique cette année ?

Nos challenges en 2024 ont été liés à des décisions fortes de la communauté européenne et également des administrations. Devons-nous parler du nouveau site de l'Inpi, voulons-nous aborder la fameuse loi omnibus et la conséquence sur le démarchage téléphonique. Tous ces challenges nous poussent à être encore plus communicatif avec toutes les entreprises, pour donner l'information, recevoir les feedbacks, et pouvoir mettre en place nos commissions avec les thématiques les plus demandées. Et, bien entendu, nous sommes toujours à la recherche d'experts qui peuvent nous soutenir dans nos thématiques, mais aussi d'entreprises qui peuvent témoigner et partager leur expérience.

Quel(s) projet(s) vous rend le plus fier(e) dans vos nouveaux rôles de Présidente et de Vice-Président de la Commission Juridique au sein de la FVD ?

Sur les métiers de prospection commerciale terrain, le travail de la FVD autour pour l'élaboration d'une Charte de bonnes pratiques sur le démarchage à domicile est une avancée importante. Important pour la fédération de doter ses adhérents d'une charte rappelant les bonnes règles en les aidant à encore mieux naviguer sur le métier exigeant de la vente directe qui reste soumis à des règles strictes du Code de la consommation pour protéger le consommateur.

Une Charte c'est un gage de qualité, de sérieux ainsi qu'un outil de promotion du métier de la vente directe dans l'écosystème (relations institutionnelles, pouvoirs publics, médias..).

En quoi, selon vous, le juridique est-il venu sécuriser les actions des membres de la FVD en 2024

La commission offre une revue régulière des actualités, dans ses sessions ou via l'intranet de la FVD, ce qui donne de la visibilité à ses membres et offre une plus grande sécurité juridique; Sur 2024, l'accompagnement régulier de la commission sur l'arrivée du Guichet unique et les remontées des complexités de mise en œuvre en est un exemple. Les partages des actions menées par le service juridique vis-à-vis des administrations, du législateur nous montrent combien la communication est importante et nous permet, lors des différentes commissions, de vous apporter les dernières informations sur les sujets d'actualité. Également, il est important de signaler que la commission est à l'écoute des problématiques de toutes les entreprises, peu importe leur taille et leurs chiffres d'affaire, car le but de tous ici est la protection de notre beau métier de la Vente Directe.

Quels sont, selon vous, les objectifs prioritaires pour la Commission en 2025 ?

Dans un contexte politique chahuté, le métier de la vente directe et la prospection commerciale en particulier peuvent faire l'objet de nouvelles attentions.

Les conclusions de l'expérimentation « Oui pub » ou encore les discussions parlementaires autour du basculement de la prospection téléphonique d'un régime d'opt-out vers un opt-in (consentement préalable) sont des points de vigilance sur nos métiers et qui nous imposent d'être proactif.

Comment imaginez-vous la Commission Juridique de demain et qu'est-ce que vous aimeriez voir évoluer au sein de cette Commission ?

Je dirai qu'il faut poursuivre les efforts de reconnaissance du métier d'un côté et d'anticiper les évolutions futures pour permettre aux entreprises d'être en capacité de s'adapter et d'adapter leur comportement économique.

Quel message souhaitez-vous adresser aux adhérents et partenaires de la FVD ?

Je ne peux qu'inviter les membres à participer aux travaux pour contribuer collectivement à porter les sujets de la vente directe et à s'assurer de la prise en compte, dans leurs organisations, des enjeux juridiques et réglementaires dans un contexte évolutif toujours plus exigeant. Continuez à nous interroger, nous interpellier, nous remonter vos questions, vos enjeux, vos souhaits de sujets à aborder, et surtout nous vous invitons à consulter et à partager le lien de la Newsletter des actualités juridiques avec vos équipes pour leur donner une vue globale des sujets et décisions en cours.

CONFORMITÉ

En 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a poursuivi ses actions en faveur de la conformité, de la protection des données et de l'amélioration de la médiation pour ses adhérents et consommateurs.

Renforcement de la conformité au RGPD

La Fédération a également mis l'accent en interne sur sa propre conformité au RGPD afin de répondre au plus près des exigences de la réglementation en la matière. Ce n'est plus uniquement le service juridique, mais bien l'ensemble des permanents qui sont désormais sensibilisés à la protection des données à caractère personnel.

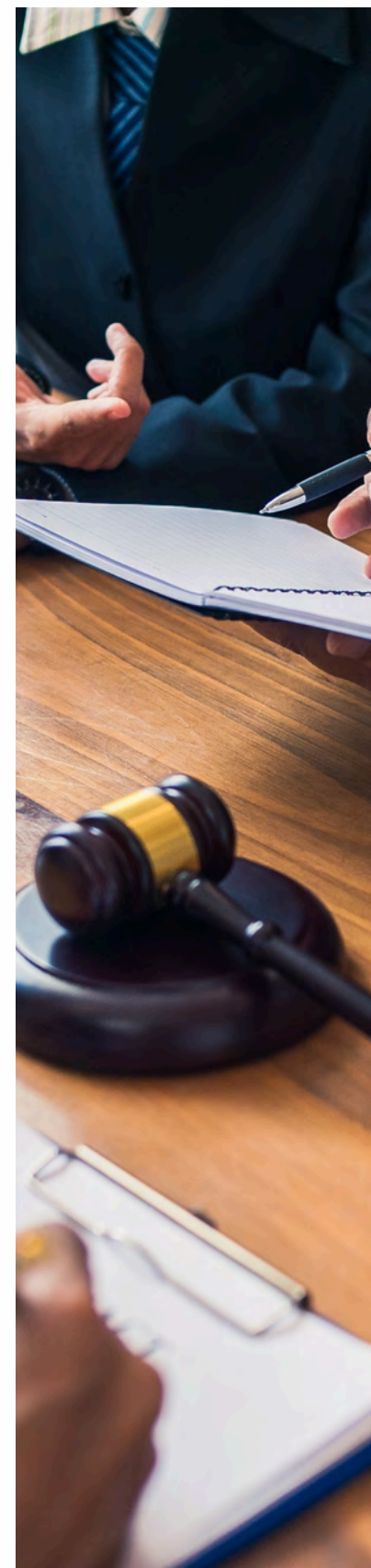
La FVD s'est également structurée pour renforcer son organisation dans la gestion des traitements des données. Elle a également travaillé à une meilleure information de ses adhérents et des utilisateurs, créé une politique de gestion des données, mis en place différentes procédures internes et elle s'est dotée d'un référent des données personnelles.

L'objectif pour 2025 est de mettre à disposition de ses adhérents une « boîte à outils RGPD » pour les accompagner dans la mise en place d'un programme de conformité afin de s'assurer que les grands principes de la protection des données à caractère personnel sont connus et que les principaux outils de contrôle de conformité sont mis en place.

Programme de contrôle des documents commerciaux



Au mois d'avril, la Fédération de la Vente Directe a lancé une procédure de révision des documents commerciaux de ses adhérents pour les accompagner dans la mise en conformité et garantir le respect des dispositions légales et des codes et chartes de la FVD.



Évolution de la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD)

En 2024, la Fédération a également souhaité mettre l'accent sur une évolution de son organisme de médiation de la consommation : la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD), et de son site internet.

Cette évolution se traduit par un changement en profondeur de son site internet : création d'un nouveau site (qui verra le jour en 2025), comprenant un formulaire de saisine simplifié et pédagogique, changement du logo, de la charte graphique, du contenu des informations diffusées, création d'un back office pour améliorer la gestion des dossiers.

Dans cette perspective, la Fédération a répondu à un appel à subvention ouvert par la Commission Européenne en mars 2024 pour améliorer le fonctionnement et la communication autour de la médiation de la consommation. Un dossier a été déposé au début du mois de juin 2024 et la Fédération reste dans l'attente d'une réponse de la Commission Européenne.

Cette évolution sera également marquée par un changement du Médiateur de la consommation et de son Secrétariat général. Nous remercions chaleureusement Jean-Pierre PIZZIO pour ces 18 années en tant que Président de la CPMVD. Catherine LELOUCH-KAMMOUN lui succèdera à compter du 1er janvier 2025.

Nous remercions également Milena GOBBI pour ses deux années au Secrétariat général de la CPMVD et avons eu le plaisir d'accueillir Exaucée Nunes PANZU LUWAWA depuis le mois de juin 2024.

04

SOUTENIR L'EMPLOI & LA FORMATION EN VENTE DIRECTE

En 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a renforcé son engagement auprès des entreprises du secteur en initiant de nombreux projets répondant aux défis croissants de l'emploi et de la formation. Dans un contexte de transformations économiques et sociales, la vente directe continue de s'affirmer comme un vecteur clé de dynamisme et d'inclusion sur le marché du travail.



LES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Depuis 10 ans, les vendeurs des entreprises adhérentes de la Fédération ont la possibilité de passer des certifications professionnelles. Ces dernières sont un avantage pour les entreprises puisqu'elles « légitiment » le métier de la Vente Directe auprès des clients, en plus d'améliorer les compétences des collaborateurs.

La Fédération est la seule instance représentative du secteur vis-à-vis des pouvoirs publics et la seule à être organisme certificateur.

77

candidats ont obtenu leur Titre

3

candidats sont passés par la V.A.E

100 %

de réussite

13

félicitations du jury dont 1 provenant de la V.A.E

20

membres du jury

14

journées de jury organisées sur l'année

La Fédération de la Vente Directe propose 3 Titres professionnels dont 2 sont reconnus au RNCP :

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

Trois notes composent le titre, un QCM, une évaluation sur le terrain menée par l'entreprise ainsi qu'un oral d'une heure devant un binôme de jury professionnel.

Depuis 2013 ce sont 516 candidats qui ont validés leur titre.

Pour l'année 2024, ce sont 7 sessions qui ont été programmées sur Nantes, Aix en Provence, Paris, Lille et Orléans. 77 lauréats ont pu se challenger devant nos jurys !



Qu'est-ce qu'un organisme certificateur ?

Il s'agit d'un organisme à l'origine de l'enregistrement d'une ou plusieurs certifications professionnelles au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). L'organisme se retrouve au cœur du processus de certification puisque c'est à lui que revient la décision d'attribuer ou non le diplôme au candidat.

Validation des Acquis par l'Expérience (VAE)

Les entreprises adhérentes peuvent faire passer leurs candidats via deux voies. La formation continue et la V.A.E (Validation des Acquis par l'Expérience).

Quelle différence entre les deux ?

La VAE suppose un process différent de la formation continue.

- La différence : la notation
- En V.A.E. une seule note permet l'obtention du titre.
- La philosophie de la V.A.E.

En V.A.E., le jury vérifie la maîtrise du métier. En formation initiale, on cherchera à évaluer seulement les connaissances du candidat.

Pour quelles raisons cette formation ?

En 2024, 99% des entreprises Adhérentes passent par la voie traditionnelle, mais de plus en plus de candidats passent par la V.A.E



Quel est l'objectif et à qui s'adresse cette formation ?

La Fédération est novatrice et moteur dans sa contribution au rayonnement du secteur. C'est donc dans un esprit d'amélioration continue qu'elle forme ses membres du jury aux différents attendus d'un candidat passant par la V.A.E.

Le jury va minutieusement s'attarder sur des thèmes comme les règles juridiques ou bien le contrôle des ratios par exemple afin de s'assurer de la bonne connaissance et de la maîtrise des candidats de leur métier.

Une quinzaine de membres du jury de la Fédération ont pu assister à cette visioconférence dispensée par Jacques Cosnefroy ancien Délégué Général de la Fédération de la Vente Directe.

Renouvellement des titres RNCP

En février 2024, France compétences a renouvelé pour une durée de 3 et 2 ans les titres d'animateur en Vente Directe et Conseiller en Vente Directe.

Quel est l'impact de l'enregistrement au RNCP ?

Les certifications sont reconnues par le ministère du travail et par les pairs de la profession. L'enregistrement au RNCP donne une valeur étatique c'est-à-dire une équivalence de diplôme auprès de l'éducation nationale. 2 objectifs : une reconnaissance pour les vendeurs et un impact sur les partenaires de la Fédération qui ont besoin de cette reconnaissance pour leur activité de formation.

VENTE DIRECTE ACADEMIE (VDA)

FOCUS SUR VDA 1 ET VDA 2

La Vente Directe ne se limite pas à la simple présentation d'un produit. Elle requiert des compétences spécifiques : écoute active, argumentation, gestion des objections, suivi client et, bien sûr, la capacité à motiver et à convaincre. Une formation en Vente Directe permet de doter les professionnels de ces outils essentiels pour réussir dans ce domaine.

VDA 1 est la première formation e-learning créée par la Fédération. Elle s'adresse aux entreprises de Vente en réunion. Cette formation s'adresse aux conseillers de Vente Directe mais aussi aux animateurs de Vente Directe. Il y est enseigné :

- les techniques de vente ;
- la gestion des relations clients via la fidélisation ;
- la prospection, savoir gérer une équipe ;
- la réglementation du secteur etc.

En vente en réunion, la majorité des conseillers et animateurs sont entrepreneurs, c'est pour cette raison que la formation aborde cette notion en exploitant des leçons dédiées à l'organisation de l'activité.

VDA 2 a été développé dans un second temps pour répondre aux besoins du secteur de l'amélioration de l'habitat. Cette formation est composée de modules reprenant des notions communes à la vente en réunion telles que : les techniques de vente, la gestion des relations clients via la fidélisation, la prospection, savoir gérer une équipe, la réglementation du secteur. Toutefois les conseillers et animateurs de ce secteur dont salariés, il n'y a pas cette notion d'entreprenariat dans cette formation.

LANCEMENT DE VDA 3

La formation est un axe stratégique développé par la Fédération. Une formation dédiée à la Vente Directe est proposée à ses adhérents : Vente Directe Académie.

3 parcours de VDA :

- VDA 1 qui s'adresse aux entreprises faisant de la vente par réunion, d'autres part
- VDA 2 qui concerne les entreprises spécialisées dans la rénovation et l'aménagement de l'habitat.
- En septembre 2024, la troisième formation de la Fédération a été officiellement lancée, VDA 3. Il s'agit d'un programme de formation en ligne dédié au marketing de réseau. Toutes les formations donnent accès à la certification.

LES FAITS MARQUANTS DE 2024

PRINTEMPS DE LA VENTE DIRECTE



Depuis 8 ans, le Printemps de la Vente Directe est une manifestation se déroulant de février à juin en partenariat avec l'Education nationale.

Le but : faire connaître le secteur de la Vente Directe auprès des élèves.

Chaque année, une vingtaine de sociétés, se mobilisent sur le territoire national en intervenant à la demande des établissements scolaires !

Lors de ces interventions, l'accent est mis sur la découverte des métiers en Vente Directe à travers plusieurs actions telles que : la présentation de la Fédération, son rôle, son fonctionnement, les différents types de statuts existants ou encore l'animation d'ateliers de découvertes des besoins des clients.

Au total ce sont près de 1600 étudiants et une dizaine d'académies qui ont participé au PVD en 2024.

LE BAL DES CERTIFIÉS



En décembre 2024, la Fédération a organisé comme tous les ans, le bal des certifiés. Une soirée festive dans un cadre prestigieux dédiée aux lauréats de l'année. Un événement qui remercie non seulement les candidats mais aussi les membres du jury et les accompagnateurs jouant un rôle plus qu'essentiels dans le suivi des candidats aux certifications.

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 2024, 110 convives ont pris place dans la salle Foch du Cercle de l'Union Interalliée, tout près de l'Élysée !

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 2024 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 103 candidats qui s'est avéré fructueux, puisque l'Education nationale a sélectionné 9 finalistes provenant de 5 académies différentes, qui ont par la suite passé un oral.

Le 22 mai, jour de l'oral, les 9 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 Verisure.



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 11 juillet 2024, que les lauréats ont reçu leur prix en présence de l'ancienne ministre de l'Education nationale, Mme Nicole Belloubet. La fin de soirée s'est terminée par une croisière sur la Seine pour les lauréats.

RENOUVELLEMENT D'UN ACCORD POUR L'EMPLOI



Lors de l'Assemblée Générale de la FVD le 6 décembre dernier, la Fédération de la Vente Directe et France Travail, représenté par Aymeric Morin, Directeur Général Adjoint ont renouvelé leur convention nationale de partenariat.

Cet engagement commun vise à accompagner les entreprises et les demandeurs d'emploi à travers quatre axes stratégiques :

- Renforcement des relations entre France Travail, la FVD et ses entreprises adhérentes.
- Promotion et valorisation des métiers de la Vente Directe.
- Facilitation du recrutement dans ce secteur en plein essor.
- Inclusion des personnes éloignées de l'emploi.

Des actions concrètes seront mises en place pour répondre aux besoins des territoires et favoriser à la fois l'insertion professionnelle et le recrutement des entreprises du secteur.

COMMISSION EMPLOI & FORMATION – BILAN 2024

En 2024, la Commission Emploi & Formation de la Fédération de la Vente Directe a organisé trois réunions, réunissant à chaque fois une quinzaine de participants autour de thématiques clés pour le secteur.



Leadership et management intergénérationnel

Cette session a mis en lumière les défis du management intergénérationnel avec l'intervention de Gilles Jurine, formateur chez Syntaxis, qui a illustré l'évolution des compétences requises à travers son expérience de pilote. Nathalie Graevenitz a partagé un témoignage inspirant sur le leadership féminin, tandis que Nathalie Coppola a abordé la question de la légitimité du manager dans un secteur à fort turnover.



Gestion du changement

Cette réunion a porté sur les stratégies de management du changement. Aude Jeulin (Guy Demarle) a insisté sur l'écoute des collaborateurs et l'importance de s'entourer d'alliés internes pour réussir une transition. Stéphanie Haas de Oksa Conseil, coach en leadership, a approfondi les notions de vision et de valeurs comme piliers d'une transformation réussie.



Handicap et parrainage

Le parrainage en Vente Directe a été présenté comme un levier de croissance efficace, avec les conseils de Ouahiba Kaksi (Marcus Spurway). Par ailleurs, la Fédération a mis à l'honneur la performance des professionnels en situation de handicap à travers les témoignages de quatre conseillères de différentes entreprises. Sophie Gosselin (Agefiph) a complété cette discussion par un panorama des dispositifs d'accompagnement existants. Ces échanges ont permis aux entreprises membres d'échanger bonnes pratiques et expertises sur des enjeux majeurs du secteur.

Sept questions à ...



Aude Jeulin
Présidente de la Commission
Emploi & Formation



Céline Laroche
Vice-Présidente de la
Commission Emploi & Formation

Quelles ont été les principales réalisations de la Commission emploi-formation en 2024 ?

Les principales réalisations de cette commission emploi-formation ont été les commissions réalisées sur des sujets touchants de près ou de loin les stratégie et valeurs de la vente directe : Parrainage, change management, inclusion, leadership au féminin.

Quelle a été le principal défi en matière de communication cette année ?

Comme dit un peu plus haut, le fait d'avoir une multitude de profils, nous oblige à trouver des sujets transverses aux fonctions de toutes ces personnes. Voilà le défi. Trouver le bon thème à communiquer pour créer un équilibre pour contenter les aspirations de chacun !

Quel(s) projet(s) vous rend le plus fier dans en tant qu'acteur dans Emploi-Formation au sein de la FVD ?

Ce qui nous rend fier au sein de ces commissions, c'est la multitude des profils qui les suivent. Nous avons des directeurs régionaux, des animateurs d'équipes, des responsables de formation, des dirigeants. Par-là, aussi nous avons pas mal d'intervenants extérieurs qui ouvre le débat et nous permettent de prendre du recul de notre secteur sans faire uniquement de « l'entre-soi. »

Nous sommes aussi très fières de pouvoir faire intervenir des forces de vente qui sont sur le terrain et qui nous explique leur quotidien !

En quoi, selon vous, la communication a-t-elle renforcé la visibilité des actions des membres de la FVD en 2024 ?

La Fédération a mis place un Extranet début d'année 2024. Cet outil est vraiment un plus dans la communication, car non seulement il permet de s'inscrire en 1 clic, mais il centralise toutes les infos de l'année .

Etant donné qu'il y a des commissions en visioconférence, le fait de pouvoir revoir en replay celle que l'on a manquée est aussi un bon moyen de communication car de nouveaux participants s'ajoutent sur les suivantes.

Les newsletters et rappels des commissions qui sont envoyées sont aussi des atouts non-négligeables, car ils permettent d'éviter des oublis.

Quels sont, selon vous, les objectifs prioritaires pour la Commission Emploi-Formation en 2025 ?

Pour les objectifs prioritaires de cette nouvelle année 2025, ils sont de deux. Le premier reste toujours de trouver des sujets inspirants pour nos sociétés adhérents. Le deuxième c'est d'accueillir de nouvelles entreprises afin que nous puissions continuer à échanger ensemble sur les bonnes pratiques de notre secteur. Les échanges sont le ciment de l'évolution !



Comment imaginez-vous la Commission Emploi-Formation de demain et qu'est-ce que vous aimeriez voir évoluer au sein de cette Commission ?

Nous allons continuer notre prospection d'intervenants extérieurs, ça ne veut pas dire que les adhérents ne participeront pas en tant qu'animateur, bien évidemment. Nous souhaitons aussi transformer l'organisation de ces commissions en favorisant la création de sous-salles lors des visioconférences.

C'est un moment informel pour prendre de la hauteur pour ses sociétés en discutant entre-elles.

Quel message souhaitez-vous adresser aux adhérents et partenaires de la FVD ?

Venez nombreux pour partagez vos pratiques et apprendre des autres .

“

Ce qui nous rend fières au sein de ces commissions, c'est la multitude des profils qui les suivent. Nous avons des directeurs régionaux, des animateurs d'équipes, des responsables de formation, des dirigeants.

05

FAIRE RAYONNER LE SECTEUR DE LA VENTE DIRECTE EN COMMUNICATION

En 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a renforcé son engagement auprès des entreprises du secteur en initiant de nombreux projets répondant aux défis croissants de l'emploi et de la formation. Dans un contexte de transformations économiques et sociales, la vente directe continue de s'affirmer comme un vecteur clé de dynamisme et d'inclusion sur le marché du travail.



COMMUNICATION DIGITALE RENFORCÉE

En 2024, la Fédération de la Vente Directe a poursuivi son engagement en faveur d'une présence digitale accrue. Consciente de l'importance croissante du numérique dans le secteur, elle a renforcé sa stratégie digitale afin d'accompagner ses adhérents et de promouvoir le modèle de la vente directe auprès d'un public toujours plus large.

Une présence sur les réseaux sociaux

Dans l'objectif d'accroître la visibilité de la fédération et de ses adhérents, nous avons mis en place une stratégie de contenu dynamique et ciblée sur les réseaux sociaux clés : LinkedIn, Facebook et Instagram. Grâce à des campagnes de communication engageantes, des témoignages d'entrepreneurs, nous avons su capter l'attention et susciter un intérêt croissant pour la Vente Directe.

Des outils numériques au service des Adhérents

En plus de notre présence active sur les réseaux sociaux, nous avons mis en place des outils digitaux pour soutenir au quotidien les entreprises de la Vente Directe :

- Un extranet offrant des ressources exclusives (articles, notes, événements, etc.)
- Une optimisation de nos newsletters
- Un nouveau CRM pour une meilleure gestion des adhérents



LANCEMENT DE L'EXTRANET : UN OUTIL CLÉ POUR LA FÉDÉRATION

En 2024, la Fédération de la Vente Directe a déployé son extranet, une plateforme moderne et sécurisée facilitant la communication et la collaboration entre adhérents, partenaires et permanents.

Pourquoi un extranet ?

Cet outil centralise les informations essentielles et fluidifie les échanges, renforçant ainsi les synergies au sein du secteur.

Fonctionnalités clés :

- Accès rapide aux ressources : tous les documents, guides, et ressources importants sont disponibles en ligne ;
- Espace collaboratif : partage d'idées et de projets entre membres.
- Calendrier d'événements : Un calendrier interactif mettant à disposition les dates importantes, telles que les réunions de commissions, les webinaires, ou les événements de la Fédération



ÉVOLUTION DES RÉSEAUX SOCIAUX DE LA FVD EN 2024

En 2024, la Fédération de la Vente Directe a renforcé sa présence sur les réseaux sociaux, confirmant leur rôle stratégique dans la communication et l'engagement de notre communauté. Grâce à une dynamique de publication accrue et une audience en croissance, nos plateformes ont enregistré des performances en nette progression.

Facebook : une portée en hausse

Avec 87 publications cette année (+55 par rapport à 2023), la visibilité de notre page a considérablement augmenté. Nos contenus ont atteint 208 490 personnes, soit une hausse de 28 %. L'engagement moyen s'établit à 6 %, démontrant l'intérêt croissant de notre audience. Par ailleurs, notre communauté s'est élargie avec 9 655 abonnés, enregistrant une progression de 421 nouveaux abonnés (+4 %).

LinkedIn : un levier d'influence professionnel

LinkedIn continue d'être un canal clé pour notre communication institutionnelle et B2B. En 2024, la page a attiré 862 nouveaux abonnés, portant leur nombre total à 3 756. Nos 137 publications (+83) ont généré une couverture de 191 742 vues, avec un taux d'engagement moyen particulièrement élevé de 11 %, soulignant la pertinence et l'impact de nos contenus auprès des professionnels du secteur.

Instagram : une communauté plus engagée

Notre présence sur Instagram a également connu un essor significatif. Avec 69 publications (+27), la plateforme a attiré 1 145 visiteurs et réuni 990 abonnés, soit une croissance de 38 %. Le contenu issu de notre page a été vu 31 206 fois, avec un taux d'engagement moyen de 7 %, témoignant de l'attractivité de notre approche visuelle et interactive.

L'évolution de nos réseaux sociaux en 2024 illustre notre volonté de renforcer notre visibilité, et d'adapter nos stratégies de communication aux attentes des adhérents et du grand public.

LES COMMISSIONS ET WEBINAIRES

En 2024, la communication a joué un rôle central dans la valorisation du secteur de la vente directe. Afin d'accompagner les entreprises et les professionnels du domaine, la Fédération de la Vente Directe a organisé trois commissions communication ainsi que plusieurs webinaires sous un nouveau format; FVD Insider. Ces initiatives ont permis de partager les bonnes pratiques, d'explorer les nouvelles tendances et d'outiller les acteurs du secteur face aux défis médiatiques et digitaux.

WEBINAIRES

FVD Insider : des Conseils pratiques pour les professionnels

Dans un monde où la communication digitale et médiatique est essentielle, la Fédération a lancé FVD Insider, une série de webinaires conçus pour apporter aux membres des conseils de communication média pratiques et applicables immédiatement. Animés par Sandrine Auvray, ces sessions interactives ont abordé des thématiques clés comme la gestion du stress en entretien, la maîtrise des échanges avec les journalistes et la réussite des interventions vidéo ou podcast. Ces webinaires ont offert des clés concrètes pour améliorer la communication des professionnels du secteur et maximiser leur impact dans les médias.



Webinaire des experts

En 2024, La commission Partenaires de la FVD a lancé ses premiers webinaires experts pour accompagner les professionnels du secteur.

Le 27 juin, Angelique Bigot, Etienne Donadio et Carine Ruggeri ont exploré la RSE et l'équilibre entre bien-être et performance. Le 3 octobre, Nadia Maloisel a présenté le modèle DISC, outil d'analyse comportementale. Enfin, le 8 novembre, Daniel Piestrack et Mathieu Darbo ont abordé la transition du papier au numérique en Vente Directe.

Ces webinaires ont rencontré un vif succès, la FVD entend poursuivre cette initiative dans les années à venir afin d'accompagner au mieux les évolutions du secteur.



COMMISSIONS

Commission Communication – Bilan 2024

Les commissions communication sont des moments d'échange privilégiés entre les membres de la fédération. Elles permettent de définir les stratégies de communication, d'analyser les évolutions du secteur et de mettre en place des actions concrètes pour renforcer la visibilité de la vente directe. En 2024, trois commissions ont été organisées autour de thématiques clés.



Programme d'affiliation

Lors de cette réunion, nous avons commencé par une présentation du nouvel extranet de la FVD, mettant en avant ses fonctionnalités et les bénéfices attendus pour les membres.

Ensuite, nous avons abordé un sujet d'actualité : le programme d'affiliation et son application à la Vente Directe. Benoît Haecker a présenté les opportunités qu'il offre, ainsi que les précautions à prendre, notamment sur le plan juridique. Les échanges ont permis de mieux cerner les enjeux et d'identifier les bonnes pratiques pour intégrer ce modèle en conformité avec la réglementation en vigueur.



L'influence en marketing en Vente Directe, risque ou opportunité

Bastien Tardy de l'agence « Reech » est intervenu afin de présenter l'influence marketing, qui s'est affirmée comme un élément incontournable sur les réseaux sociaux, offrant aux entreprises un moyen d'atteindre directement des audiences ciblées grâce aux influenceurs. Il a partagé des données clés et les principaux acteurs tout en présentant les tendances actuelles.



certificat de vente sociale responsable

Mohamed Mansouri, Directeur délégué de l'ARPP, est intervenu sur le certificat de vente sociale responsable lancé le 4 juillet dernier.

Il est intervenu afin de présenter ce nouvel outil conçu pour équiper les vendeurs sociaux des connaissances nécessaires pour opérer dans un cadre légal et éthique.

Commission Partenaires – Bilan 2024

Sous la présidence de Marie-Claude Bréniaux, la Commission Partenaires, regroupant exclusivement les partenaires agréés, s'est réunie à trois reprises en 2024.



Nouvel extranet et préparation du congrès

La Commission Partenaires s'est réunie à la Fédération de la Vente Directe afin de travailler sur plusieurs sujets, notamment l'organisation du congrès des 30 et 31 mai 2024 à Montpellier.

Cette réunion a également permis aux Partenaires d'explorer de nouvelles initiatives pour mieux répondre aux attentes des Adhérents et d'échanger sur l'avenir et le développement de la Commission.



Retour sur le congrès

Lors de la réunion du 27 juin, la Commission Partenaires s'est réunie afin de dresser un bilan du congrès des 30 et 31 mai 2024 à Montpellier. Un retour d'expérience approfondi a permis d'évaluer l'impact de cet événement et d'identifier des axes d'amélioration pour l'édition 2025.

Les échanges ont mis en lumière les points forts du congrès ainsi que les ajustements nécessaires pour répondre encore mieux aux attentes des participants.



L'avenir de la commission

Lors de la réunion du 3 octobre, les discussions ont été consacrées à l'avenir de la Commission Partenaires. Cet échange a permis d'explorer de nouvelles perspectives pour renforcer son rôle au sein de la Fédération de la Vente Directe.

Les membres ont réfléchi aux actions à mettre en place afin de dynamiser la Commission, favoriser la collaboration entre les partenaires et mieux répondre aux enjeux du secteur. Cette démarche s'inscrit dans une volonté d'évolution et d'adaptation continue pour accompagner au mieux les adhérents.



LES ITW VENTE DIRECTE

Dans le cadre de sa série de vidéos ITW Vente Directe, la FVD a donné la parole à plusieurs dirigeants du secteur afin d'éclairer les évolutions majeures qui transforment la Vente Directe. À travers trois épisodes, ces interviews mettent en lumière l'impact croissant de la digitalisation sur les pratiques commerciales et les stratégies d'adaptation des entreprises.

Épisode 1 – Le monde de la Vente Directe change



Patrice Jacquelin, PDG de Guy Demarle, partage sa vision sur les mutations profondes du secteur face à la digitalisation. Il expose les stratégies mises en place pour accompagner cette transformation et en faire une opportunité de croissance.

Épisode 2 – Le digital au service du vendeur !



Adrien Rincheval, Directeur Général Europe de PM International France, explique comment les vendeurs peuvent tirer parti des outils numériques pour améliorer leur accompagnement client et optimiser leur activité.

Épisode 3 – La digitalisation dans l'amélioration de l'habitat



Fabien Gardanne, Directeur Fondateur du Réseau ACEH, revient sur la manière dont la digitalisation révolutionne les approches commerciales et opérationnelles dans le secteur de l'amélioration de l'habitat. Il détaille comment les outils numériques permettent de fluidifier les processus et d'enrichir l'expérience client.



LES RELATIONS MÉDIAS

Une Communication ciblée et efficace

En 2024, les actions de relations médias ont permis d'obtenir 140 retombées médiatiques, marquant une progression par rapport à l'année précédente. Ces retombées ont contribué à renforcer la notoriété et l'image positive du secteur de la Vente Directe et de la FVD.

Parmi ces résultats, 88 % des publications étaient spécifiquement dédiées au secteur, mettant en avant son dynamisme et son rôle économique. De plus, 54 % des retombées incluait des citations de porte-parole, soulignant l'importance de leur intervention dans la communication du secteur.



19

documents presse diffusés (Communiqués, Infos presse, etc.)

16

interviews organisées

25

demandes de journalistes

140

retombées médiatiques

74 %

des retombées dans les médias nationaux

66 %

des retombées sur le web



Les Echos

LE FIGARO



Nomination

La Gémenosienne Stéphanie Dias nommée présidente de la Fédération de vente directe

Il y a 12 ans, Au Moulin Rose, son entreprise de vente en ligne d'accessoires féminins, a rejoint la Fédération de la Vente Directe en tant que marque adhérente. En 2013, "nous remportons le prix de la jeune entreprise. En 2018, j'intégrais l'équipe nationale des jurys des certifications professionnelles. Au Moulin Rose a toujours été une



le secteur de la vente à e de l'entreprise gémeno- la région Pro- au sein de la Fédération n est également une vic- ergie et à la détermination rque depuis 17 ans ! teur, pour notre engage- és d'expérience dans s cette nouvelle fonction ble Lemarchand."



Emission - Le journal du lundi 26 février - sur RCF (édition Bourgogne) le 26 février 2024

Sujet : - Le secteur de la Vente Directe à la rencontre des jeunes -

La Fédération de la Vente Directe organise un forum destiné aux jeunes et des ateliers sont mis en place afin d'élargir le champ des possibles pour leurs orientations. En effet, le forum de la Vente Directe revient pour une 8^{ème} édition en Bourgogne Franche-Comté. L'idée : permettre de faire connaître les métiers de ce secteur aux lycéens et aux étudiants. La FVD agit en partenariat avec le Ministère de l'Éducation Nationale et se rend directement dans les classes. Des ateliers interactifs sont mis en place pour leur présenter la filière. Jérôme Freytag, président de la FVD en Bourgogne Franche-Comté : - Nous proposons par exemple un atelier sur la Vente Directe et le digital : comment aujourd'hui ce métier évolue et se digitalise ? L'idée est de montrer aux élèves que le smartphone est un outil de travail même dans la Vente Directe, et on leur donne des exemples très concrets -. Jérôme Freytag ajoute qu'il - faut élargir la vision d'opportunités des jeunes -. Enfin, un autre atelier interactif est mis en place avec le futur des élèves, les perspectives d'emplois en Vente Directe, les entreprises près de chez eux ; avec une cartographie des entreprises du secteur. L'année dernière, la FVD était venu dans 7 classes en Bourgogne Franche-Comté ; le forum prendra fin le 14 juin 2024.

Audience : 12 900 auditeurs quotidiens
Durée : 1 mn et 45 secondes
Reprise en ligne sur le podcast de RCF

LE PROGRES

nice-matin

ouest france

Femme actuelle

AFP

franceinfo:

Sept questions à ...



Benoît Haecker
Président de la Commission
Communication

Quelles ont été les principales réalisations de la Commission communication en 2024 ?

Dans le cadre de cette commission communication en 2024, nous avons essayé d'apporter des éléments de réflexion et de compréhension du business d'aujourd'hui en gardant un angle sur la communication de nos entreprises ou des vendeurs.

Les thèmes abordés avec nos experts ont été le programme d'affiliation, l'Influence sur les réseaux sociaux et la certification de vente sociale responsable.

Quelle a été le principal défi en matière de communication cette année ?

Il y a deux challenges importants que je vois immédiatement. Les réseaux sociaux et le digitale à pris une place majeure mais cela devient de plus en plus difficile d'émerger et d'avoir un message cohérent dans la masse d'information est grande. L'autre c'est ce qu'appelle les « fake news ». Aujourd'hui, on observe de plus en plus d'informations fausses et sans contrôle de sources qui vient troubler le message de notre activité et nos entreprises.

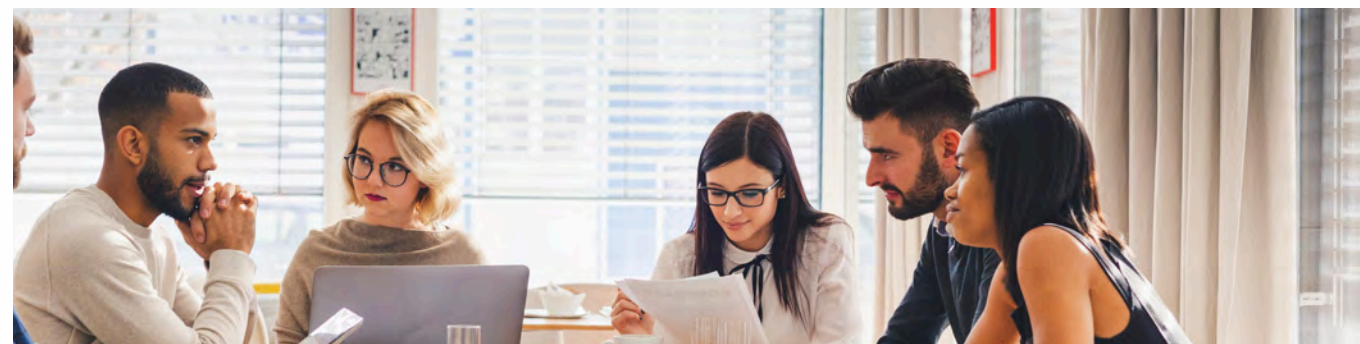
Quel(s) projet(s) vous rend le plus fier dans en tant qu'acteur dans l'animation de cette commission Communictaion au sein de la FVD ?

Ce qui me rend le plus fier est de pouvoir rassembler des chefs d'entreprises, des responsables marketing, des partenaires autour d'un thème et avec des experts afin de nous faire progresser collectivement. La diversité des profils fait la force de ce groupe de travail

Etant dans une grande entreprise multinationale, j'adore écouter et apprendre de l'innovation et de l'agilité de plus petite structure française.

En quoi, selon vous, la communication a-t-elle renforcé la visibilité des actions des membres de la FVD en 2024 ?

Je pense que modestement, cette commission permet de gagner des compétences et donc de mettre cela en action afin d'être plus efficace. Si nous prenons par exemple la certification, cela va assurer une meilleure communication des vendeurs et distributeurs et donc de l'image de l'entreprise.



Comment imaginez-vous la Commission Communication de demain et qu'est-ce que vous aimeriez voir évoluer au sein de cette Commission ?

Je pense que nous devons rester agile et attentif aux changements rapides du marchés. En compléments des experts que nous avons, je crois qu'on peut rendre cette commission encore plus interactive et utiliser la richesse de chaque participants.

Quel message souhaitez-vous adresser aux adhérents et partenaires de la FVD ?

Nous restons une industrie à taille humaine et avec de très belles valeurs. Je voudrais les remercier car il y a toujours de la bienveillance, du partage et de la transparence de tous.

Je crois qu'on doit continuer à travailler comme cela avec également l'éthique au centre de tout.

Ensuite, je suis certain que la nouvelle équipe va réaliser un superbe travail à la fois dans la continuité et avec une nouvelle touche. Bonne année 2025 à tous !!!

Quels sont, selon vous, les objectifs prioritaires pour la Commission Communication ?

Je laisserai Dan's MOUQUET, le nouveau Président, donner la direction qu'il souhaite en collaboration avec la fédération et les besoins des adhérents.

Quel bilan tirez-vous de ces quatre années passées à la Présidence de la Commission Communication de la FVD ?

Déjà, je voudrais remercier Sandra-Laure MEFFRE et Damien FAILLIOT qui ont été avec moi sur ces 4 années. Nous avons pris beaucoup de plaisir à animer cette commission et se challenger. Il y a beaucoup d'enseignements que j'ai directement appliqué dans la stratégie de communication d'Herbalife en France. Je crois et j'espère que c'est le cas de beaucoup. En 4 ans, nous avons connu de nombreux changements avec le tout digital sur 2020/2021 et le retour à une communication plus basée sur l'expérience et l'authenticité aujourd'hui.

“

Aujourd'hui, on observe de plus en plus d'informations fausses et sans contrôle de sources qui vient troubler le message de notre activité et nos entreprises.

LA COMMUNICATION EN CHIFFRES

La visibilité et l'engagement autour de la Vente Directe passent par une communication dynamique et multicanale. Tout au long de l'année, la FVD a renforcé sa présence à travers son extranet, sa newsletter, ses réseaux sociaux et son site internet. Retour en chiffres sur ces outils clés, qui nous permettent d'informer, de fédérer et de promouvoir notre secteur auprès de nos adhérents et du grand public.

L'extranet : un nouvel outil proposé aux membre

Un an après son lancement, les chiffres confirment l'adhésion des membres à ce nouvel espace. Un véritable succès qui illustre l'importance de ce nouvel outil dans l'accompagnement de la FVD.

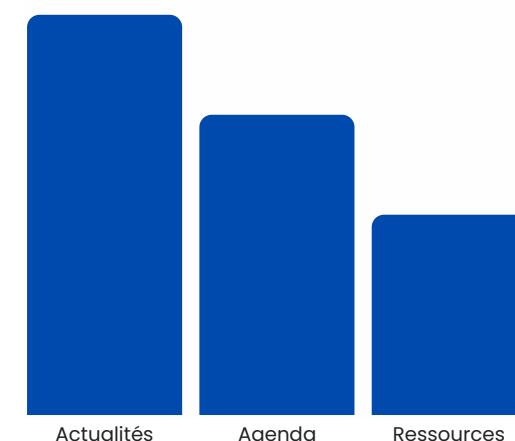
+ de 4000

Visiteurs uniques

40 000

Pages vues

Top 3 des catégories les + vues



Des newsletters ciblées pour une information plus efficace

En 2024, la Fédération de la Vente Directe a repensé ses newsletters pour mieux répondre aux besoins de ses membres. Désormais, les informations sont plus ciblées, avec des thématiques spécifiques comme Actualités, Juridique, Emploi-Formation, afin que chaque destinataire reçoive les contenus les plus pertinents.

Cette nouvelle approche permet d'améliorer l'accès aux informations essentielles et de renforcer l'engagement des membres.

+ de 80

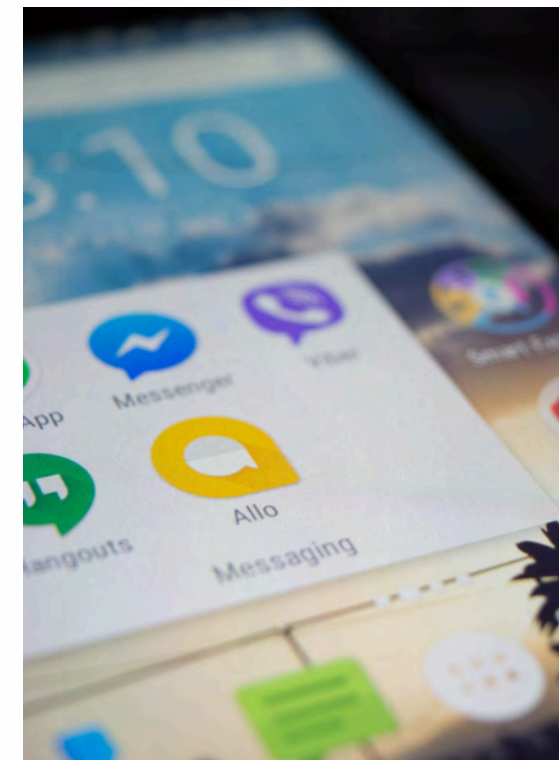
Newsletters envoyées

36 %

Taux d'ouverture moyen

7 %

taux de clic moyen



Les réseaux sociaux

En 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a renforcé sa présence sur les réseaux sociaux, enregistrant une croissance significative de sa communauté en ligne.

Le nombre d'abonnés a progressé de +25 % sur Instagram et LinkedIn, et de +4 % sur Facebook.

Cette dynamique s'accompagne d'une augmentation du nombre de publications, permettant une meilleure visibilité et un engagement accru auprès de notre audience. La FVD poursuit ainsi son objectif de promouvoir et valoriser la Vente Directe à travers des contenus adaptés et une communication digitale en constante évolution.

Le site internet de la FVD

Le site internet de la Fédération de la Vente Directe, montre aujourd'hui des signes de vieillissement. En 2024, il a accueilli 50 100 visiteurs, enregistrant une baisse de 5 % par rapport à l'année précédente, mais avec une activité soutenue, totalisant plus de 230 000 pages vues.

Les pages les plus consultées restent celles dédiées aux adhérents et aux offres d'emploi, témoignant de l'intérêt du public pour ces thématiques. Face à ces enjeux, une refonte du site est prévue en 2025 afin d'améliorer l'expérience utilisateur et de renforcer la visibilité du secteur.



66 publications
9 700 abonnés
8 872 visites de la page



99 publications
3 586 abonnés
3 641 visites de la page



49 publications
974 abonnés
1 040 visites

36^e CONGRÈS ANNUEL DE LA VENTE DIRECTE



Les 30 et 31 mai 2024, le Centre de Congrès de Montpellier a accueilli le 36^e Congrès Annuel de la Vente Directe, un événement incontournable réunissant les Chefs d'entreprises Adhérents, Partenaires Agréés et intervenants extérieurs. Deux journées intenses, placées sous le signe de l'ambition, de la performance et de la convivialité, qui ont permis aux participants d'échanger, d'apprendre et de partager des moments forts autour des enjeux et des évolutions du secteur.

Un programme dynamique et enrichissant

Le congrès a ouvert ses portes le jeudi 30 mai, avec l'accueil des participants, suivi d'un cocktail déjeunatoire au Village des Partenaires, un lieu d'échange privilégié propice aux rencontres et discussions. L'après-midi a été marqué par une série d'ateliers thématiques, apportant des éclairages stratégiques et opérationnels sur les enjeux majeurs de la Vente Directe.

Moment phare de la journée, une activité de team-building originale a permis aux participants de découvrir Montpellier sous un nouvel angle grâce à un Rallye City Escape Game. Cette expérience immersive a renforcé la cohésion et l'esprit d'équipe entre les professionnels du secteur. La journée s'est achevée dans une ambiance chaleureuse avec un apéritif au Village des Partenaires, suivi d'un dîner Pool Party au Crown Plaza, offrant un cadre détendu et propice aux échanges informels.

Un succès collectif et des échanges fructueux

Le vendredi 31 mai, les participants ont entamé la journée avec les Petits-déjeuners Experts, des sessions interactives favorisant le partage d'expérience et l'enrichissement des connaissances. Suivi de l'ouverture de la plénière qui a marqué le début officiel de cette seconde journée. Sébastien Durand a captivé l'audience avec une conférence établissant un parallèle entre le sport de haut niveau et la Vente Directe, mettant en lumière les leviers de la performance et de la résilience. Frédéric Ferrer a ensuite pris la parole pour explorer les enjeux et stratégies d'une communication efficace dans le secteur. L'après-midi s'est poursuivi des ateliers thématiques. Le moment fort de cette session a été la remise des Trophées de la Vente Directe 2023, récompensant les initiatives et réussites les plus marquantes du secteur. L'événement s'est clôturé par un dîner de gala "les pieds dans l'eau" au Carré Mer, offrant un cadre prestigieux et convivial pour conclure ces deux journées intenses d'échanges et de réflexion.

Remise des Trophées de la Vente Directe 2023 : Une célébration de l'excellence et de l'innovation

Lors du Congrès de la Vente Directe, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a récompensé les entreprises Adhérentes et partenaires les plus engagés et innovants du secteur à travers la remise des Trophées de la Vente Directe. Ces distinctions mettent en lumière les acteurs qui contribuent activement à la performance, à l'innovation et à la responsabilité sociétale du secteur en France.



Les Lauréats de l'édition 2023

- **Trophée RSE – Spécial Adhérent : Body Nature**

Récompense une entreprise adhérente ayant mis en place des démarches RSE à fort impact en 2023.

- **Trophée RSE – Spécial Partenaire Agréé : Monte-Carlo Société des Bains de Mer**

Valorise l'engagement RSE d'un partenaire agréé de la fédération, soutenant activement le développement durable dans le secteur.

- **Trophée Espoir : Belles Sœurs**

Mise en avant d'une jeune entreprise prometteuse en forte croissance. Ce prix distingue les structures en plein essor qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 3M€ et affichent une progression de plus de 10 % sur l'année.

- **Trophée Innovation : Beautysané**

Récompense une innovation majeure dans les techniques de vente, les produits ou les stratégies digitales et marketing d'un adhérent possédant une force de vente de plus de 50 personnes.

- **Trophée Excellence : JUST France**

Distingue une entreprise adhérente ayant atteint un niveau exceptionnel de performance, avec une croissance significative de son chiffre d'affaires (+10 %) et de ses effectifs en 2023.

- **Trophée Partenaire Agréé : Cabinet Yann Bédard Avocat**

Ce prix honore un partenaire ayant soutenu une entreprise adhérente avec succès au cours de l'année écoulée.

Depuis cette année, ces récompenses, sont désormais soumis aux votes du Conseil d'Administration de la FVD. Ces trophées mettent en lumière des entreprises et partenaires engagés, moteurs de transformation pour le secteur. Cette nouveauté renforce la légitimité et la transparence du processus de sélection. Elles valorisent les meilleures pratiques, qu'il s'agisse d'initiatives RSE, d'innovation ou de croissance exceptionnelle.

57^e ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA FVD

Le 6 décembre 2024, la Fédération de la Vente Directe (FVD) a tenu sa 57^e Assemblée Générale au Cercle de l'Union Interalliée à Paris. Cette journée a marqué une étape clé pour la fédération, alliant bilan de l'année écoulée et perspectives pour 2025.

Un moment d'émotion : hommage et reconnaissance

L'Assemblée Générale a été marquée par le discours de Nathalie Graevenitz, Présidente sortante de la FVD, qui a retracé avec émotion les grandes avancées réalisées sous son mandat. Son engagement a été salué par l'ensemble des membres présents. Un autre moment fort a été la mise à l'honneur de Patricia Mayorga, assistante du Délégué Général, qui après plus de 20 ans au service de la Fédération, s'apprête à prendre une retraite bien méritée.



Renouvellement de l'Accord national avec France Travail : un engagement renforcé

L'Assemblée Générale a été marquée par la signature du renouvellement de l'Accord national entre la FVD et France Travail. Cet accord, signé par Aymeric Morin, Directeur Général Adjoint de France Travail, et Nathalie Graevenitz, réaffirme leur engagement à favoriser l'emploi et l'accompagnement des entrepreneurs du secteur.



Un Conseil d'Administration renouvelé

Les élections organisées lors de l'Assemblée Générale ont permis de renouveler la gouvernance de la Fédération. De nouveaux membres ont rejoint le Conseil d'Administration, apportant avec eux leur expertise et leur vision stratégique :

- Benoît Haecker (Herbalife)
- Alexandre Froment-Curtill (Verisure)
- Philippe Bottner (Bofrost France)
- Alexandre Goolab (Just France)
- Laurent Pelgas (LLC Cosmétiques – Maison Bolor)

Par ailleurs, Sandra Laure Meffre (Victoria) a été cooptée pour succéder à Nathalie Graevenitz au sein du Conseil.

Un nouveau Président et un Bureau Exécutif renouvelé

La FVD a élu un nouveau Président : Fabien Gardanne, fondateur de la société ACEH. Son élection marque le début d'une nouvelle dynamique, avec un Bureau Exécutif renouvelé et engagé pour répondre aux enjeux du secteur :

- Vice-présidente, Vente par réunion : Justine Dhellemmes (Stanhomes)
- Vice-président, Vente directe par réseau : Benoît Haecker (Herbalife)
- Vice-président, Vente en face-à-face : Alexandre Froment-Curtill (Verisure)
- Trésorier : Olivier Guilbaud (Body Nature)
- Trésorier adjoint : André-Pierre Alexandre (AKEO)
- Secrétaire : Sylvain Bonnet (Beautysané)
- Secrétaire adjoint : Patrice Jacquelin (Guy Demarle)

Il succède à Nathalie Graevenitz, que nous remercions chaleureusement pour son engagement et son dévouement au service du secteur.



Du changement à la tête de la Commission Communication

L'Assemblée Générale a également été l'occasion d'une annonce au sein de la Commission Communication. Benoît Haecker (Herbalife), qui a assuré la présidence de cette commission pendant trois années marquées par de nombreuses initiatives et une dynamique d'innovation, a décidé de mettre fin à son mandat. La FVD adresse ses remerciements à Benoît Haecker pour son implication, la qualité de son engagement, et les actions menées tout au long de son mandat au service des entreprises du secteur.

06

UNE FÉDÉRATION UNE STRUCTURE

La Fédération de la Vente Directe s'appuie sur une organisation solide pour défendre et promouvoir le secteur. Son Conseil d'Administration, composé de 15 administrateurs, définit les grandes orientations stratégiques. Un Président, élu pour trois ans, et un Délégué Général assurent la mise en œuvre des actions.

Au quotidien, une équipe de 7 permanents travaille activement pour représenter les Adhérents, défendre leurs intérêts et valoriser la Vente Directe auprès des institutions et du grand public.



LES PERMANENTS

LE CONSEIL
D'ADMINISTRATION*

BUREAU EXÉCUTIF



**Fabien
Gardanne**

Réseau ACEH
Président



**Justine
Dhellemmes**

Stanhomes France
*Vice-Présidente
Vente par 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

LES ADMINISTRATEURS



**Philippe
Bottner**

Bofrost France



**Alexandre
Goolab**

Just France



**Sandra-Laure
Meffre**

Victoria France



**Laurent
Pelgas**

Maison Belor



**Damira
Ripert**

Engie



**Jean-Luc
Valleix**

Vorwerk France



Frédéric Billon

Délégué Général



**Julie
Macaire**

Directrice Juridique



**Paola
Gentile**

Directrice Communication
Relations Institutionnelles



**Enora
Perrot**

Juriste



**Damien
Failliot**

Responsable
Communication



**Exaucée
Panzu**

juriste
Secrétaire de la CPMVD



**Emmanuelle
Lagneau**

Chargée Emploi
et formation

*à la suite de l'Assemblée Générale du 6 décembre 2024

LA REPRÉSENTATIVITÉ DE LA FVD EN RÉGION

Depuis 2007, la Fédération de la Vente Directe s'appuie sur un réseau de présidents régionaux afin d'assurer une représentation efficace et dynamique du secteur sur l'ensemble du territoire français. Ces ambassadeurs jouent un rôle clé dans la promotion et le développement de la Vente Directe à l'échelle locale.

Une mission au service du rayonnement du secteur

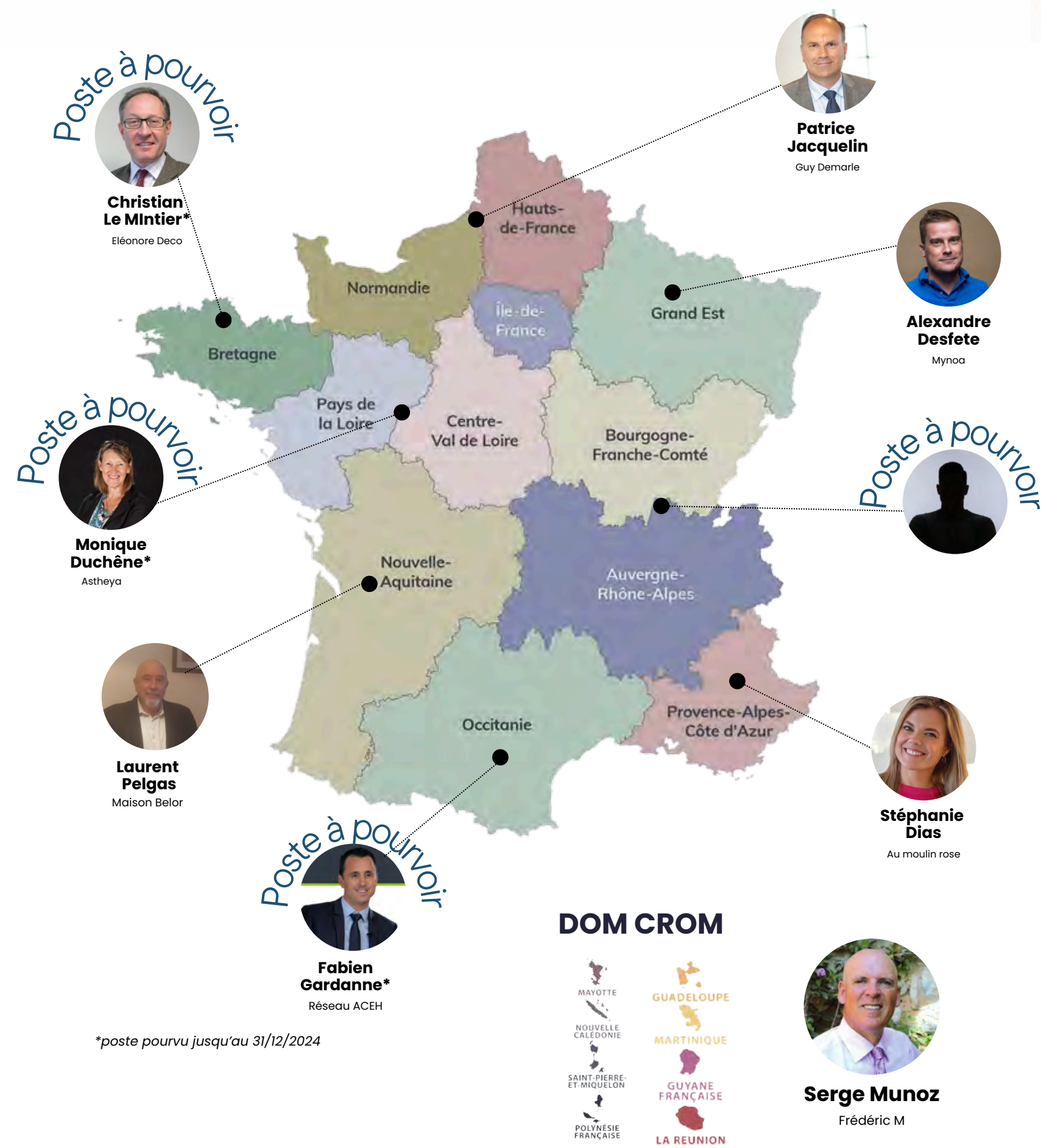
Les présidents régionaux ont pour mission de :

- Représenter et promouvoir la Vente Directe auprès des médias locaux et des acteurs institutionnels, contribuant ainsi à une meilleure visibilité et reconnaissance du secteur.
- Renforcer les liens avec les partenaires régionaux tels que France Travail, les Chambres de Commerce, les lycées professionnels et les universités, en sensibilisant les jeunes et les demandeurs d'emploi aux opportunités qu'offre la Vente Directe.
- Encourager l'entrepreneuriat et l'essor du modèle économique, en accompagnant les porteurs de projets et en mettant en avant les avantages de la Vente Directe comme levier de développement économique et d'insertion professionnelle.
- Faire remonter les besoins et les enjeux du terrain à la Fédération, assurant ainsi une prise en compte des réalités locales dans les actions et orientations nationales.

Un engagement clé pour un secteur en pleine évolution

Grâce à l'investissement et à l'expertise des présidents régionaux, la Vente Directe continue de se structurer et de gagner en visibilité sur tout le territoire. Leurs actions permettent non seulement de valoriser un modèle économique dynamique, mais aussi d'accompagner sa transformation face aux nouveaux défis (digitalisation, RSE, évolution des modes de consommation, etc.).

En assurant cette proximité avec les acteurs locaux, la Fédération de la Vente Directe renforce son rôle de pilier du développement et de la promotion du secteur, faisant de la Vente Directe une voie d'avenir pour de nombreux entrepreneurs et entreprises.



LES ADHÉRENTS ET PARTENAIRES 2024

ADHÉRENTS



Amélioration et équipement de l'habitat

ACE CONSULTING (Réseau ACEH)
ARTIWORLD
BATIMENT SERVICES TOITURE
BCS France
BFL France
B2E
CEMARENOV86
CETIH RENOV - NEOVIVO / KOOV
CONFORM ENERGIE
DBC RENOVATION
ENGIE
FRANCE ACORD HABITAT
GAZ DE BORDEAUX
GLOBAL HABITAT
GROUPE EXPERT HABITAT
HESTIA
HM POSE/BUREAU CONCEPT HABITAT
HORIZON RENOV
LE CARRE
MAISONSUR
OVI
PARTENAIRE HABITAT
RENOV'ECO
RESEAU CTH
ROBERT FOUR SAS
ROTHELEC
SOGYS
SOLUTION MAX HOME
THEVENIN SA
VERISURE
YELLOW



Bien-être et diététique

BEAUTYSANE
HERBALIFE
JEUNESSE GLOBAL EUROPE
JUICE PLUS+ Europe GmbH
KRISS LAURE
PM International France
QN Europe France
RELIV EUROPE Limited
SYNER J Health Gmb
USANA Health Sciences
WAKE UP



Décoration et loisirs

ALIA NATURE
ELEONORE DECO
OIKA OIKA
PARTYLITE France
STAMPIN'UP! France



Cosmétiques

AMWAY France
AURIEGE
L'ARBORETUM
BELL'ANESSE EN PROVENCE
BELLES SŒURS
BODY NATURE
CLUB PARFUM
ESSENS
FLEUR D'ARMILLE
FREDERIC M
JUST France
LR Health et Beauty
LUCIBELLE Paris
MAISON BELOR
MARCUS SPURWAY
MODERE EUROPE
NUTRIMETICS
NU SKIN
SECRETS DE MIEL
YOUNIQUE PRODUCTS



Textile et accessoires de mode

ALLANDE
AU MOULIN ROSE
BERGERE DE FRANCE
CAPTAIN TORTUE
CHARLOTT
ELORA
ENERGETIX GmbH & Co.KG
MANDALAS
MARBELLA Paris
MAZELIE AND CO
MYLENE France
REUSSES
VICTORIA France



Articles Ménagers- Electroménager

ALL CLAD
CULLIGAN France
DELPHIN France
DVP Distribution (Vacuum Tech)
FLORILEGE
HYLA EVOLUTION
RUN VAP
SD Distribution
VORWERK France



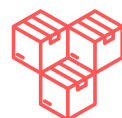
Gastronomie et univers culinaire

BOFROST* France
FRANCE CHALLENGES
GUY DEMARLE Grand Public
HENRI MAIRE SA
KADODIS
SHENTEPA
THE PAMPERED CHEF
TUPPERWARE France



Entretien ménager

H2O AT HOME
STANHOMER FRANCE
PROWIN



Multi-gammes

AKEO
ALIA NATURE
TAWKR



Télécommunications

AKEO
BOUYGUES TELECOM
TIKEASY
TAWKR



Edition et presse

BAUERMEDIA

PARTENAIRES



Cabinets d'avocats

AVOGAMA
BAILLET DULIEU ASSOCIÉS
PIERRE WEINSTADT
PATCHWORK AVOCATS
CABINET BÉDARD AVOCAT
CHAINTRIER-AVOCATS



Finances - Comptabilité

F.-M. RICHARD ET ASSOCIÉS
COFIDIS RETAIL
FISKA EST
FISKA FRANCE SARL
SOFINCO- CRÉDIT AGRICOLE
FINANCO



Hôtellerie Centre de Congrès

LYON FOR EVENTS
BEAM BORDEAUX
DESTINATION ANGERS
MONTPELLIER EVENTS
SOCIÉTÉ DES BAINS DE MER



Conseil - Formation

CP DIRECT CONSULTING
LE CLUB BY
OKSA CONSEIL
STV RECRUTEMENT
MAÏCO' SOLUTIONS
ANNE VALENSI CONSEIL
INNOV & DROIT
INITIATIVES VENTE DIRECTE
AUDEO NC CONSULTING
ONE TO ONE CONSEIL
SD TRAINING
LES RENCONTRES DIGITALES



Informatique

DC SYSTEMS
JENKON
SELLINGATHOME
E-POWERDOC
MAECIA (INTRANET INSIDE)
EXIGO
WUP NETWORKING



Associations

ADIE (ASSOCIATION POUR LE
DROIT À L'INITIATIVE
ÉCONOMIQUE)
UAE (L'UNION FRANÇAISE DES
PROFESSIONNELS DU
TRAITEMENT DE L'EAU)



Medias et communication

AGENCE AUVRAY & BORACAY
PERTUSATOFILMS



Evènementiel

AMIRANTES



Incentives

AREZO
JEU DE MATIÈRES



Logistique et transport

BIP & GO
D&FI GROUPE



Impression et Conception de documents

DIRECT DIFFUSION



Fédération de la Vente Directe

www.fvd.fr

1 rue Emmanuel Chauvière 75015 Paris

info@fvd.fr - 01 42 15 30 00

