



MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION  
NATIONALE

Liberté  
Égalité  
Fraternité



Du 23 février au 12 juin 2026

## PRÉSENTATION À DESTINATION DES PROFESSEURS

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

# SOMMAIRE

## LE PRINTEMPS DE LA VENTE DIRECTE

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

## LE SECTEUR DE LA VENTE DIRECTE

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

## LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

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

## LA FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE

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

## LES MÉTIERS DE LA VENTE DIRECTE

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

# LE PARTENARIAT AVEC LES MINISTÈRES

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

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

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

# OBJECTIFS GÉNÉRAUX

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

# DÉFINITION DE LA VENTE DIRECTE

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

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

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

# LA VENTE DIRECTE EN FRANCE - en 2022



**4,35 milliards**



**706 000 collaborateurs**



GUADELOUPE



MARTINIQUE



GUYANE  
FRANÇAISE



LA REUNION



MAYOTTE



NOUVELLE  
CALEDONIE



SAINT PIERRE  
ET MIQUELON



POLYNESIE  
FRANCAISE

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

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

# LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

*une réponse aux attentes sociétales*

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

# LES ENJEUX DE LA VENTE DIRECTE

## *l'apport des nouvelles technologies*

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



# LA FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE



# PRÉSENTATION DE LA FVD

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

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



The European  
Direct Selling Association



**WFDSA**

# L'EMPLOI EN VENTE DIRECTE

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

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

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

# QUELQUES UNES DE NOS ENTREPRISES ADHÉRENTES



HEALTH & BEAUTY



e l o r a



PARTYLITE®



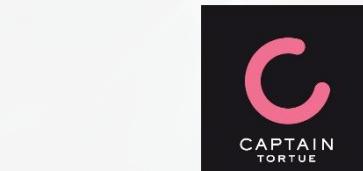
Simplement. Avec Succès.

**thévenin sa**

— une maison qui se réinvente —



STANHOME



AURIÈGE  
PARIS



body nature  
L'ESTIME DE L'ÊTRE



# LISTE DE NOS ENTREPRISES ADHÉRENTES

Veuillez-consultez la liste [ici](#)

# LES MÉTIERS DE LA VENTE DIRECTE



# STATUT DES VENDEURS

✓ Le statut de vendeur salarié



✓ Le statut de vendeur indépendant



# LES MÉTIERS EN VENTE DIRECTE

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

## Les métiers

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

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

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

# RAJEUNISSEMENT DES RÉSEAUX COMMERCIAUX

- **6 entreprises sur 10** se développent avec une force de vente composée de **Vendeurs à Domicile Indépendants (VDI)**
  - **78 %** de femmes
  - **69 %** sont âgés de moins de 44 ans
  - **Augmentation** de la part des 25 ans - 34 ans (+ 4 % par rapport à 2020)
- Les **vendeurs salariés** sont présents dans **42 %** des entreprises
  - **99 %** bénéficient d'un CDI et 92 % sont à temps complet
  - **69 %** sont âgés de moins de 54 ans
  - **Augmentation** des – de 25 ans (+ 2 % par rapport à 2020)

# RÉMUNÉRATION

## SALARIÉS

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

## INDÉPENDANTS Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

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

## INDÉPENDANTS PROFESSIONNELS

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

# LES AVANTAGES DU MÉTIER

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

# CONCLUSION

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

**Frédéric BILLON**

*Délégué Général de la Fédération de la Vente Directe*