



Partenaire des développeurs
de talents



La Vente Directe à domicile : un secteur économique, un canal de distribution, une industrie.

Des potentialités immenses pour des projets professionnels multiples

Une conférence-débat co-organisée
avec l'Université Lyon 3

Mercredi 07 novembre

2012 de 12 à 14 h

Auditorium Malraux

La Fédération de la Vente Directe est une association professionnelle créée en 1966 qui représente 150 enseignes françaises et internationales du secteur économique de la Vente Directe à domicile en France. Elle est l'interlocutrice privilégiée des ministères, des organismes publics, des médias et des associations de consommateurs.

La Fédération de la Vente Directe œuvre depuis de nombreuses années à la promotion et au développement de son industrie. La Vente Directe est reconnue en France comme le canal de distribution qui monte : un chiffre d'affaires en croissance de 8% par an depuis une dizaine d'années, 500.000 emplois dans la distribution, l'administration des entreprises, la logistique et la production. En 2011, la Vente Directe représente un chiffre d'affaires équivalent à celui de secteurs très anciens comme la construction ferroviaire, soit environ 4 milliards d'euros. La FVD s'engage aux côtés de ses enseignes pour faire de la Vente Directe un secteur moderne, incontournable du tissu économique français.



Jacques Cosnefroy
Délégué Général

UNIVERSITÉ
JEAN MOULIN
LYON 3
COMPRENDRE LE MONDE

RÉSUMÉ

La FVD représente un large panel d'enseignes qui évoluent dans une dizaine d'activités : énergie, communication, amélioration de l'habitat, bien-être, textile... Elle accompagne et conseille chaque année des groupes internationaux, des industriels et des jeunes entreprises qui créent et développent leur circuit de distribution en Vente Directe. Ainsi, la FVD constate que les besoins des entreprises en personnel pour des postes de direction et d'encadrement sont de plus en plus importants en Vente Directe. A l'horizon 2020, la Vente Directe à domicile représentera 700.000 à 800.000 emplois en France (Etude prospective Credoc-Geste 2011 disponible sur www.credoc.fr).

Des intervenants de la FVD accompagnés de dirigeants d'entreprises, proposent une présentation du secteur économique de la Vente Directe, de ses principaux atouts et des besoins grandissants des entreprises en personnel dans les fonctions supports et d'encadrement. Cette conférence s'adresse aux étudiants, diplômés, enseignants-chercheurs, demandeurs d'emploi et professionnels.



Les intervenants

Carrières et création d'entreprise en Vente Directe

Une conférence animée par
Michel GODET



Les chefs d'entreprises



Pierre Simonnet est Directeur Général de la société VIP Domotec spécialisée dans l'entretien écologique de l'habitat, les produits de confort et de bien-être. Il est Président de la région Rhône-Alpes de la Fédération de la Vente Directe. Il fut Vice-Président du Tour du Monde des Jeunes Entrepreneurs, Export adviser pour la société Performances Intl et fondateur de la société EPS Intl.



Slim Mezguich est Directeur du développement du réseau Securitas Direct, entreprise nationale dans le domaine de la télésurveillance. Il a été successivement Directeur régional IDF pour Numericable, Sales manager pour la société T-Online, Responsable du développement immobilier de Neuf Cegetel et Sales manager France pour Direct Energie.



Jérôme Freytag est Directeur Général de la société Stampin'up France spécialisée dans le loisir créatif et basée à Lyon. Il a découvert la Vente Directe en 2000 à travers un job d'été aux Etats-Unis avec la maison d'édition The Southwestern Company. En 2004, jeune diplômé de l'ESCP Europe, il débute sa carrière en tant que Sales manager de The Southwestern Company pour laquelle il crée et dirige la filiale française.



Daniel Exbrayat est le Responsable de formation de la société Charlott'lingerie, la PME la plus rentable de France tous secteurs confondus selon le classement établi par le magazine L'Entreprise. Il fut auparavant Directeur Régional de la société Dale Carnegie Training of Cincinnati. Il est diplômé de l'Ecole de Management de Grenoble et de l'IAE de Lyon.



Le regard d'un universitaire



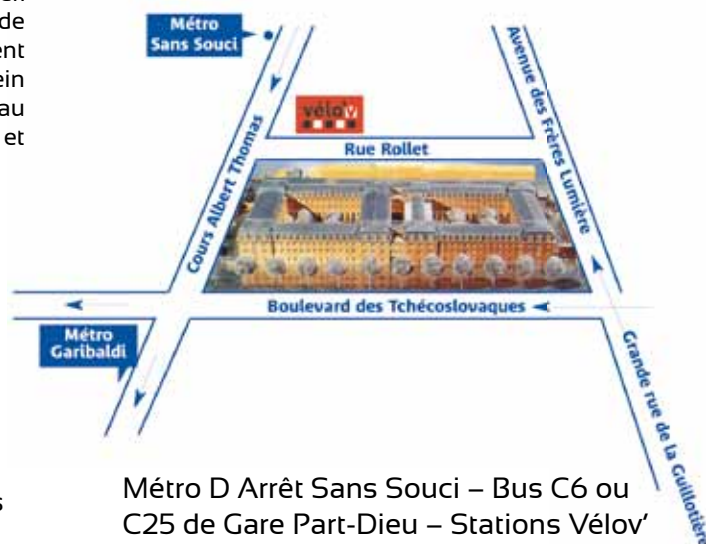
Jean-Laurent Rodriguez est diplômé d'un doctorat en sciences de gestion obtenu à l'Université de Montpellier. Il a réalisé la première Thèse française sur le canal de distribution de la Vente Directe. Il est actuellement chargé de mission communication et formation au sein de la Fédération de la Vente Directe et intervenant au sein des Universités dans le domaine de la distribution et du management des forces de vente.

Entrée libre

Contacts :
Fédération de la Vente Directe
100 avenue du Président Kennedy, 75016 Paris
Contact : 01 42 15 30 00 – info@fvd.fr

Thierry VITTOZ
Responsable Relations Entreprises et Particuliers
Université LYON 3
thierry.vitoz@univ-lyon3.fr

Localisation



Métro D Arrêt Sans Souci – Bus C6 ou C25 de Gare Part-Dieu – Stations Vélov'