



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

**1er Réseau d'Entrepreneurs
et d'Experts
de la Fonction Commerciale**

Qui sont les Dirigeants Commerciaux de France ?

Depuis sa création en 1930, le mouvement des DCF rassemble des femmes et des hommes dont la préoccupation essentielle est le développement commercial de l'entreprise, l'amélioration de ses résultats, l'esprit de performance et de compétitivité.

Présent sur l'ensemble du territoire, le mouvement réunit aujourd'hui 3 000 membres répartis dans 90 associations locales sur l'ensemble du territoire métropolitain et d'outre-mer.

Qu'ils soient patrons de PME, cadres dans un groupe international, directeurs commerciaux, chefs des ventes, responsables de formation marketing ou étudiants dans un cycle supérieur d'enseignement commercial, tous partagent la même philosophie. Unis autour de valeurs fortes (éthique, engagement, entraide et partage), les DCF placent la satisfaction du client au cœur des débats, dans le cadre d'une stratégie de profitabilité durable.

Pour anticiper et développer des projets en phase avec la réalité du marché, les DCF ont également créé en 1998 l'Observatoire Permanent de la Fonction Commerciale (OPFC).

Quelle est la VISION du Mouvement DCF ?

« *Repositionner la fonction commerciale à sa juste place dans l'entreprise* » : au niveau de la Direction Générale de l'Entreprise.

Quelle que soit la taille de l'entreprise, la juste place du commercial est au niveau de la Direction.

La fonction commerciale est stratégique.

Le dirigeant, le chef d'entreprise n'est-il pas le premier commercial de son entreprise ?

Les DCF, à la pointe des compétences commerciales, mènent des réflexions et prennent position, en France et en Europe, sur les **compétences commerciales d'aujourd'hui et de demain**.

Parlant pour les « commerciaux » comme pour les « managers commerciaux », les DCF savent quelles sont les compétences attendues des nouveaux commerciaux de l'entreprise.

De part leur expertise, ils peuvent prétendre à donner leur position sur :

- Les nouveaux métiers
- Les nouvelles compétences
- Le rôle stratégique de la fonction commerciale
- L'international etc.

Les DCF sont à la pointe du business développement.

De part sa constitution sociologique, le mouvement DCF a une légitimité particulière sur tout ce qui touche à l'**entreprenariat**, c'est-à-dire le **développement des affaires** :

- Développer son business
- S'ouvrir à de nouvelles opportunités (par ex : l'export)



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Quelles actions ?

Le Congrès National - Les Journées professionnelles

Cet événement national est un rendez-vous phare des 3000 membres DCF. L'occasion de se retrouver pendant deux jours, d'échanger des expériences et de travailler, anticiper avec les meilleurs experts les enjeux commerciaux de demain.

La dernière édition s'est tenue en juin 2008 à Toulouse, sur le thème : « Bosse ton réseau d'abord ! De la communauté d'échanges au réseau business ».

Prochain rendez-vous à La Baule en juin 2010, pour les 80 ans du mouvement DCF.

Le Congrès national se déroule tous les deux ans, en alternance avec la « *Semaine de la Performance Commerciale* ».

La Semaine Nationale de la Performance Commerciale

Créé en 1999, cette manifestation biennale est dédiée à la reconnaissance de la performance commerciale dans l'entreprise. Durant une semaine, chaque association anime sa région en créant des événements sur un thème commun : échange avec les décideurs économiques locaux et régionaux, rencontres avec les experts de la fonction commerciale, débats sur les évolutions de la profession et les opportunités à venir.

L'édition 2007 a eu lieu du 4 au 8 juin 2007.

La grande finale nationale s'est tenue le 5 octobre à Paris ; les entrepreneurs de toute la France se sont vus remettre un « Trophée de la Performance », symbole de leur réussite commerciale.

Prochain rendez-vous du 15 au 19 juin 2009.

Le Concours National de la Commercialisation

Créé en 1961, le Concours national de la commercialisation est un vaste événement éducatif et professionnel. Chaque année, environ 12.000 étudiants issus de 900 établissements planchent le même jour et à la même heure sur un cas d'étude.

Cet exercice pratique permet aux candidats (bac + 2 à bac + 5) de répondre à un sujet posé par une entreprise partenaire. Un diplôme et un prix sont remis aux lauréats.

Après NRJ Group en 2006, la Comareg avec son titre ParuVendu en 2007, Mc Donald's France est le partenaire 2008.



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Les Conférences partenariales DCF

Thèmes proposés par les partenaires nationaux, conférences de qualité animées par des professionnels, pour toutes les associations DCF.
Une conception et une coordination nationale, pour une application locale ou régionale.
Quelques conférences proposées aux associations DCF :

- La transmission d'entreprise, par la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne
- Comment concilier vie professionnelle et vie publique, par la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne
- Le développement à l'international, par Eurotevea
- Conférence-dégustation, par le Bureau National Interprofessionnel du Cognac
- Le Géomarketing « connaissance de vos marchés locaux », par la COMAREG
- Loi Dutreil - Comment construire la négociation commerciale 2007, par FIDAL
- Valorisez le patrimoine intellectuel de votre entreprise, par FIDAL

Relations internationales

Expertise et aide au développement à l'international

La Fédération DCF met à disposition de ses adhérents des relais d'informations et de contacts partout dans le monde.

L'apport de connaissance des marchés internationaux, les bases d'informations utiles, pour un développement efficace à l'international.

Un réseau d'agents DCF à l'international

Ou comment, grâce à l'effet réseau DCF, pouvoir organiser une prospection en Espagne, Maroc, Roumanie, Pologne, Hongrie...

Ouverture sur la Chine

Les DCF entretiennent des relations privilégiées avec la ville chinoise de Chengdu, dans la région du Sichuan. Sur place, les dirigeants français peuvent bénéficier des services d'une plate-forme d'accueil (Carrefour France Sichuan) et s'appuyer sur la présence d'un interlocuteur qui leur facilite la tâche (informations sur les appels d'offres, organisation de rendez-vous d'affaires, recherche de partenaires, traduction, mise à disposition de bureaux...).



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Les contacts

Fédération des Dirigeants Commerciaux de France

1 Villa George Sand
75016 Paris
Tel : 01 45 25 11 44
Fax : 01 40 50 75 56
Email: federation@dcf-france.fr

www.dcf-france.com

Directrice de la Fédération DCF
Isabelle DEPREZ

Responsable communication
Frédéric BRUNEAU
Tel : 01 45 25 84 30

Secrétaire Administrative et Comptable
Béatrice ROA
Tel : 01 45 25 72 53

Président National
Jean Pierre ARNAUD
Tel : 04 73 28 20 20

Vice Président National - responsable des partenariats
Bernard DERNE
Tel : 04 73 34 36 39

1er Réseau d'Entrepreneurs et d'Experts de la Fonction Commerciale

Depuis sa création en 1930, le mouvement des DCF rassemble des femmes et des hommes pour la pérennité et le développement commercial de l'entreprise, l'amélioration de ses résultats, l'esprit de performance et de compétitivité. 21 régions, 90 associations, 3 000 membres, 10 000 entreprises amies. 200 actions en faveur du développement économique, commercial et culturel entreprises chaque année dans toutes les régions.

Unis par un esprit « réseau » autour de valeurs fortes - éthique, engagement, entraide et partage - les DCF souhaitent valoriser la fonction commerciale.

- Capteur - Initiateur - Mobilisateur -