



Autour de la table, Maximine (à gauche) et trois revendeuses qu'elle a parainées: Nadège, Nadine et Énora, qui sont couturière, enseignante à la retraite (prof de lettres) et hypnothérapeute (sevrage tabagique, trouble du sommeil, etc.) Toutes les quatre ont un parcours professionnel très différent mais toutes les quatre sont passionnées par leur activité de vendeuse à domicile indépendante, qu'elles exercent chacune avec sa personnalité propre et ses atouts.

DISTRIBUTION

Un réseau social qui permet de gagner beaucoup d'argent

La "vente mult niveau" connaît le même succès planétaire que Facebook, Twitter ou LinkedIn car cette forme de commercialisation est elle aussi basée sur les réseaux sociaux. Sauf que là, votre famille, vos amis et amis d'amis vous rapportent de l'argent, ils peuvent eux-aussi gagner de l'argent et surtout, les rencontres ne sont pas virtuelles mais les réunions se font dans la "vraie vie". Qui n'a jamais entendu des réunions Tupperware ou Herbalife? Le concept fait toujours un peu sourire mais il est redoutable d'efficacité: ces sociétés font, ici à La Réunion, plusieurs millions de chiffre d'affaires. Certains vendeurs indépendants, ici à La Réunion, gagnent plus de 10.000 euros par mois! Maximine est depuis 3 ans VDI (Vendeuse à domicile indépendante) avec **FOREVER**, leader mondial des produits à base d'aloë vera qui ne distribue ses produits que par "vente mult niveau". Cette activité lui procure un revenu et surtout une qualité de vie incroyable. La vente mult niveau ne cesse de se développer, dans le monde et à La Réunion. Grâce à Maximine, nous en savons un peu plus sur comment ça marche et pourquoi ça marche.

L'avantage des grandes surfaces, c'est le parking gratuit juste devant le magasin et les caddies. Sinon, le contact humain se limite à la caissière qui vous dit "Bonjour" et "Vous avez la carte de fidélité?" De son côté, le commerce traditionnel apporte un peu de chaleur humaine à l'acte d'achat, et un conseil avisé, mais au prix d'une incroyable perte de temps pour trouver une place de stationnement en centre-ville, loin et trop souvent payante, et des prix pas toujours compétitifs. Bref, que ce soit en grande surface ou en boutique spécialisée, l'acte d'achat ne se déroule pas de façon idéale.

La vente mult niveau, c'est avant tout de la vente à domicile, autrement dit, cela se passe chez vous, dans votre salon ou sous la varangue, ou bien chez une de vos amies, en buvant une tasse de thé et en grignotant quelques cookies: convivialité garantie! De plus, tout le monde connaît tout le monde autour de la table et la relation commerciale bénéficie dès le départ d'un climat de confiance.

Les Américains ont ajouté aux avantages de la vente à domicile ceux de la vente en réseau (network marketing) et c'est devenu la vente

mult niveau (en anglais multi level marketing ou MLM), un concept qui ne cesse de prendre de l'ampleur.

Si de nombreuses sociétés américaines ne vivent que par la vente mult niveau (Tupperware, Herbalife, Amway, FOREVER, etc.) et cela depuis des années et si elles réalisent des milliards de chiffre d'affaires, il y a forcément une explication. Maximine, Vendeuse à domicile indépendante de produits FOREVER nous a

“ le catalogue FOREVER est complet... mais j'ai sélectionné les produits que j'aime et que j'utilise régulièrement et ce sont ces produits là que je conseille à mes amies ”

expliqué pourquoi ça marche: "Dans le commerce classique, le producteur vend ses produits à des grossistes, qui eux-mêmes les revendent à des détaillants, chaque intermédiaire prend sa marge, on ajoute à cela des frais de publicité, des loyers pour les magasins, etc. Alors que dans le système FOREVER on fonctionne en circuit court".

FOREVER se caractérise en effet par sa très forte concentration

verticale: l'entreprise maîtrise totalement son produit, de la culture de la plante à la distribution, en passant par la récolte, le traitement industriel, le conditionnement, etc. Il n'y a aucun intermédiaire. Et il n'y a pas de publicité, pas de magasins. Tout l'argent qui est économisé grâce au "circuit court" est injecté dans la motivation financière des vendeurs. Et c'est colossal. Il existe un site internet américain (www.businessforhome.org/) qui établit un classement des meilleurs vendeurs indépendants dans le monde: pour 2014, le "number one", un vendeur Amway, a gagné plus de 15 millions de dollars, ils sont quatre au dessus de 10 millions de dollars et une soixantaine au dessus de 2 millions! En ce qui concerne FOREVER, l'entreprise américaine avec laquelle travaille Maximine, on a droit à plusieurs success stories, comme celle

de Kim Madsen, qui explique sur son site (www.kimmadsen.flp.com) qu'il a démarré la vente de produits FOREVER le 1^{er} novembre 1998 et il gagne aujourd'hui plus d'un million de dollars par an. Mais le meilleur vendeur indépendant FOREVER est l'Allemand Rolf Kipp (rolfkipp.tv) qui a gagné l'an dernier... 6 millions de dollars et est ainsi le premier vendeur FOREVER au monde!

Maximine est encore très loin de ce chiffre et ce n'est d'ailleurs pas son ambition car ce qui l'a séduite dès le départ dans la vente mult niveau, c'est de pouvoir travailler à son rythme (10 à 15 heures par semaine) et ainsi préserver sa vie de famille. Pour l'anecdote, elle était gérante il y a quelques années d'une boutique de souvenirs au sein de l'hôtel "Les Villas du Lagon" appelé maintenant le LUX à la saline les bains. Elle a profité d'un congé parental pour se lancer un nouveau défi professionnel: ouvrir une micro-crèche. Mais le hasard lui a fait entretemps rencontrer un vendeur FOREVER (l'ami d'une amie) et elle a tout de suite vu que ce job lui convenait mieux: "J'ai acheté un petit stock, pour ma consommation personnelle et faire tester les produits autour de moi".

Très vite Maximine est passée de simple consommatrice à l'échelon supérieur. Elle a fédéré autour d'elle ses premières revendeuses (recrutées parmi ses amies) et c'est ainsi que son réseau a démarré.

Dans ce business model, au fur et à mesure que les choses avancent, les vendeurs vendent de moins en moins mais animent de plus en plus leur réseau de revendeurs. Le revenu que l'on tire de son activité FOREVER est constitué d'une marge sur les produits vendus directement mais surtout d'un pourcentage sur ce qui est vendu indirectement, grâce à son réseau de revendeurs. Conformément à la législation, le système n'est pas pyramidal mais limité à trois niveaux. Cela permet quand même aux meilleurs revendeurs FOREVER, ayant développé un bon réseau, ici à La Réunion, de gagner entre 10 et 12.000 euros par mois! Un bon réseau, tout dépend des objectifs des personnes parrainées.

Leader mondial des produits à base d'aloë vera

Comme le dit Maximine: *"Une fois que l'on a commencé, on ne peut plus s'arrêter. Et puis c'est très motivant: on propose du bien-être"*. Car il ne faut pas perdre de vue que la réussite du business model de FOREVER et des autres sociétés qui fonctionnent par vente multiniveau repose sur un principe de base sans lequel rien ne serait possible: le produit est bon. Car un ami va vous acheter un produit pour vous faire plaisir, une fois, mais si le produit n'est pas bon, il ne va pas s'impliquer et faire évoluer le réseau. Or, c'est là la clef du succès.

FOREVER est leader mondial des produits à base d'aloë vera parce

qu'ils sont propriétaires exploitant de 7000 hectares dans le Rio Grande (USA), en République Dominicaine et au Mexique.

Et contrairement à d'autres producteurs, l'aloë vera de FOREVER est "stabilisé", selon un procédé breveté par Rex Maughan (fondateur de FOREVER), qui garantit que le produit conserve ses qualités dans le temps. Car sinon, comme le dit Maximine: *"C'est comme une pomme dans laquelle on croque: cela s'oxyde très vite"*.

Pour Maximine, être Vendeuse à domicile indépendante FOREVER représente le travail idéal: à domicile, qui rapporte, entre amies, qui apporte du bien-être aux autres, pas besoin de capital, on choisit son rythme de travail, développement personnel, nouvelles rencontres, etc. De plus, Maximine n'a pas l'impression d'être une commerçante, plutôt une conseillère: *"Le catalogue FOREVER est complet (produits cosmétiques, d'entretien, compléments alimentaires, etc.) mais j'ai sélectionné les produits que j'aime et que j'utilise régulièrement et ce sont ces produits là que je conseille à mes amies"*.

Quant aux formalités administratives (et Dieu sait s'il y en a en France), FOREVER se charge d'absolument toute la comptabilité et fournit tous les justificatifs et récapitulatifs. On peut très bien démarrer cette activité en micro-entreprise. Sans oublier cet avantage que souligne Maximine: *"Quand on voyage, on peut emporter son entreprise avec soi, FOREVER est présent dans plus de 155 pays, on peut donc développer son réseau n'importe où, même pendant ses vacances à l'étranger!"*

