



La vente à domicile, secteur en plein essor

Vendeuse à domicile durant sept ans, Annie Cousin-Hallier vient de créer son entreprise. Elle forme des entrepreneurs.



Trois questions à...

Annie Cousin-Hallier,
formatrice de vendeurs à domicile.

Comment êtes-vous devenue vendeuse à domicile ?

Je suis atteinte de fibromyalgie. Cette maladie auto-immune, méconnue dans le milieu médical, m'a souvent obligée à me mettre en arrêt maladie. Pour me soigner, j'ai découvert des produits à base d'aloë vera, qui m'ont aidée à me sentir mieux. J'ai décidé de les partager, ce qui m'a amenée tout naturellement à vendre ces produits (complément alimentaire, cosmétique, produits d'hygiène, beauté, maquillage). Je me suis installée comme vendeuse individuelle, il y a sept ans, et je travaille à temps complet depuis octobre 2009.

Pourquoi avoir créé votre entreprise individuelle ?

Parce que le chiffre d'affaires généré par le réseau dont je suis à l'initiative devenait trop important : environ 240 000 €. J'ai formé une équipe de plus de 180 revendeurs indépendants. J'en ai parrainé une

cinquantaine directement, que je forme, que j'accompagne sur le terrain. C'est du marketing de réseau. On travaille avec un partenaire exclusif, leader mondial (Forever living products), on forme une équipe, mais on est tous indépendants.

Peut-on vraiment en vivre ?

Oui, c'est un vrai métier, évolutif et qui s'apprend et on recrute en permanence. Ça dépend du temps que vous investissez, mais vous pouvez en retirer de 1 500 € à 7 000 € voire au-delà. La vente à domicile est, aujourd'hui, un véritable concept, bien loin des ventes directes d'autrefois. Ce travail permet à la personne de devenir autonome. C'est un métier assez fabuleux. Il permet de créer du relationnel avec des gens qui en manquent de plus en plus. On a une liberté totale de travailler, en fonction de ce qu'on a envie de faire, de nos objectifs, de nos rêves...

**Recueilli par
Nicolas EMERIAU.**

Contact : Zenaloe conseils, tél. 06 72 78 90 57.