



MON, 18 SEP 2017

Les gros appétits de Forever Living Products Maroc

OUTLET	Les Inspirations Ecos	FREQUENCY	Daily
COUNTRY	Morocco	CIRCULATION	7,005 Daily
LANGUAGE	French	IMPRESSIONS	14,010
SIZE	200 cc	AVE	\$1,759
PAGE	10	SENTIMENT	Neutral
		DISTRIBUTION	Morocco

Les gros appétits de Forever Living Products Maroc

● La filiale de la firme américaine Forever Living Products International, Inc. vient d'adopter une nouvelle approche pour grignoter davantage de parts de marché à la concurrence.

Le spécialiste de la production et la commercialisation de compléments alimentaires et de produits cosmétiques à base d'aloë vera, Forever Living Products Maroc, filiale de la firme américaine Forever Living Products International, Inc., vient d'adopter une nouvelle approche pour grignoter davantage de parts de marché. Aujourd'hui, la leur n'est que de 10%. L'entreprise ambitionne aussi de hisser de plus de 30% son chiffre d'affaires (CA) pour 2017. Le CA a atteint plus de 116 MDH en 2016. «Il s'agit du chiffre d'affaires facturé, auquel il faut ajouter celui généré par les distributeurs; de ce fait, il faut compter 150 MDH», souligne Philippe Decottignies, directeur général de Forever Living Products Maroc. «Pour atteindre cette performance, nous

avons bousculé les méthodes classiques utilisées dans notre secteur et nous avons décidé d'aller vers le marché au lieu d'attendre que ce dernier vienne vers nous», ajoute le DG. Quant à la rentabilité de l'entreprise, le management reconnaît qu'elle n'est pas énorme, car dans le modèle de fonctionnement établi par son fondateur, il est prévu «qu'une grande partie de la valeur ajoutée revienne impérativement aux distributeurs». En 2016, sur les 116 MDH de chiffre d'affaires, ce ne sont pas moins de 58 MDH qui ont été reversés aux distributeurs en guise de commissions et de ristourne sur leurs achats. Il faut ajouter à cela plus 2,5 MDH pour les formations dispensées à ces derniers. Là il faut noter qu'au Maroc, l'entreprise s'appuie sur plus de 20.000 distributeurs. Le

revenu mensuel de ces derniers varie entre 2.600 et 5.600 DH. Cela dit, la cible de l'entreprise ne se limite pas à une seule catégorie sociale. Les clients émanent de différentes couches. Pour les recruter, selon les termes du management, tout un processus est mis en place. «Il faut expliquer aux gens qu'il faut bien se nourrir ainsi que l'importance de consommer des produits sains. Il faut aussi savoir que les produits que nous consommons aujourd'hui sont moins riches en nutriments qu'avant, d'où la nécessité de prendre des compléments», note le DG. Et dans la mesure où l'entreprise opère via des personnes qui ne sont pas scientifiques mais qui doivent apprendre les bases, elle a mis en place un long et rigoureux programme de formation

qui est totalement gratuit. Le management assure par ailleurs que lors de la production d'aloë vera, aucun pesticide ni engrais chimique n'est utilisé. «Pour désherber, on a recours aux moutons qui ne mangent pas d'aloë vera, seulement les mauvaises herbes autour», révèle Philippe Decottignies. Quant à la technique de production, elle est toute simple. Il s'agit de laisser au repos pendant 4 ans le tiers de la superficie, alors que le deuxième tiers pousse et le troisième est récolté. «Aussi, il nous a fallu beaucoup de terres. C'est pour cette raison que nous avons planté l'aloë vera au Texas, en Arizona, mais aussi en République dominicaine. Ce pays a été choisi parce qu'il est préservé des aléas climatiques et des séismes», note Decottignies. Au départ, tous les champs se situaient aux États-Unis, mais le 24 décembre 1983, ces champs ont été frappés par un coup de froid, et les plantes ont toutes gelé. Toute la production a ainsi été décimée. Cette situation a été vécue par l'entreprise deux fois. Aujourd'hui, cette dernière parvient à sécuriser sa production. ●

●●●
Forever Living Products Maroc enregistre un chiffre d'affaire de 116 MDH en 2016 et compte l'augmenter de 30% en 2017.

PAR JALAL BAAZI
j.baazi@leseco.ma