

Date: 01/01/2018

Support

www.journaux.ma

Type du Support:

Web

Langue:

Français



Comment la vente directe a changé la vie de milliers de femmes

01.01.2018 - 18:03

Fonctionnaires, salariées, étudiantes ou femmes au foyer, elles ont opté pour la vente directe comme activité principale ou secondaire. Une opportunité pour leur épanouissement et l'amélioration de leurs conditions de vie. Témoignages...

Fonctionnaires, salariées, étudiantes ou femmes au foyer, elles ont opté pour la vente directe comme activité principale ou secondaire. Une opportunité pour leur épanouissement et l'amélioration de leurs conditions de vie. Témoignages...

Fatima, Rachida, Leila et Rachid sont tous les quatre convaincus que pour faire de la vente directe il ne faut pas être diplômé d'une grande école. Ce qu'il faut, disent-ils unanimement, «c'est le sens du contact, de la motivation et une connaissance du produit distribué». En effet, les entreprises de la vente directe recrutent divers profils : étudiantes, femmes fonctionnaires en particulier dans l'enseignement, salariées du privé, ouvrières et femmes au foyer. Aucune condition d'âge ni de niveau d'instruction n'est exigée. Ce qui est par contre souhaité, explique-t-on dans le secteur, chez une représentante ou une ambassadrice, c'est l'esprit commercial et le sens des affaires.

Introduite au Maroc durant les années 90, cette activité est un concept, de l'avis des professionnels, qui séduit de plus en plus de consommateurs marocains. Preuve en est la croissance annuelle de 15% enregistrée régulièrement au cours de ces sept dernières années. Et nos quatre témoins qui opèrent, depuis plusieurs années, dans le secteur, confirment son développement et racontent comment cette activité a changé leur vie...

Pour le couple Fatima Bouchahli et Rachid Gharbi, tous deux fonctionnaires résidant à Rabat, «intégrer le réseau de vente de Forever Living Maroc nous a ouvert de nombreux horizons et a permis de vivre une seconde vie professionnelle...». Tout a commencé lorsque Fatima a assisté à une présentation des produits Forever Living Maroc, spécialiste des produits à base d'aloé vera. «Au début, j'ai trouvé que les avantages aussi bien en nature qu'en nombre dont parlaient les représentants étaient quelque peu exagérés. Mais lorsque j'ai assisté à une journée de reconnaissance, il y a eu un véritable déclic et j'ai décidé d'intégrer le réseau. C'était en 2010», explique Fatima qui est aujourd'hui manager sénior après avoir gravi plusieurs échelons de la pyramide du système. En effet, les représentants débutent Novus (nouveau distributeur) pour devenir ensuite animateur adjoint, animateur, manager, manager leader et enfin, le dernier grade, manager sénior. Le passage d'un grade à un autre s'effectue sur la base d'un nombre de points correspondant au niveau des ventes réalisées. Le démarrage de l'expérience était motivant et captivant selon Fatima Bouchahli dont l'étan fut malheureusement ralenti par la maladie. Un cancer du sein qui a nécessité un arrêt de deux ans certes mais qui lui a permis de découvrir les bienfaits des compléments alimentaires de la marque contre les effets secondaires de la chimiothérapie. «Lors d'un contrôle médical mon médecin traitant a été surpris par l'amélioration de mon état de santé. Une autre motivation pour moi pour reprendre mon activité. Et quelque temps après, j'ai conseillé ces compléments à une personne atteinte aussi de cancer et qui a rejoint mon équipe...». La reprise d'activité s'est faite en 2013 malgré la ferme opposition de son époux, Rachid Gharbi, qui nous explique son refus: «Je ne connaissais pas l'activité de la vente directe, je n'en étais pas convaincu. De plus et avant tout, il y avait son état de santé. Mais, elle m'a tenu tête. Et un jour, j'ai décidé de l'accompagner à un événement à Oujda et sur le chemin du retour, je lui ai dit inscrite-moi!». Ainsi, commença la deuxième carrière de Rachid Gharbi. Il est désormais également conquis par la vente directe et devient ainsi manager adjoint de son épouse jusqu'en 2017 où il renonce à son grade avancé de manager adjoint pour demander son propre agrément pour constituer sa propre équipe et recommencer au bas de l'échelle. Et ceci pour une double motivation : avoir son équipe, d'une part, et améliorer les revenus du couple, d'autre part. En effet, indique le couple, la vente directe, outre l'épanouissement personnel et le contact humain, leur a permis d'augmenter leurs revenus et de financer les études de leur fille au Canada.

Amélioration du revenu et ouverture sur le monde...

Le couple dit gagner un revenu supplémentaire de 50000 dirhams par mois, en sus de la rémunération de leur premier emploi. Sans compter les bonus variant de 400 à 800 euros par mois. Aussi, il importe de souligner que Forever Living accorde annuellement, lors d'un événement à l'international, des chèques aux meilleurs distributeurs dont la valeur atteint les 100 000 dirhams. Pour 2018, l'événement se déroulera à Dallas et comptera parmi ses participants 10 Marocains.

Aujourd'hui conquis par la vente directe, Rachid Gharbi estime que cette deuxième activité, après la fonction publique, est une réussite dont les apports sont indéniablement positifs pour le