

L'effet séduction de la

EMPLOI.

Malgré la crise, le secteur de la vente à domicile ne cesse de recruter. Revenu d'appoint au job à plein temps.

Vu son aisance, on dirait que cette Rouennaise fait cela depuis des années. Pourtant, cela fait tout juste un peu plus d'un mois qu'Alexia a signé son contrat chez Secrète Arlette, le leader sur le marché de la vente à domicile d'objets sexy, version classe et haut de gamme. Juste quelques semaines qu'elle est devenue l'une des 1 000 ambassadrices de l'entreprise, l'une des 1 000 qui organisent des réunions chez les particuliers pour présenter et vendre les dernières nouveautés sexy.

Des ventes conviviales

« Je viens d'être victime d'une grosse baisse de salaire, il me fallait trouver une solution », raconte la jeune femme de 25 ans, employée d'une société de téléassistance pour personnes âgées. Dans sa maison du centre-ville rouennais, elle pense alors à la vente à domicile, sûre d'une chose : « Je ne me voyais pas



Les cosmétiques ou huiles de massage représentent 40 % du chiffre d'affaires de Secrète Arlette, autant que les sextoys

vendre du matériel de cuisine ou des produits ménagers. » Sur Facebook, elle tombe sur la page d'une ambassadrice de Secrète Arlette, et postule. « Le lendemain, elle me contactait ; le surlendemain, je signais mon contrat. »

Alexia vient de rejoindre la cohorte des 265 000 vendeurs à domicile indépendants en France,

une activité en constante progression. La fédération de la vente directe vient même de signer un accord avec le secrétariat d'Etat à l'Emploi, prévoyant l'embauche de 100 000 vendeurs sur les trois prochaines années. Le secteur ne cesse d'innover, captant chaque année 20 millions d'actes d'achats. Avec la crise, les heures sup disparues ou le chômage partiel, la

vente à domicile constitue un complément de revenus, « Dans la vente à domicile, il n'y a pas de limite d'âge, pas besoin de diplôme non plus », souligne Emmanuelle Sicsic, la directrice de Secrète Arlette qui a installé le siège de son entreprise à Rouen, la ville de son enfance. La fondatrice de la marque est persuadée que la vente directe a un bel ave-

nir. « Pour deux heures de réunion, une ambassadrice peut gagner facilement entre 100 et 150 €. C'est vrai qu'avec la crise, on a des femmes qui cherchent des revenus complémentaires. Ma meilleure ambassadrice gagne entre 3 500 et 4 000 € ». Internet ne semble même pas un frein à ces ventes à domicile où s'admirent, se jaugent et se commandent des sextoys et autres menottes fourrées. « Internet, on est seul devant son écran. La vente à domicile, c'est l'occasion d'une réunion conviviale, d'une bonne tranche de rigolade entre copines. Cette façon de vendre crée un lien social », assure Emmanuelle Sicsic.

Trois cents euros le premier mois

Les résultats peuvent être rapides. Le premier mois, en trois réunions, Alexia a dégagé un chiffre d'affaires de 885 euros, et empoché un peu plus de 300 euros. « Ce n'est que le début », souligne la nouvelle recrue, qui avoue être totalement à l'aise pour vendre cette panoplie d'objets coquins. Elle prend ce deuxième boulot à cœur. A tel point qu'elle vient de lancer son blog (<http://alexiasecrete.wordpress.com>) pour promouvoir sa nouvelle activité. « J'ai déjà eu 3 000 visites », s'enthousiasme Alexia. Carton plein avant le temps plein ?

OLIVIER CASSIAU

Béatrice, 11e meilleure vendeuse de France

48 % de commission, 1 000 € par mois... Béatrice, ambassadrice depuis vingt-cinq ans pour Avon, s'est hissée comme l'une des meilleures vendeuses françaises de la marque américaine. Auxiliaire de puériculture la nuit à l'hôpital Jacques-Monod de Montivilliers, ambassadrice pour la marque de cosmétiques le jour. Béatrice Blondel s'épanouit dans cette double vie professionnelle. « J'ai commencé à 17 ans à être démonstratrice », se souvient-elle. En quelques années, la novice en vente à domicile devient une représentante chevronnée. « Je me suis peu à peu hissée dans le haut du classement. » Vingt-cinq ans plus tard, Béatrice avoue non sans fierté faire partie des meilleures vendeuses de l'hexagone : « Je suis la première de ma zone et onzième meilleure de France sur 16 000 ». A la clé, un chiffre d'affaires de

25 000 € par an qui lui permet de toucher le pourcentage le plus élevé qu'Avon verse à ses vendeuses, soit 48 % des ventes : « Je touche l'équivalent d'un Smic chaque mois ».

Ce à quoi il faut ajouter un système de fidélisation qui permet aux meilleures vendeuses de s'offrir des cadeaux de grandes

marques : lave-linge, machine à coudre, ordinateur... « Le nombre de points dépend du chiffre d'affaire », souligne Béatrice qui, pour cette année, vise le téléviseur plat dernier cri à grand écran.

Et ce n'est pas tout : « Chaque année, un repas avec spectacle et cadeaux, est organisé pour

les meilleures ambassadrices. La dernière fois j'ai eu un beau sac en cuir made in France ». Cerise sur le gâteau, Béatrice et ses collègues partent chaque année en voyage : Grèce, New York, Istanbul...

« Dans ce système, il y a toujours une carotte pour faire avancer l'âne », s'amuse la représentante Avon qui avoue n'avoir jamais eu envie d'arrêter. Pourtant, la charge de travail est importante : « Il faut présenter les produits, séduire les clientes, prendre les commandes, les livrer, anticiper les achats pour avoir du stock, recruter de nouvelles ambassadrices... » Plus de vingt ans après ses débuts, Béatrice Blondel avoue que l'argent est devenu une motivation secondaire : « Maintenant, c'est vraiment pour le plaisir, la convivialité et les rencontres ».



Béatrice, auxiliaire de puériculture à l'hôpital de Montivilliers la nuit, touche l'équivalent d'un Smic chaque mois