

éthique & bio

par CATHERINE HORNÉZ et ADELINE LAFFITTE



Et si je vendais des produits bio ?

**Ecolo convaincue cherche revenu d'appoint avec horaires flexibles...
Ça tombe bien, la vente directe est en plein boom.**

■ En quoi ça consiste ?

Sur le modèle « Tupperware », il s'agit de devenir conseillère et d'organiser, chez des hôtesse(s) (à dénicher parmi ses connaissances), des réunions où les intéressé(e)s viennent découvrir et commander les produits. Dans le bio, on trouve beaucoup de cosmétiques, mais aussi des compléments alimentaires et des produits d'entretien. Outre la vente, il y a une partie conseils : on vend de la lessive, mais on explique que l'eau de lavage peut servir ensuite à l'arrosage du jardin ou que, pour la vaisselle, il ne sert à rien d'utiliser du produit avec de l'eau chaude : mieux vaut dégraisser à froid.

■ Et concrètement, comment ça se passe ?

On s'inscrit auprès de l'entreprise qui, contre un chèque de caution d'une centaine d'euros (restitué au bout de 6 mois ou quand les ventes atteignent un seuil), envoie des produits pour les réunions de démonstration. Côté statut, le plus fréquent est celui de VDI (vendeur à domicile indépendant), on peut aussi être salariée (en CDI). Dans les deux cas, l'adhésion au régime général de la Sécurité sociale est garantie. Ce n'est pas le cas avec le statut d'agent commercial parfois proposé. On organise des réunions au rythme que l'on choisit (il y a parfois des montants minimum de ventes par mois sous peine de résiliation du contrat) auxquelles l'hôtesse convie entre 3 et 20 personnes. La démonstration dure 3 h environ. 2 à 4 jours plus tard, on reçoit chez soi les produits commandés et on se charge de les redistribuer via l'hôtesse.

■ Est-ce qu'il faut s'y connaître en bio ?

Ce n'est pas obligatoire car une formation de 2 ou 3 jours permet de se familiariser avec les produits et d'apprendre quelques techniques de vente. Ensuite, des formations ont lieu régulièrement (d'une demi-journée à une journée par mois).

■ Salaire d'appoint ou peut-on en vivre ?

Le revenu dépend des ventes : plus on organise de démonstrations, plus de monde il y a, plus on vend. La conseillère ne touche qu'un pourcentage sur la vente : 20 à 25 %. Au rythme d'une réunion par semaine, on peut compter sur 300 à 500 € mensuels.

Où s'adresser ?

- Body Nature : 05 49 65 78 32 et www.bodynature.fr
- Le Club de la Beauté Naturelle : 04 42 95 01 42 et www.labeautenaturelle.fr
- H2O : 03 21 02 06 05 et www.h2o.fr
- Fédération de la vente directe : www.fvd.fr

ILLUSTRATION KLAVON POUR AVANTAGES



on les
VEUT

LES POTS EN BAMBOU BRUT

A prix doux, ils jouent
les vases ou les pots à crayons.
Existent en 3 tailles : de 11 à 20 cm.
De 2,95 € à 4,95 €. Pts de vente
Créa au 0 825 160 560 et www.crea.tm.fr



On le note

www.malampe.org le site malin qui
nous indique où déposer nos ampoules basse
consommation ainsi que nos néons.
Car il est interdit de les mettre à la poubelle.



On s'y colle

AUX POST-IT® NOTES en papier recyclé.
Présentés dans des tours en carton ou
vendus à l'unité sous emballage papier, ils
portent le très sérieux label écolo Blue
Angel. Laboratoire 3M. Tél. : 0 810 331 300.

PHOTOS DR