

Forever Living Products mise sur l'aloès

Forever Living Products (FLP), premier producteur mondial d'Aloe Vera et de produits issus de la ruche, constitue un des acteurs majeurs de la vente directe. Pourquoi ne pas embrasser une carrière de distributeur au sein de son réseau français ?

Arizona, Etats-Unis. 1978. Rex Maughan invente Forever Living Products (FLP), une société distributrice de produits dédiés au bien-être et à la santé. Le concept ? Une gamme de soins et de compléments alimentaires à base d'Aloe Vera et de produits issus de la ruche (pollen, gelée royale...), ces derniers étant produits par la société elle-même, pour un meilleur gage de qualité.

Aujourd'hui, FLP, présente dans plus de 100 pays, peut se targuer d'une croissance à deux chiffres depuis plus de vingt-cinq ans. Son réseau est fort de plus de 7,5 millions de distributeurs ! Depuis une dizaine d'années, elle s'est implantée sur le territoire français, dont les DOM, avec succès : 20 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2004.

Bien-être et santé : deux valeurs sûres

Les produits FLP sont déclinés à travers une gamme complète mariant naturel et confort, dont la fameuse pulpe d'Aloès (le "bidon jaune") ou le Berry Nectar, qui fournissent minéraux, vitamines et acides aminés à l'organisme. Autres fers de lance : le maquillage, à base d'Aloe Vera et d'essences de fruits ou encore les compléments alimentaires alliant les bienfaits de la gelée royale et du pollen. Au total, une gamme de plus de 200 produits, amenée à s'élargir grâce à des innovations telles qu'un probiotique encapsulé inédit ou encore un produit de lutte contre les taches cutanées.



UN MOT DE ...



● **Philippe Decottignies, directeur général de FLP France**

"Tout le monde ne peut pas devenir distributeur"

" Devenir distributeur chez FLP, c'est un vrai métier, qui s'apprend et qui n'est pas accessible à tout le monde. Il nécessite des qualités de vision, de communication et de management.

Par contre, il y a peu de risques financiers :

c'est l'occasion unique de créer sa propre entreprise sans risquer de mettre sa famille sur la paille.

Pour moi, Rex Maughan, créateur de FLP, a été visionnaire car il a compris que l'avenir du commerce est dans la vente directe, dans la relation de confiance qu'elle instaure entre le vendeur et le consommateur. En vente directe plus qu'ailleurs, le client ne rachète le produit que s'il l'a jugé de qualité."

Gage de qualité, les produits à l'Aloès de FLP bénéficient du label IASC délivré par le Conseil international scientifique de l'Aloe Vera.

La liberté offerte aux distributeurs

Les distributeurs FLP, sous un statut de VDI (vendeur à domicile indépendant), ne répondent pas à un profil particulier. Hommes, femmes, de tous âges et de toutes conditions sociales, font partie du réseau de distribution français (ils sont plus de 35000 en France !).

FLP met un point d'honneur à garantir leur formation, afin qu'ils transmettent à leurs clients des informations de qualité sur les produits.

De leur côté, les distributeurs de FLP doivent s'engager à observer une certaine éthique. La compa-

gnony policy (règles en vigueur au sein de la société), en sus du respect du code de déontologie

de la vente directe, prône en effet le respect et le fair-play envers le client.

Enfin, la spécificité de FLP repose sur la très large autonomie de travail que possèdent les distributeurs : pas de quotas de vente impératifs qui exigeraient un taux d'activité minimal. Les distributeurs peuvent sans problème se retirer pour un temps de leur activité de vente directe : s'ils décident ensuite d'y revenir, ils ne sont pas pénalisés, autrement dit ils ne perdent pas leurs acquis et les avantages financiers qui en découlent. Un bon point, si vous décidez de faire de la vente directe une activité parallèle à l'exercice d'un emploi plus "traditionnel"... ■

Chiffres clés

Marge du distributeur sur la vente :

30 % dès le départ (de 5 à 18% en plus après un certain niveau de qualification).

Prix de vente des produits :

de 5 à 150 euros (pour des coffrets de soins).