



## Elise Pieters, 26 ans et fière d'être Forever

**Diplômée d'un Master en Écologie à l'université de Lille 1, la jeune femme est aujourd'hui ambassadrice de la marque américaine de produits cosmétiques à base d'aloë vera, Forever Living Product. A 26 ans, manager d'une équipe de VDI, elle gère sa vie d'entrepreneuse 2.0 avec talent.**



Elise Pieters représente la nouvelle génération de VDI, cette fameuse génération Y ultra-connectée, indépendante et qui recherche plus que tout à atteindre un équilibre entre vie privée et vie professionnelle pour pouvoir se réaliser pleinement. Sur son blog [www.allez-on-verra.fr](http://www.allez-on-verra.fr), elle se dit écologiste, entrepreneuse, globe-trotteur, formatrice et éternelle optimiste. Des qualités qui font d'elle une VDI audacieuse et ambitieuse avec des projets plein la tête. « *Tout a commencé*

*[ Rapidement, Elise se constitue sa clientèle et devient marraine à son tour ]*

*en fac de biologie, j'étais convaincue que je souhaitais devenir enseignante chercheuse. J'ai pris une année de césure grâce au service volontaire européen en Grèce dans une association impliquée dans la protection de l'environnement. Ce fut une aventure très riche humainement mais je suis rentrée avec encore*

*plus d'incertitudes sur mon avenir professionnel », raconte-t-elle. Rapidement, Elise comprend que le monde de la recherche ne correspond ni à ses aspirations du moment ni au mode de vie qu'elle s'est imaginé. « J'avais envie de me sentir utile auprès de ma communauté et de participer à mon échelle à un changement sociétal ». Après une année de service civique, elle fait le choix de la vente directe en devenant ambassadrice VDI de la marque américaine Forever qu'une de ses amies distribue depuis deux ans. Le bio étant une seconde nature, c'est tout naturellement qu'elle est convaincue par les produits signés Forever Living Products. Rapidement, Elise se constitue sa clientèle et devient marraine à son tour. Aujourd'hui, elle accompagne en tant que manager les personnes qui se souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat : « Depuis début 2016, je développe un réseau*

*d'une vingtaine de partenaires dans la région lilloise et à Paris où je me suis installée », assure-t-elle. Son plus grand défi ? L'organisation et la planification. Levée à 6 h 30 chaque matin, elle s'accorde un temps de méditation, de lecture ou d'écriture et met un point d'honneur à ne pas checker ses mails avant 10 h. « Ainsi, je suis dans un état d'esprit optimal pour être productive tout au long de la journée », confie-t-elle. S'enchaînent ensuite des réunions avec son équipe, les rendez-vous avec ses partenaires (CE, commerçants, entrepreneurs), le suivi des clients, sa participation à des salons de recrutement, etc. Sans oublier la gestion au quotidien de son image sur les réseaux sociaux qu'elle utilise pour conquérir de nouveaux clients. Car Elise Pieters représente cette nouvelle génération de VDI bien décidée à dépoussiérer l'image de la vente directe.*

## Comment trouver la bonne entreprise ?

**La vente directe est aujourd'hui représentée dans tous les univers. Vous avez donc la possibilité de trouver un produit qui correspond à votre personnalité et surtout à ce que vous consommez. Choisissez de préférence un univers qui vous intéresse voire qui vous passionne et dans lequel vous vous sentirez à l'aise.**

Dans un premier temps, listez les entreprises qui distribuent en vente à domicile des produits en adéquation avec vos goûts, vos habitudes de consommation (et celles de votre entourage), vos connaissances et vos valeurs. Renseignez-vous sur l'étendue de la gamme de produits proposés par les marques et n'hésitez surtout pas à tester vous-même les produits de plusieurs d'entre elles afin de vous faire votre propre opinion en termes de qualité, de fiabilité et d'originalité.

### Plan de rémunération

Pensez également à étudier de près le plan de rémunération de l'entreprise : y a-t-il des seuils de chiffre d'affaires à franchir pour atteindre un niveau de rémunération supérieur ? Existe-t-il une possibilité de constituer une équipe pour être rémunéré sur les ventes effectuées par les filleuls ? Vérifiez également le plan de formation et le kit de démarrage que vous ne devez pas percevoir comme le prix à payer pour travailler mais comme un investissement dans votre parcours. Son coût doit être faible et ne peut en aucun cas représenter une source de profit pour l'entreprise ou pour le parrain qui effectue un recrutement. Il doit vous permettre de démarrer votre activité en vous fournissant les outils nécessaires (produits de démonstration, bons de commande, catalogues...).

## PAROLE D'EXPERT

*Sandrine Vidallet, responsable des ventes à domicile chez Bonduelle*



**En 2015, Bonduelle a lancé un nouveau concept de vente à domicile. Avec quel objectif ?**

Bonduelle a toujours souhaité connaître davantage ses clients pour toujours mieux répondre à leurs attentes. Afin de diversifier les canaux de distribution, le groupe a donc lancé une toute nouvelle offre de vente à domicile baptisée « Mon panier secret ». Son objectif est de développer un réseau de VDI afin d'animer des ateliers culinaires qui donnent envie à chacun de cuisiner autour du légume, de varier sa cuisine quotidienne et de faire des repas de vrais moments de plaisir à partager. Cent trente ambassadrices composent aujourd'hui le réseau qui s'étoffe de jour en jour.

**Quel est le profil des VDI recrutées ?** Il n'y a pas de profil type. Nous recherchons des personnes qui apprécient notre marque, nos produits et les légumes. Des personnes qui aiment cuisiner sans pour autant être de grands chefs, des personnes qui aiment faire plaisir, présenter les recettes, donner des astuces, parler de gourmandise et susciter des moments conviviaux autour des ateliers qu'elles animent.  
<https://monpaniersecret.bonduelle.com>