

Petites ventes écolos entre amis

CONSUMMATION

Les vieillottes réunions Tupperware vous font sourire ? Les voilà pourtant qui reviennent.

Plus vertes que jamais. Car les compléments alimentaires bio, les produits ménagers et autres soins naturels leur redonnent un sacré coup de jeune.

SAMEDI, 15 heures, à Lognes (Seine-et-Marne). Julia, 29 ans, prépare dans son salon un atelier dédié aux cosmétiques éthiques de Natura. Sur une grande table en bois recouverte du drapeau du Brésil, pays d'origine de la marque, Julia a savamment disposé une vingtaine de produits, dont la gamme phare au Maracuja. « *Je suis conseillère depuis deux ans en parallèle de mon activité professionnelle, explique la jeune femme. J'ai découvert la vente à*

domicile en participant à une réunion Natura chez une voisine. J'ai signé un contrat dès le lendemain. »

Les huit clientes du jour, âgées de 27 à 62 ans, sont des habituées. Pendant une heure et demie, Julia leur présente des crèmes, des shampoings, des huiles sèches pour le corps ou encore des savons, tous fabriqués à base d'ingrédients naturels. « *On peut poser des questions, échanger nos avis et surtout essayer tous les produits* », s'enthousiasme Laurence. Aujourd'hui, six des huit clientes ont passé commande. Julia aura ainsi vendu pour près de 250 € de produits. Et touchera 30 % de cette somme.

Implantée en France depuis 2005, Natura dispose d'une seule boutique à Paris et d'un réseau de plus de 1 000 conseillères. Au programme : des ateliers en groupe, mais aussi des rendez-vous individuels plus rapides autour d'un seul produit. « *La vente par rela-*



Spécialiste brésilien de cosmétiques naturels, Natura s'appuie sur un réseau de plus de mille conseillères qui animent, à la demande, des ateliers de groupe à domicile. DR

tion représente 80 % de notre chiffre d'affaires », précise la directrice générale Sylvie Follain.

Dans l'univers toujours plus vert des marques éthiques et écolos, Natura n'est pas un cas isolé. Pionnier de la microfibre, l'enseigne H2O a privilégié la vente à domicile dès ses débuts il y a dix ans. « Cela m'a permis de lancer mon entreprise à moindre coût, explique Guillaume Leymonerie. Nous avons désormais 1 500 conseillères et 20 responsables de régions pour les former. Et

nous venons de nous lancer aux États-Unis. »

Certaines entreprises, comme Body Nature et La Beauté naturelle, vendent exclusivement leurs produits à domicile. « Les conseillères expliquent les engagements et les valeurs de notre marque bien mieux qu'une fiche technique sur un linéaire saturé », insiste Fabrice Bazantay, responsable de La Beauté naturelle, une PME qui recrute actuellement 15 conseillères par mois. Et la clientèle est au rendez-vous. « Les

produits écologiques et éthiques représentent aujourd'hui plus de 25 % des actes de vente dans le secteur de la vente à domicile », souligne Jacques Cosnefroy, délégué général de la Fédération de la vente directe.

Promotions régulières

La recette du succès est simple : une ambiance intime et conviviale avec une conseillère à disposition qui rassure quant à l'efficacité des produits écolos. Les clientes profitent aussi de

promotions régulières très incitatives et de cadeaux quand elles accueillent la réunion. Les vendeuses ? En général, de jeunes mamans en quête de flexibilité et d'indépendance. « J'ai commencé à travailler pour Body Nature pendant mon congé maternité, raconte Aurore, 28 ans. J'ai ensuite continué en parallèle de mon emploi à temps partiel. Avec une réunion par week-end, je gagne environ 300 € par mois. »

Autres profils : des seniors cherchant une source de revenus

complémentaires ou encore des femmes au chômage souhaitant se reconverter. Mais la vente à domicile de produits écolos séduit aussi les hommes. « Il y a cinq conseillers dans l'équipe de 40 personnes que je gère, explique Julia. Quatre sont étudiants en architecture. Ils réalisent 30 % de ventes en plus que les autres conseillères. On a aussi de plus en plus de clients hommes. Et ils n'achètent pas des produits cosmétiques pour leur femme, mais pour eux. »

FABIENNE BROUCARET

Qui contacter ?

Body Nature : des gammes santé, entretien et cosmétiques. Le produit phare ? Le nettoyant concentré multi-usages labellisé Ecocert. www.bodynature.fr tél. : 05 49 65 66 18.

H2O : des produits de ménage écologiques, certains certifiés « Nature et Progrès », ainsi qu'une gamme de cosmétiques H2bio labellisée Cosmebio. www.h2o.fr, tél. : 03 21 02 06 05.

Horizon Éthique : des vêtements pour adultes et enfants en coton bio, des bijoux naturels, des cosmétiques bio et des produits alimentaires issus du commerce équitable. www.horizon-ethique.fr, tél. : 06 23 82 56 86.

La Beauté naturelle : des cosmétiques certifiés Cosmebio et des compléments alimentaires bio. www.labeautenaturelle.fr, tél. : 03 27 70 20 57.

Natura : des produits de beauté naturels et équitables pour adultes ou enfants, ainsi que du maquillage. www.naturabrasil.fr, tél. : 0 810 62 88 72.

Stanhome : des produits d'entretien et de cosmétiques à base d'huiles essentielles. www.stanhomeworld.fr, tél. : 0821 23 00 24.