

Le marketing de Réseau, pas seulement européen : une solution Emploi ?

Le marketing de Réseau permet, depuis chez soi, d'augmenter ses revenus ou de créer son revenu en choisissant le produit/service que vous souhaitez vendre, et de construire son propre réseau de clients, sans contrainte d'employeur,

C'est un engagement professionnel demandant, en contre partie, responsabilité et indépendance.

Le seul outil indispensable pour démarrer : internet.

Cette industrie permet à tout un chacun de travailler dans les règles et de prendre ses responsabilités pour un avenir collectif meilleur.

Il ne s'agit pas seulement de construire sa réussite personnelle, mais d'aider ses partenaires à réussir également.

Aux USA, en 2007, 7 millions de personnes travaillent dans le marketing de réseau, 100.000 en Russie et 600.000 en Chine. Au niveau mondial 67 millions de personnes, dans 125 pays, pour un chiffre d'affaire de 110 milliards de USD, dont 104 milliards de USD pour le marketing de réseau.

Cette industrie permet de renforcer la croissance de l'économie mondiale, et l'esprit d'entrepreneur, en réveillant le potentiel de chacun.

En Europe, il représente 9 millions d'emplois, 20 milliards d'€ de CA avec 78% des produits vendus d'origine européenne – Sa croissance est de 10% contre 1% dans le commerce de détail.

En France, on compte 400 000 emplois dans ce secteur, (10 000 créations d'emplois par an en moyenne depuis 3 ans), pour 1 milliard d'€ de chiffre d'affaires.

Le fait le plus notoire chez nous est que le marketing de Réseau, forme moderne de la vente directe, sort de sa longue marginalité, et se fait reconnaître de nos institutions : introduction dans le code du commerce en août 2008 - loi de modernisation de l'économie- , conventions avec l'AFPA, l'ANPE, les universités pour un module NRC (Négociation Relation Client) du BTS, etc.... et ce n'est encore qu'un début, quand on sait que la discipline est étudiée en 3eme cycle et à Harvard aux USA.

Surtout, il se professionnalise, notamment par la reconversion des cadres supérieurs et des entrepreneurs venant du monde « corporate »

Ne nous y trompons pas. Le marketing de Réseau est un business model au succès démontré, quasiment le seul désormais qui rend la réussite accessible à l'entrepreneur individuel, en comprimant les charges fixes, et en s'appuyant largement sur les méthodes modernes de travail à distance.

Pour référence, l'excellent ouvrage de l'économiste Paul Zane Pilzer (" les prochains millionnaires "), conseiller présidentiel aux USA, qui évoque cette nouvelle forme d'économie du 21eme siècle, qui prend le relai des franchises (milieu du 20eme siècle) et du taylorisme et des industries lourdes du 19eme siècle : <http://www.paulzanepilzer.com/>

Vous pensez peut-être à des amis ou relations qui sont en recherche d'une nouvelle vie professionnelle ou d'une diversification porteuse, et pourraient faire merveille dans cette industrie ?

A suivre



Arlène Broda

Membre du Réseau OUDINOT

Texte issu de l'enquête d'une Entreprise du Cac 40