

■ Interview - Rencontre avec Claudine Guillard, senior et active



RENCONTRE AVEC CLAUDINE GUILLARD, SENIOR ET ACTIVE

Claudine Guillard, senior active dans le monde du travail, nous a accordé un entretien afin de mieux comprendre son activité.

Pouvez-vous nous expliquer votre activité ?

Je travaille dans la vente à domicile depuis 20 ans et précisément chez Energetix depuis 4 ans. Ces dernières années sont les plus importantes pour moi. J'ai profité d'une opportunité qui s'est présentée à moi pour créer un réseau en plus de faire mes ventes. J'avais 65 ans lorsque j'ai commencé à travailler pour cette société. J'ai créé ma société un an après mon arrivée afin d'augmenter mes ventes. Je n'ai pas l'intention d'arrêter ! (rires) L'avantage c'est que je travaille à temps choisi, on a aucune contrainte d'horaires et on a pas le sentiment d'avoir un patron. Si l'on souhaite réussir il faut forcément travailler, ça ne tombe pas non plus tout de suite.

Avez-vous de grosses journées sur certaines semaines ?

Quand j'ai découvert cette entreprise j'ai vraiment beaucoup travaillé car je voulais réussir assez vite en son sein. J'étais à l'époque dans une situation financière compliquée dont je voulais me sortir assez

rapidement. Aujourd'hui je vois l'avenir un peu plus sereinement et je travaille dorénavant un peu moins, j'en profite davantage.

Pourquoi avez-vous choisi de vous investir davantage dans la vente à domicile ces dernières années ?

Il faut simplement avoir le bon produit au bon moment. Je me suis retrouvée rapidement au RSI dans le passé car je n'avais pas forcément le bon réseau pour exercer ou un produit qui n'intéressait pas mes interlocuteurs. La création de ma société m'a permis d'engranger davantage de bénéfices. C'est le conseil que je donne aux personnes que je croise afin qu'elles osent changer de statut. Je vend des bijoux « aimants », le produit est crédible de bonne qualité et sain, les gens sont donc très satisfaits et cela fonctionne bien. Certains hôpitaux traitent même certaines maladies avec des aimants, cela m'a aidé dans mon discours de vente. Les gens veulent essayer des produits de plus en plus naturels en plus de cela. Les prix sont raisonnables et touchent les personnes de toutes les tranches d'âge.

Avez-vous déjà vendu des produits que vous n'achèteriez pas ?

La première vente à domicile que j'ai effectué je proposais des produits d'entretien. Je ne gagnais pas ma vie avec ce travail car ce n'est pas évident de s'imposer dans certains secteurs.

Est-ce que vous avez déjà pensé à tout arrêter ?

Quand vous avez un certain âge vous faites quoi ? (rires) J'espérais toujours, j'avais des problèmes de santé qui étaient liés à ma situation personnelle. Dès que j'ai commencé à réussir professionnellement, mes problèmes de santé ont disparu. Certes, ça a demandé quelques heures de travail.

Est-ce que vous auriez des conseils à donner à des seniors qui souhaiteraient se remettre à travailler ?

Energetix recherche des vendeuses voire des vendeurs en France, chacun peut se fixer son salaire minimum de 200€ à 1000€ approximativement selon le nombre d'heures de travail. En faisant 4 présentations dans un mois on peut atteindre un revenu de 1000€, bien-sûr cela comprend les heures de préparation. Il faut être motivé, une formation est dispensée pour connaître le produit et apprendre à le présenter et le vendre. Et franchement qui n'aime pas les bijoux ? C'est un produit assez facile à vendre. Je suis persuadé que pleins de seniors aimeraient avoir 400€ ou 500€ de plus par mois. Les contraintes ne sont pas les mêmes que dans un travail à temps partiel, les horaires étant plutôt libres. Ça garde en forme de travailler et on garde ainsi un lien social. Je me suis fait des amis dans ma clientèle pour tout vous dire.

www.energetix.tv