

Robert T. Kiyosaki
célèbre écrivain
et Homme d'Affaires
Américain
a écrit (**LE BUSINESS DU
21^{ème} SIÈCLE**

Vincent Careil a traduit ce que dit en substance Robert T. Kiyosaki, **ce n'est pas de la traduction littérale**. Les idées et une partie de l'origine du texte sont de Robert T. Kiyosaki, les développements d'idées sont de Vincent Careil. **Vincent s'est autorisé à mettre à jour ce texte en ce mois de mai 2020** en y ajoutant ses réflexions (particulièrement en fin de document).

Nous savons que nous vivons des moments difficiles.

Nous savons que nous sommes sur la pente la plus dure qu'est connu le monde depuis très longtemps. La crise financière de 2008 auquel s'ajoute la crise sanitaire de 2020 ont entraîné un effondrement des marchés, un changement des habitudes, et des millions de chômeurs de plus.

Les crises que nous vivons sont sans aucun doute les crises les plus fortes depuis la crise de 1929 et pourtant, il y a beaucoup de nouveaux business à se créer aujourd'hui.

La raison de l'ampleur de ces crises mondiales vient principalement des phénomènes de mondialisation.

Partie sanitaire : Nous avons la preuve aujourd'hui que la crise sanitaire du COVID 19 est principalement dû à la diffusion mondiale du virus du fait du temps de latence entre la contamination et ses effets apparents (les personnes touchées par le virus contaminent leur entourage sans savoir qu'elles sont porteuses) et aux transports internationaux (humains et nourriture).

Partie économique : Pourquoi un patron d'industrie devrait payer le travail à 8 ou 9 € de l'heure alors que dans de très nombreux endroits dans le monde, en

Chine par exemple, il est à moins d'un euro de l'heure.

Pour les emplois qualifiés, c'est la même chose, on trouve aujourd'hui des avocats, des docteurs, des ingénieurs de très haut niveau parlant plusieurs langues et payé en Inde 25 € de l'heure au lieu des 100, 200 ou 300 € de l'heure dans nos pays.

Pour la première fois, la compétition pour le travail dépasse le cadre de votre pays, vous ne pouvez pas vous battre contre ça.

Et on peut coupler ces phénomènes avec l'avancée incroyable de la technologie. La montée en puissance de l'internet et des intelligences artificielles a à la fois du bon et du mauvais.

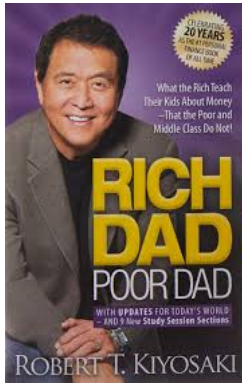
L'intérêt du travail à distance, du télétravail, des visioconférences, de tous ce qui permet la communication sans sortir de chez soi a permis de continuer une partie des activités pendant la crise du Coronavirus.

Mais d'autre part, pourquoi devrait-on donner de l'argent à quelqu'un pour faire un travail qu'un robot ou un ordinateur fera aussi bien. Le robot coûtera beaucoup d'argent au départ, oui, mais il ne tombera pas malade, il ne craindra pas le Coronavirus, il ne se mariera pas ou ne tombera pas enceinte, il ne prendra pas de congés, et il pourra travailler 24h/24, 365 jours par an !

C'est pour cela qu'aujourd'hui **des milliers de personnes se retrouvent sur le carreau et viennent grossir les rangs des chômeurs**. Sans parler des dizaines de milliers de personnes qui ne trouvent pas de travail approprié à leur niveau de compétence et surtout avec le salaire auquel il devrait pouvoir prétendre.

Les jeunes font des hautes études, on les a poussés à ça : « *Si tu ne fais pas d'études tu ne trouveras pas de travail.* » Et avec leur BAC plus 3, + 4 ou + 5, ils ne trouvent pas souvent le travail qui leur apporterait le niveau de vie souhaité et beaucoup sont obligés de faire des petits boulots pour s'en sortir.

Aujourd'hui dans ce monde d'échanges globaux, avoir un emploi sécurisé est une vue de l'esprit et plus personne n'est de ce point de vu en sécurité.



Dans le livre « Père Riche, Père Pauvre » qui a été vendu à plus de 24 millions d'exemplaires et qui a été longtemps classé dans les best-sellers du Time, Robert Kiyosaki raconte comment il a pu comparer deux idées de la société et de l'éducation.

Son vrai père, professeur des Universités, connu et reconnu dans son domaine, ne jurait que par les études pour sécuriser l'avenir. Pourtant Robert l'a toujours vu en difficulté financière et il a fini sans un sou.

Le père de son meilleur ami, chef d'entreprise talentueux lui a **enseigné la puissance du business**. Il lui a dit :

« Si tu veux devenir riche, ne prend pas un travail salarié, n'essaye pas d'économiser de l'argent à tout prix, investi le et travail pour toi. » Même lorsqu'à un moment de sa carrière il a fait faillite, il lui a dit qu'il était toujours aussi riche et en effet, il est mort en laissant des millions à ses enfants et aux œuvres de charité de sa ville.

Ce père riche lui a appris à travailler avec l'argent et non pour l'argent.

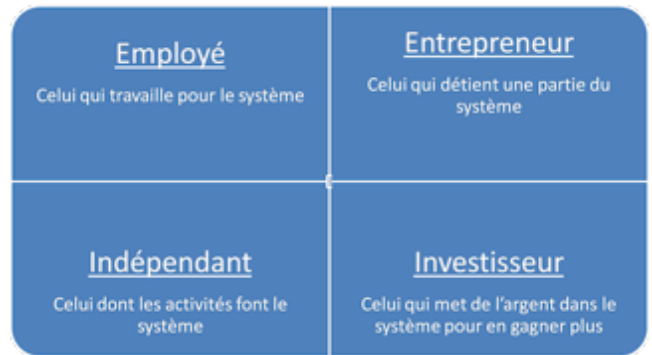
C'est grâce à lui que Robert a lui-même fait fortune dans l'industrie.

Le livre qui raconte cette histoire, « Père Riche, Père Pauvre », est vraiment important pour comprendre le pouvoir que vous pouvez avoir sur votre futur.

Le deuxième livre important de Robert Kiyosaki pour vous construire un avenir sécurisé et pour que vous puissiez changer votre état d'esprit, en quelque sorte vous nettoyer de l'éducation que la société vous a donné est : « Cashflow Quadrant ».

Dans ce livre Robert Kiyosaki vous explique comment notre société est divisée en quatre types de revenus financiers.

En voici la traduction :



Concernant les revenus, vous êtes soit :

Employés : l'argent que vous gagnez dépend du nombre d'heure que vous faites et vous travaillez pour quelqu'un, pas pour vous. La grande majorité des personnes sur terre est dans ce cas.

Indépendant : petit commerçant, artisan, patron de petite entreprise. Vous avez créé votre propre emploi. Là aussi c'est la quantité de travail qui génère votre revenu. Même le meilleur des chirurgiens lorsqu'il n'opère pas n'est pas payé. Souvent même, vous travaillez beaucoup plus qu'un employé sans recevoir plus de revenu. De plus pour être avocat ou docteur il faut être doué pour les études. Tout le monde n'est pas doué pour les études.

Propriétaire d'un business ou Industriel : Vous avez mis en place un système et les gens travaillent pour vous. Ce sont les entreprises de plus de 500 employés ou générant dix millions d'euros de CA par an ou plus qui rentre dans ces business. L'entreprise continuera à générer des revenus pour vous, avec ou sans vous. Les entreprises plus petites ont nécessairement besoin de vous.

Investisseur ou rentiers : Vous faites travailler l'argent que vous avez gagné au point tel que vous gagnez de l'argent avec l'argent. **L'argent travaille pour vous et non l'inverse.**

De plus, en proportion les Investisseurs payent moins de taxes que les Employés. Ils peuvent investir dans des niches fiscales, faire travailler l'argent en payant moins de taxe et donner beaucoup à des œuvres de charité afin d'aider ceux qui n'arrivent pas à s'en sortir.

Seulement, les gens pensent qu'ils ne peuvent pas changer de place sur le quadrant.

Voilà ce que qui s'est passé pour l'ami de Robert Kiyosaki, Bob. Bob avait fait fortune dans l'industrie et il était devenu un investisseur dans l'immobilier. Seulement, voici ce que Bob disait : « *J'investi dans des programmes immobiliers absolument géniaux, mais les gens n'ont pas d'argent pour investir dans ce que je leur construis* ». Ils me disent : *J'aimerais bien devenir comme toi Investisseur, mais je n'ai pas d'argent ! Comment pourrais-je devenir investisseur sans argent ?* »

Les gens disent que l'on naît entrepreneur, qu'il est très difficile ou impossible de passer d'employé ou indépendant à propriétaire d'un gros business ou investisseur.

Ce n'est pas vrai, **c'est une question d'état d'esprit.** Si vous éduquez votre esprit à changer la manière dont vous voyez les choses, vous pouvez, vous aussi devenir riche et riche dans tous les sens du terme.

Cela ne se fait pas du jour au lendemain. Vous devez monter les marches une à une. Et **c'est avec de l'apprentissage intellectuel mais aussi pratique que vous pourrez acquérir ce savoir-être et savoir-faire.**

La manière idéale serait d'apprendre à changer de quadrant en pratiquant un business à temps partiel. Un business vous éduquant tout en vous permettant de commencer à gagner des revenus complémentaires. Jusqu'au jour où votre éducation et votre savoir-faire vous permettra de devenir un business man puis un investisseur.

C'est exactement ce que peut vous apporter la vente directe*.

* Vincent Careil utilise le terme « vente directe » alors que Robert Kiyosaki utilise le terme « Marketing de réseau ». Les raisons sont indiquées à la fin du document.

En utilisant la vente directe, vous avez toutes les chances de passer au travers de ces 4 quadrants. D'employé, vous allez devenir Indépendant et avec du travail, de la persévérance et en acquérant du talent, vous allez passer dans le quadrant Gros Business où des centaines de personnes vont travailler

avec vous. Vous pourrez ensuite, avec les revenus gagnés, devenir Investisseur.

Robert Kiyosaki ne dit pas que c'était automatique, il dit qu'avec la vente directe, c'était possible.

Les seules personnes à avoir du temps et de l'argent pour pouvoir passer leur temps comme ils l'entendent, sont dans le cadran « Chef d'entreprise » ou « Investisseurs ». Ces sont les seules catégories à pouvoir vivre de ce qu'ils ont construit et non pas du temps qu'ils échangent contre un revenu mensuel, aussi important soit-il.

Le gros avantage de la vente directe, c'est que vous ne serez pas seuls.

Vous allez recevoir le soutien d'une entreprise et de vos partenaires. Leurs souhaits doivent être le même que le vôtre, vous voir réussir.

Pour réussir dans la vente directe, vous ne devez pas tenir compte de ce que les disent les autres personnes.

Votre entourage ne croit peut-être pas que l'on puisse devenir un jour investisseur. Pour eux, vous êtes né employé et vous devez le rester.



Si vous n'abandonnez pas quand les autres vont critiquer ce que vous faites et que vous tenez le cap de votre business, vous pourrez un jour devenir Investisseur.

Vous savez que cela ne va pas être facile, vous savez que si vous ne réussissez pas tout de suite, ils vont vous dire : « *Je te l'avais bien dit* ».

Même si vous avez de la réussite, à un moment ou à un autre, parce que les gens sont comme ça, ils vont



vous dire : « *Regarde ce que l'on dit de toi et de ton business, je te l'avais bien dit* ».

Il faudra être fort et convaincu.

Votre réussite vient de vous. Et vous avez de la chance, parce qu'avec la vente directe, vous n'êtes pas seul dans votre coin. L'entreprise est avec vous. Vous ne devez pas vous occuper de ce que les autres disent de vous. Ils ne peuvent pas vous comprendre, et beaucoup d'entre eux sont de toute façon sans réussite.

La raison pour laquelle Robert Kiyosaki recommande la vente directe est la suivante :

Personnellement, Robert Kiyosaki n'a jamais pris part à une société de vente directe. Il a été invité plus d'une fois dans des événements et à chaque fois, il se disait : « *Mais qu'est-ce que je fais ici ?* »

La raison pour laquelle Robert Kiyosaki se posait cette question était parce qu'il avait déjà son business qui marchait très bien.

C'est un de ses amis, Bill, du Texas, qui lui a ouvert l'esprit sur ce qu'était réellement la vente directe. C'était un homme riche, très riche, et pourtant il était aussi dans la vente directe.

Robert Kiyosaki lui a demandé : « *Mais enfin Bill, pourquoi tu fais ça, tu n'as pas besoin d'argent.* »
Bill lui répondit : « *Oui c'est vrai, mais tu vois, en formant les autres avec la vente directe, je les aide à recevoir des revenus passifs. Et quand ils ont des revenus passifs, ils investissent dans mes programmes immobiliers !* »

Et Robert Kiyosaki a compris quelque chose de très important.

La vente directe est basée sur des gens qui aident des gens.



Ce que Bill faisait dans la vente directe ne consistait pas uniquement à vendre tous les jours des produits ou des services. Il aidait les autres à grandir pour donner le meilleur d'eux même et réussir dans le business.

Là Robert Kiyosaki a eu un déclic. Il s'est rendu compte que **la plupart des gens n'avait pas l'éducation pour passer du côté Employé ou du côté Indépendant au côté Business ou au côté Investisseur.**

Et c'était exactement ce que Bill était en train de faire. Aider des personnes à faire la transition dans les quadrants. Passer d'Employé ou Indépendant à Business man et Investisseur. Cela a complètement changé son état d'esprit concernant la vente directe.

C'est comme cela que Robert Kiyosaki a commencé à étudier la vente directe et à regarder comment ce pouvait être **un système extraordinaire pour aider les gens à vivre leur ambition.**

Ce que Robert trouvé, c'est une industrie qui, par certains côtés, ressemblait aux autres industries.

Il y a des bonnes entreprises et des mauvaises entreprises. Il y a des bons propriétaires et des propriétaires moins intègres. Il y a des bons plans de rémunération et des plans moins ouverts.

Mais ce que Robert Kiyosaki a trouvé, c'est que la plupart des entreprises et **la plupart des responsables ont la volonté réelle de vouloir aider les autres**, d'aider l'humain à grandir. D'aider leurs partenaires à avoir plus de confiance en eux, à acquérir les qualités nécessaires pour devenir un jour investisseur.

Ce que Robert Kiyosaki pense aujourd'hui dit-il : « La vente directe est une formidable école du business. »

C'est pour cela qu'il appelle cette industrie, le business du 21^{ème} siècle. Non basé sur le fait de pousser les gens vers le haut, mais plutôt de les aider à se construire **pour qu'ils montent eux-mêmes au sommet.**

Un business où **les gens sont libres** et sans le stress du traditionnel chef d'entreprise. Le patron toujours sur la brèche en particulier dans ces périodes où l'économie change.

Robert Kiyosaki prend une position favorable pour la vente directe car il pense sincèrement que c'est **le bon moyen pour passer d'Employé à Business man.**



C'est pour lui, le moyen le plus simple et le meilleur pour aider les individus à devenir ce qu'ils veulent devenir et atteindre les objectifs qu'ils se sont donnés.

En fait, c'est quoi la vente directe ?

Dans le traditionnel, les sociétés dépensent des milliards dans la communication, la publicité et tous les systèmes pour acquérir de nouveaux clients.

La vente directe ne dépense pas tout cet argent, une partie seulement pour mettre en valeur ses produits ou services auprès de ses partenaires distributeurs, mais à la place, les entreprises de vente directe vous redonnent cet argent parce que c'est vous qui faites la communication de l'entreprise et générez le chiffre d'affaires.

Tout le monde le sait, la meilleure des publicités c'est le « Bouche à Oreille ». La recommandation des produits par des amis. C'est la vente directe. **Des consommateurs qui font la promotion de ce qu'ils consomment.**

Mais la vente directe ce n'est pas qu'une histoire de ventes de produits ou services, c'est aussi la construction d'un réseau de partenaires indépendants qui vont faire la même chose.

L'Atout majeur de la vente directe c'est la formation, sur le terrain de ce que c'est la conduite d'un business.

Robert Kiyosaki a été habitué à enseigner en Université pour des futurs entrepreneurs, mais le problème c'est qu'ils ne sont pas vraiment préparés à la réalité de la vie d'entrepreneur. La plupart d'entre eux à la fin de ces études cherche un travail de salarié et ne crée pas son affaire.

Ce que vous apporte la vente directe pour passer du côté gauche du Quadrant au côté droit du Quadrant, c'est tout d'abord de **faire évoluer votre état d'esprit**. L'état d'esprit de la vente directe est à l'exact opposé de celui d'un employé.

Pour réussir en vente directe vous allez devoir acquérir du savoir-faire et savoir-être.

Ce ne sera pas forcément facile de **passer de travailler pour l'argent à faire travailler l'argent pour vous**.

Cela veut dire que vous allez devoir devenir un leader.

C'est ce que va vous apporter la vente directe :

Devenir responsable de vous-même, devenir un leader.



Vous allez devoir apprendre à vraiment tenir compte des personnes qui travaillent avec vous. Dans le traditionnel, les grandes entreprises internationales ne travaillent pas pour leurs employés, elles travaillent pour les actionnaires.

Posez-vous la question : « Est-ce que mon patron tient vraiment compte de ce que je suis ? »

Est-ce que mon responsable m'aide ? Vous savez, en vente directe votre leader n'aura pas de succès si vous-même vous n'avez pas de succès. C'est complètement l'opposé du système traditionnel.

Quand Robert Kiyosaki travaillait pour Xerox, pendant 3 ans, il était à fond ! Il se défonçait tous les jours pour être le meilleur. Mais qui l'aidait pour ça ? Qu'est-ce que cela lui a apporté réellement ? La seule chose que ses patrons faisaient tous les jours, c'était de lui mettre de plus en plus de pression.

Dans la vente directe, dès lors que vous acceptez de suivre les plans de formation qui sont mis en place pour vous. Les vrais leaders responsables vont vous aider. Ils vont vous laisser le temps qu'il faudra pour que vous puissiez changer votre état d'esprit et réussir.

Cela ne dépendra que de vous. Tout sera mis à votre disposition et vous pourrez en profiter à votre rythme.

Et quand vous aurez du succès, ce sera à votre tour de transmettre ce savoir aux personnes de votre équipe. Vous ne pourrez pas compter sur vos Leaders pour qu'ils le fassent à votre place. Ce sera à votre tour d'être un leader.

C'est un système FORMIDABLE !



C'est vraiment le seul business où l'on se parle cœur à cœur, les yeux dans les yeux, business dans le business.

Le Top de la vente directe, c'est le business dans la vraie vie, et ce sont des gens qui aident des gens à donner le meilleur d'eux même.

Quand Robert Kiyosaki est revenu du Vietnam, son vrai père lui a conseillé de reprendre les études. Lui a fait des études de développement personnel.

Voici comment Robert Kiyosaki pourrait aujourd'hui résumer le développement personnel.

Le développement personnel c'est la capacité d'être plus fort que ses propres problèmes.



Dans ces jours difficiles où nous connaissons tous quelqu'un qui a perdu son boulot, parfois avec des conséquences dramatiques sur sa vie personnelle et familiale, le développement personnel a encore plus d'importance. Si vous avez des dettes, vous devez devenir plus fort que vos dettes, sinon vous ne résoudrez jamais le problème. Si vous devez gagner 30% de revenu en plus pour cela, vous devez devenir plus fort que le revenu que vous avez actuellement.

C'est ça le développement personnel.

Dans le système traditionnel, on va vous dire : « *Reste tranquille, sois heureux d'avoir un boulot.* ». Avec un peu de chance, vous allez recevoir une augmentation de 2% par an, mais en faisant bien ce que l'on vous dit de faire, en restant bien sage.

Ce n'est pas du développement personnel, ça c'est du développement d'esclave. Esclave de votre entreprise.

Si c'est ça que vous voulez être ou avoir, restez là ! C'est votre vie, mais ce n'est pas La vie.

Robert Kiyosaki a décidé de devenir plus grand que ses problèmes.

Son premier business dans les années 70 lui a permis en 1978 d'être pratiquement millionnaire.

Ce qui s'est passé après l'a complètement ruiné. Il avait un million de dette !

Et son Père Riche lui a dit : « *Félicitations, tu viens de chuter. Et la plupart des plus grands chefs d'entreprises au monde ont chuté une, deux ou trois fois. A chaque fois, ils sont devenus meilleurs et plus fort et un jour ils sont devenus milliardaires !* »

Le dépôt de bilan est la meilleure école que Robert Kiyosaki connaisse.

Apprendre à rembourser ses dettes et à remonter à l'attaque avec un nouveau business et plus d'expérience, voilà une formidable école. Maintenant, Robert est multimillionnaire.

Donc le développement personnel, c'est d'apprendre à être plus fort que ses problèmes.

La plupart des gens sont plus petits que leurs problèmes parce qu'ils n'ont pas reçu d'éducation pour leur développement personnel. C'est la première raison pour laquelle Robert Kiyosaki fait la promotion de la vente directe, c'est parce que c'est un formidable programme de développement personnel.

Si vous chutez, ce n'est pas votre faute. Ce n'est pas votre faute ! Apprenez à devenir plus grand que cette chute et vous serez en train de vous développer personnellement et vous serez en train de réussir !

Si vous rejoignez la vente directe Robert Kiyosaki vous recommande sincèrement de vous engager avec vous-même sur cinq ans.

Cinq années où vous chuterez certainement plusieurs fois mais cinq années où vous développerez vos talents.

Vous savez, dans la vente directe comme dans le Football, le baseball et dans tous les autres sports :

« Ceux qui quittent ne gagnent jamais. Et ceux qui gagnent n'ont jamais quitté. »



Alors, si vous choisissez le business du 21^{ème} siècle, si vous entrez dans la vente directe, décidez d'y être de manière régulière et sérieuse pendant au moins Cinq ans.

Peu importe les chutes, en vous éduquant grâce à chacune d'elle, la réussite sera finalement au bout.

N'oubliez pas que vous serez entouré de gens qui veulent le meilleur pour vous. Mais pour que cela marche, **il faut aussi que vous donniez le meilleur de vous-même.**

Peu importe d'où vous partez, mais si vous donnez vraiment le meilleur de vous-même pendant une période assez longue, vous ne serez plus le même au bout d'un certain temps.

C'est la deuxième raison pour laquelle Robert Kiyosaki aime la vente directe :

Il n'y a pas de limite.

Dans le traditionnel, si vous êtes petit vous resterez petit. Avec la vente directe vous pourrez devenir aussi grand que vous le désirez. Cela dépend entièrement de vous.

La troisième chose qui est géniale avec la vente directe, c'est que vous ne devez pas seulement améliorer vos capacités de vendeurs, vous devez aussi améliorer votre capacité de management, votre leadership.

La chose la plus importante que va vous apprendre la vente directe, c'est à devenir un grand leader.

Vous ne devez pas prier les gens de faire quelque chose ou devenir quelqu'un. Dans la vente directe vous devez devenir le leader qui va entraîner ses partenaires vers le succès.

Être un leader c'est être celui ou celle que tout le monde veut suivre.

Vous devez être un exemple pour les autres.

Comme pour le développement personnel, être un leader s'apprend.

Vous pouvez avoir un caractère de leader, être né leader et vous pouvez aussi devenir un leader.

C'est aussi ce que la vente directe peut vous apporter !

Il y a quatre types de caractère pour les personnes dans le monde :

Il y a les personnes qui aiment rester dans leur zone de confort. Rester prêt de la télévision ou de l'ordinateur. Éviter de prendre trop de risques. Ces personnes peuvent réussir avec la vente directe. En se développant et avec les technologies d'aujourd'hui, **si elles font les efforts qu'il faut, elles peuvent réussir avec la vente directe.**

Il y a les personnes qui sont trop faibles pour commencer un quelconque business.

Ces personnes-là ne sont pas faites pour la vente directe.

Il y a ceux qui croient tout savoir. Ces personnes-là devront aussi évoluer pour réussir avec la vente directe. Car **il faudra qu'elles deviennent éduquées.**

Enfin il y a les Gagnants ! Celles et ceux qui ont décidés de prendre leur vie en main et qui savent à l'intérieur d'eux même qu'un jour ou l'autre, **ils atteindront l'objectif qu'ils se sont donnés.** Ces gagnants sont évidemment faits pour la vente directe.



Avoir des grands rêves, des grands objectifs, que cela prenne plusieurs années ne les dérange pas, qu'ils chutent plusieurs fois ne les dérange pas. **Ils savent qu'ils iront jusqu'au bout.**

Les Gagnants aiment les Gagnants et attirent les Gagnants et c'est ce qui fait la plus grande force de la vente directe.

Être un AS et trouver des AS, ça, c'est un vrai atout ! En tant qu'indépendant, on peut être un AS, mais ce n'est pas un atout. Car si on chute, on est seul.



Avec la vente directe, les As qui attirent les AS créent de formidables entreprises à travers le monde.

La vente directe peut vous apprendre à devenir un AS.

La vente directe est un vrai Atout, c'est Votre Atout !



Devenir Riche n'est pas uniquement obtenir la Richesse.

Obtenir la Richesse, c'est avoir de l'argent et du temps au même moment.

La richesse peut se compter en temps.

Si vous avez besoin de 2 000 € pour vivre par mois et que vous avez 10 000 € d'économie, votre richesse est de 5 mois. Si vous avez 24 000 € de côté votre richesse est de 1 an.

Avec la vente directe, vous vous construisez un revenu récurrent.

Avec du travail, du développement personnel et de la constance, vous pouvez vous construire un revenu qui permettra une richesse sans limite. C'est un business sans limite.

Avec la vente directe vous pouvez atteindre la richesse, avoir du temps au même moment et être entouré d'amis qui vivent la même chose que vous.

Il y a des gens qui disent que le produit est la chose la plus importante dans la vente directe. Il est évident que si le produit est mauvais, la vente directe ne fonctionnera pas bien, mais ce n'est pas suffisant.

La chose la plus importante dans la vente directe, ce sont les leaders.

Là où vous trouverez des leaders, vous aurez trouvé votre Maison !

Arrêtez de vous focaliser uniquement sur les produits. **Regardez le plan de formation** de votre entreprise et

regardez les Leaders. Votre entreprise et vos leaders vous donnent-ils les formations dont vous avez besoin pour grandir. Oui ? Alors vous avez trouvé votre société de vente directe.

Cela ne demande pas une grande éducation de réussir dans la vente directe. Vous n'avez pas besoin d'avoir fait des études ou de savoir vendre. **C'est votre entreprise qui vous apprendra ça.** Vous avez besoin de **devenir un leader pour attirer à vous des leaders.**

Vous avez besoin d'être quelqu'un qui inspire les autres.

Vous n'avez pas besoin de temps, car c'est une activité à temps choisi. 10h, 15h par semaine suffisent. Vous avez besoin d'étudier, d'apprendre, d'écouter et de vous mettre à l'action.

Et le plus important, vous devez avoir une bonne attitude. Acceptez que cela prendra du temps et qu'il y aura des chutes pour avoir le succès.

Un livre dit qu'il faut 10 000 heures pour atteindre le succès. Peu importe, ce qu'il faut c'est avoir l'attitude d'accepter d'apprendre et d'avoir la patience d'apprendre, de prendre le temps qu'il faut pour réussir.

10 000 heures pour atteindre la réussite avec votre société de vente directe ?

Votre liberté vaut-elle que vous y investissiez 10 000 heures ?

Et maintenant viens le moment de l'action.

Arrêtez de penser : Passez à l'action !

S'il n'y a pas d'action, il n'y a aucun résultat.

PASSEZ À L'ACTION !

Il est temps de devenir la personne que vous méritez d'être.

Il est temps que les choses changent pour vous.

La vente directe est l'avenir ! La vente directe peut être votre Avenir !

Prenez votre vie en main ! Décidez enfin que votre Avenir vous appartient !



**La solution n'est pas dans la société ou l'économie.
La solution pour vous, c'est vous.**

—————
Traduction très libre par Vincent Careil de « The Business of the 21st Century » de Robert T. Kiyosaki.
—————

Important : dans ce texte Robert Kiyosaki parle de Marketing de Réseau (Multi Level Marketing) que Vincent Careil a volontairement traduit par Vente Directe. Pourquoi ?

Selon Vincent Careil, la vente directe est plus équilibrée.

Entre les gains obtenus par la vente de produits ou services et le recrutement de nouveaux partenaires qui eux-mêmes vendent, le temps de travail et les revenus qui en découlent sont équilibrés.

Pour Vincent, devenir « riche » uniquement parce que l'on sait parrainer et donner envie aux autres de s'investir (et d'investir de l'argent) n'est pas en accord avec ses convictions personnelles.

Comme l'écrit Robert Kiyosaki, la réussite vient de l'exemplarité.

Le leader est celui qui montre l'exemple.

Dans la vente directe, l'exemple vient d'abord de la capacité à vendre en étant indépendant et ensuite par la capacité à enseigner et montrer à ses partenaires comment vendre puis créer des équipes.

Évidemment, quand on sait vendre et que l'on montre l'exemple, on donne envie à des partenaires de nous suivre et de faire comme nous, vendre et donner envie à d'autres de nous suivre.

Le plan de rémunération de la société avec laquelle vous travaillerez fera la différence.

Il existe des plans de rémunération avec des dizaines de niveaux (jusqu'à plus de 20 niveaux) et des plans de rémunération avec « seulement » 3 ou 4 niveaux.

L'analyse montre assez vite que **les sociétés ayant des plans de rémunération avec beaucoup de niveaux en profondeur, rémunèrent surtout ceux (les quelques personnes) qui sont tout en haut de ces plans** (pas toujours mais trop souvent les meilleurs parmi les premiers partenaires) et pratiquement pas (comparativement) ceux qui vendent beaucoup de produits.

Et les sociétés avec des plans à 3 ou 4 niveaux, (seulement) rémunèrent beaucoup plus de monde avec moins de différence de revenus. Sans doute les meilleurs gagnent moins de revenus qu'avec un plan à 15 niveaux (mais des revenus à 5 chiffres quand même), mais **la plupart des bons vendeurs et animateurs de groupes reçoivent de bons revenus.** Dans tous les cas, les distributeurs sont beaucoup plus nombreux à bien gagner leur vie.

Vincent Careil ne condamne pas les grosses sociétés de vente en réseau (il y a participé et en a retiré de très gros revenus), il se positionne au regard de ce qu'il a vu et vécu.

C'est à vous de choisir. 😊



Si vous cherchez la très grande richesse, par exemple devenir millionnaire avec la vente en réseau. Même si statistiquement ce sera une personne sur plusieurs centaines de milliers de participants, **c'est possible !**

Choisissez une société ayant :

- ✓ Un plan de rémunération avec de **nombreux niveaux** et/ou possibilités d'évolution,
- ✓ Des produits et services **renouvelables**,
- ✓ Consommez suffisamment (ou mettez en place des commandes en abonnement) pour **être éligible** à atteindre les niveaux,
- ✓ Concentrez-vous sur le **parrainage**,
- ✓ Concentrez-vous sur **les formations**,
- ✓ Concentrez-vous sur **l'accompagnement de vos équipes**,

Vous finirez par trouver des As, ainsi le relais sera transmis.



Si vous cherchez un revenu suffisant et stable, voire un revenu conséquent et assuré par vous.



Choisissez une société de vente directe avec :

- ✓ Une gamme de produits/services très vendeur (**qui se vendent beaucoup**),
- ✓ Des produits/services vraiment dans leur marché (**au bon prix, concurrentiels**),
- ✓ Une société solide et **nationale** (voire locale),
- ✓ Un plan de rémunération principalement basé sur des revenus de vente directe (un **fort pourcentage sur vos propres ventes**),
- ✓ La possibilité **d'évoluer vers des niveaux de responsabilité** (manager d'équipes, responsable de secteur, etc.),
- ✓ Concentrez-vous d'abord sur **vos ventes**,
- ✓ Concentrez-vous d'abord sur **votre formation** (technique, commerciale, développement personnel),
- ✓ Et si vous rencontrez des personnes qui veulent faire la même chose que vous, **transmettez-leur le bâton**.

Vous recevrez **un revenu basé sur vos ventes personnelles**, garanti par vos ventes personnelles. Puis, « chemin faisant », suivant votre envie et vos capacités, vous évoluerez vers des postes à responsabilité (relative) et des revenus de plus en plus importants.



Ceci est une question de personnalité :

(Voir formation Personnalités Couleurs dans le site www.vincentcareil.com)

Suivant votre type dominant de Personnalité Couleurs, vous serez plus à l'aise et heureux dans l'un ou l'autre de ces choix.

Personnalité ROUGE : Sans hésiter, vous choisirez la recherche de richesse sans limite. Le Leadership, c'est votre affaire. Convaincre, parrainer, donner envie, c'est facile et naturel pour vous.

Personnalité BLEUE : Vous calculerez, vérifierez, contrôlerez tous les tenants et aboutissants, mais vous choisirez probablement la société de vente directe qui vous rassurera et des revenus qui dépendent de vos efforts.

Personnalité VERTE : Vous serez bien tenté par la première solution, les paillettes vous attirent. Mais finalement, après essais ratés ou des chutes nécessaires (c'est aussi ce que dit Robert Kiyosaki), vous construirez un avenir pour vous et votre famille en stabilisant vos revenus dans la vente directe.

Personnalité JAUNE : S'il n'y a pas de plaisir, y'a plus d'envie de se battre pour réussir. Alors vous choisirez finalement (sans doute après de nombreux essais plus ou moins réussis) la société dans laquelle les Grands Évènements sont les plus sympas et/ou les produits/services les plus simples à diffuser.

CONCLUSION

La réussite est ouverte à tous (et toutes), à chacun de trouver le domaine et la société dans la vente directe ou la vente directe en réseau qui lui conviendra le mieux.

Bonne découverte !

Dans tous les cas, vous apprendrez quelque chose et vous aurez des souvenirs délicieux (ou parfois amères...)