

## Vente directe

# Qnet révolutionne la rémunération des vendeurs indépendants

● Les entreprises de vente directe se bousculent déjà au portillon pour s'installer au Maroc, vu le climat propice à l'évolution de cette activité. D'où l'implantation d'un géant asiatique, Qnet, qui a rénové en matière de rémunération des représentants indépendants (RI).

Un géant asiatique vient de s'ajouter à la liste des opérateurs de vente directe. Il s'agit de Qnet qui vient d'inaugurer un bureau de représentation au Maroc, à Casablanca. En effet, pour cette implantation, le groupe prédit un avenir prospère notamment suite à la nouvelle stratégie que Qnet veut déployer. Présent au Maroc depuis quelques années, et précisément l'an dernier, le réseau du géant de la vente directe a émergé

comme un marché éminent dans la région. D'ailleurs, selon les dirigeants, il fait partie des 5 premiers marchés de la région Moyen-Orient, Afrique du Nord pour Qnet. De surcroît, d'après le rapport de l'industrie de la Fédération mondiale des DSA (associations de vente directe), le Maroc a généré environ 12 millions de dollars de revenus de l'industrie de la vente directe en 2013 et environ 80.000 Marocains sont impliqués dans cette

industrie dynamique. Des chiffres qui permettent aux opérateurs de se frotter les mains. Ainsi, pour asseoir une évolution exponentielle au Maroc, Qnet a concocté un plan de croissance basé sur un nouveau plan de rémunération, qu'il a nommé Q10. Ce dernier consiste à augmenter le revenu potentiel des représentants indépendants locaux. En effet, Qnet paiera des commissions jusqu'à 50% des ventes. Les représentants indépendants au-



**Pour asseoir une évolution exponentielle au Maroc, Qnet paiera des commissions jusqu'à 50% des ventes.**

ront ainsi 10 façons pour augmenter considérablement leurs revenus. Aussi, parmi les bénéfices du plan Q10, il existe le résultat commercial, le système de versement anticipé et dynamique ainsi que la commission des ventes répétées. Pour Khalid Diab, directeur général de Qnet région Mena, cette initiative audacieuse aura un impact positif sur l'optimisation des gains ainsi que sur la promotion de l'activité sur le marché marocain. Ce nouveau concept de rémunération s'inscrit dans le cadre du plan entrepreneurial que l'entreprise a mis en place. La formation et la promotion à des postes de directions font également partie de ce programme. Diab a également insisté lors de l'inauguration du bureau de représentation au Maroc sur les mots clés dans le jargon de l'entreprise, à savoir, référer, répéter, augmenter et enfin, conserver. ●

PAR **MARYEN OUAZZANI**  
m.ouazzani@leseco.ma