



www.marketingdereseaupermanence.fr

Le Marketing de Réseau à l'Honneur dans un Supplément du Wall Street Journal.

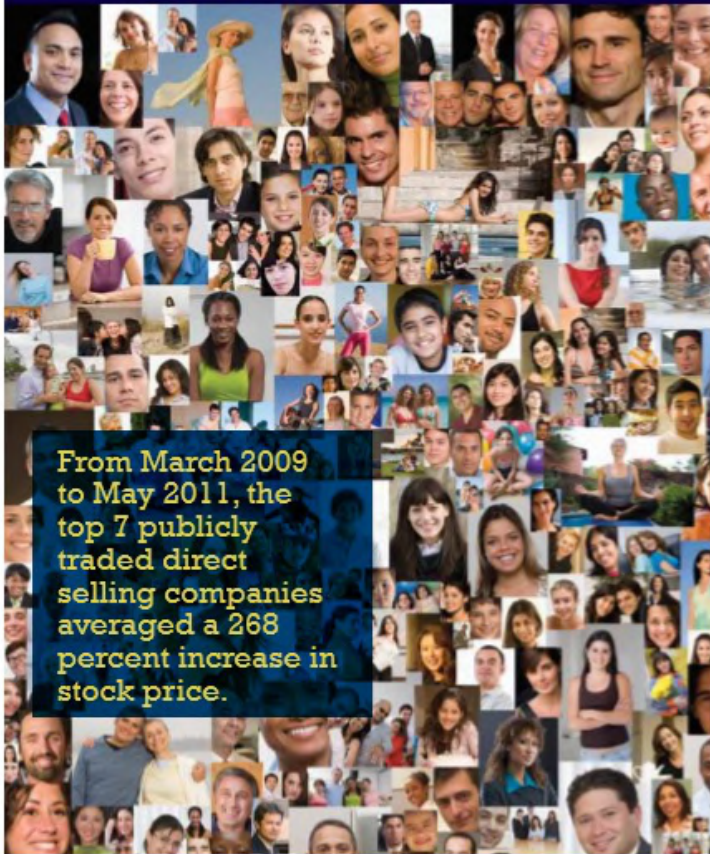
Introduction

Le modèle d'entreprise sociale ultime

2

A Special Supplement to *The Wall Street Journal* by *Direct Selling News*

THE ULTIMATE SOCIAL BUSINESS MODEL



Why Now Is Prime Time for Direct Selling

From March 2009 to May 2011, the top 7 publicly traded direct selling companies averaged a 268 percent increase in stock price.

In 2010, direct selling companies generated over \$125 billion in revenue in 150 countries through more than 75 million men and women who are changing lives serving others. **This is the story of direct selling.**

INSIDE: DSN Global 100 Listing of the Top Direct Selling Companies in the World

Pourquoi c'est
Maintenant le
Prime Time pour
la Vente Directe



Ce Supplément du Wall Street Journal est paru en 2011, soit 3 ans après la crise financière mondiale de 2008.

Ce Supplément du **Wall Street Journal** installe ou consacre la vente directe et le marketing de réseau dans le paysage du monde entrepreneurial comme une industrie à part entière.

La réalité ou la vérité sur cette industrie est présentée en trois (3) points.

Le Marketing de Réseau dans le Wall Street Journal (WSJ) en trois (3) points

Premier point:

5

Le volume des ventes globales en 2010 et leur répartition.

Les ventes globales sont chiffrées à **125 milliards de dollar US en 2010**

USA: 28,3 milliard USD

Asie + Pacifique: 49 milliard USD

Amérique latine: 18 milliard USD

Chine: 3 milliard USD

Inde: 1,06 milliard USD

Russie: 3,06 milliard USD



Douglas M. LANE

Analyste financier chez Jefferies & Company,
Directeur de recherche pour Lane Research.

6

« **Le modèle également appelé *marketing de réseau* continue de prospérer tout au long de la récession (crise), en partie parce qu'il offre aux demandeurs d'emplois un moyen simple et peu risqué de se lancer dans l'entrepreneuriat, et aussi parce que ce modèle capitalise sur le fait que les consommateurs préfèrent acheter des produits auprès des personnes qu'ils connaissent et qu'ils apprécient ou aiment** »



Deuxième point:

7

Les investisseurs se tournent de plus en plus vers les entreprises de marketing de réseau.

Voici quatre raisons pour lesquelles les investisseurs aiment les entreprises de marketing de réseau :

- Très peu de frais généraux
- Très peu de dépenses de marketing
- Très peu de dépenses de publicité
- Les produits sont très vite écoulés



Warren BUFFET

Entrepreneur,
multi-millionnaire,
philanthrope.

Warren Buffet est devenu un fervent défenseur de ce modèle d'entreprise depuis qu'il a fait l'acquisition en 2002 de *The Pampered Chef*. Il a qualifié cette acquisition de *l'un des meilleurs investissements qu'il ait jamais réalisés*.

Warren Buffet a ensuite investi dans sept (7) autres entreprises de marketing de réseau.



WE ARE HERE TO INVEST...

"We are here to invest in companies that we believe can succeed, companies with both management teams and purposes that we can wholeheartedly embrace, companies that will be fun to work with as we build, and companies of which we will be justly proud when we succeed."

John Hay Whitney
February 1946



**Le fonds privé d'investissement de capitaux
J. H. WHITNEY & CO a investi 700 millions de
dollar US dans la société de marketing de
réseau **HERBALIFE.****



Richard BRANSON



Helmut SPIKKER

Le milliardaire britannique **Richard Branson** a lancé une entreprise de marketing de réseau dans les cosmétiques, l'entreprise **Vie@Home**. Il l'a ensuite revendue en 2009 à **Helmut Spikker**, un autre investisseur spécialisé dans le marketing de réseau.

Troisième point:

11

Plusieurs entreprises de marketing de réseau, parmi les douze (12) cotées en bourses ont surperformé après la crise financière de 2008.

Sur le marché des changes américains et étrangers, les entreprises de vente directe connaissent une augmentation enviable du prix de leurs actions.

3 faits majeurs
sont à l'origine de
l'augmentation
des prix des
actions des
entreprises de
MLM

Ventes records

Rentabilité record

Dynamique fiscale
durable dans les marchés
économiques en pleine
amélioration en 2011

Les pourcentages de croissance des actions de Herbalife (HLF-NYSE), Tupperware (TUP-NYSE), Nu Skin Entreprises (NUS-NYSE) et MediFast Inc (MED-NYSE) se sont envolées pour atteindre jusqu'à trois (3) à sept (7) fois le gain moyen du S&P 500 et du Dow Jones au début du mois de mai 2011.

S&P 500

C'est un indice boursier basé sur les 500 grandes sociétés cotées sur les marchés américains (NYSE et NASDAQ). Cet indice couvre 80 % des marchés boursiers américains par sa **capitalisation**. Il est possédé et géré par Standard & Poor's, l'une des 3 sociétés de notation financière.

Dow Jones

C'est le plus vieil indice de la bourse de New York et le plus vieil indice boursier au monde. Le Dow Jones est un indice basé sur 30 grandes sociétés cotées sur les marchés américains.

Définition: Capitalisation boursière

C'est le prix qu'il faudrait payer s'il était possible de racheter toutes les actions d'une société à leur cours actuel.



Jim CRAMER

Surnommé “ Le Gourou des Marchés Financiers “, Animateur du show télévisé “ Mad Money “ sur la chaîne de television CNBC.

« Le marketing de réseau n’a jamais reçu la reconnaissance qu’on lui devait, surtout de la part de Wall Street. Il est temps maintenant de reconnaître que le modèle qu’est le marketing de réseau fonctionne, qu’il fonctionne d’ailleurs très bien »

**Exemples de performances à la
Bourse de New York (Wall Street)
de quatre (4) entreprises de
marketing de réseau**

Exemple 1: Herbalife

	2009	2010	Variation
Prix de l'action	12,28 \$	106,15 \$	Augmentation de 764 % du prix de l'action
Volume des ventes	2,3 milliard USD	2,7 milliard USD	Augmentation de 17,3 % des ventes

Saturday, Dec 6, 2008

Symbol	Last	Volume
HLF:US	4.4575	3.91m



Saturday, May 28, 2011

Symbol	Last	Volume
HLF:US	27.25	5.06m



Saturday, Aug 4, 2018

Symbol	Last	Volume
HLF:US	59.00	14.42m



Monday, Dec 3, 2018

Symbol	Last	Volume
HLF:US	57.56	349.14k



Evolution du prix de l'action Herbalife (HLF) sur 10 années



Exemple 2: Tupperware

	2009	2010	Variation
Prix de l'action	11 \$	64 \$	Augmentation de 457 % du prix de l'action
Volume des ventes	2,592 milliard USD	2,800 milliard USD	Augmentation de 8 % des ventes

Saturday, Dec 6, 2008

Symbol	Last	Volume
TUP:US	16.69	4.56m

Saturday, May 28, 2011

Symbol	Last	Volume
TUP:US	65.02	2.23m

Saturday, Dec 28, 2013

Symbol	Last	Volume
TUP:US	94.91	931.33k



Monday, Dec 3, 2018

Symbol	Last	Volume
TUP:US	37.71	424.10k

20

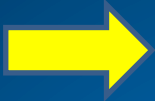
Evolution du prix de l'action TUPPERWARE (TUP) sur 10 années

Exemple 3: Nu Skin

	2009	2010	Variation
Prix de l'action	8,04 \$	37 \$	Augmentation de 364 % du prix de l'action
Volume des ventes	1,304 milliard USD	1,500 milliard USD	Augmentation de 15 % des ventes

Saturday, Dec 6, 2008

Symbol	Last	Volume
NUS:US	10.00	2.34m



Saturday, May 28, 2011

Symbol	Last	Volume
NUS:US	37.94	1.85m



Saturday, Jan 11, 2014

Symbol	Last	Volume
NUS:US	137.68	4.62m



Monday, Dec 3, 2018

Symbol	Last	Volume
NUS:US	67.82	450.97k



Evolution du prix de l'action NU SKIN (NUS) sur 10 années

Exemple 4: Medi Fast

	2009	2010	Variation
Prix de l'action	4,42 \$	20,39 \$	Augmentation de 361 % du prix de l'action

Saturday, Dec 6, 2008

Symbol	Last	Volume
MED:US	4.3699	396.49k

Saturday, May 28, 2011

Symbol	Last	Volume
MED:US	26.05	2.04m

Saturday, Sep 15, 2018

Symbol	Last	Volume
MED:US	248.98	1.31m



Monday, Dec 3, 2018

Symbol	Last	Volume
MED:US	153.88	301.41k

24

→ Evolution du prix de l'action MEDI FAST (MED) sur 10 années





Medi Fast, une entreprise de marketing de réseau, a été classée au 1^{er} rang des 100 meilleures petites entreprises américaines par le Magazine Forbes en 2010.

Entre 2009 et 2011, les performances en bourse des entreprises de marketing de réseau que sont

Blyth Inc, USANA Health Science, Avon, Nature SunShine et Natura/Brésil

ont toutes dépassées les performances des entreprises de l'indice S&P 500 et celles des entreprises de l'indice Dow Jones.

Les investisseurs qui ont mis leur argent dans les entreprises de vente directe avaient à nouveau le sourire, depuis le rebond de la bourse les deux ans après la crise financière de 2009.



Douglas M. LANE

Analyste financier chez Jefferies & Company,
Directeur de recherche pour Lane Research.

28

« Après des années de scepticisme, la communauté des investisseurs se rend enfin compte de la viabilité du marketing de réseau en tant que bonne opportunité d'investissement. Ces investisseurs sont devenus de vrais croyants »



Scott VAN WINKLE

Chef Analyste Financier chez Canaccord Genuity.

29

« Je ne passe pas une semaine maintenant sans avoir un appel téléphonique d'une société privée d'investissement de capitaux, à la recherche d'un actif d'une entreprise de marketing de réseau. Ce qui était inexistant il y a 5 ans »

Lexique de quelques termes boursiers utilisés dans ce diaporama

NASDAQ

(En sigle, National Association of Securities Dealers Automated Quotations)

C'est le plus important marché des actions aux Etats-Unis, en volume traité, derrière Wall Street.

Le NASDAQ représentait 4 526 milliard de dollar US en 2012.

NYSE

(En sigle, New York Stock Exchange)

C'est l'autre nom de Wall Street, la bourse newyorkaise.

Le NYSE représentait 13 624 milliard de dollar US en 2012

Conclusion

Le supplément du Wall Street Journal (WSJ) montre que **les entreprises de marketing de réseau sont respectables et viables**. Elles représentent des organisations commerciales saines.

Les entreprises de marketing de réseau ont donc atteint un **haut niveau de sophistication** sur le plan organisationnel, et un **haut niveau de professionnalisme**.

Les entreprises de marketing de réseau disposent d'énormes fonds pour développer de nouveaux produits, pour mettre à niveau leurs systèmes et leurs technologies, et pour pénétrer de nouveaux marchés dans le monde.

Les entreprises MLM exerçant des activités internationales permettent à leurs représentants d'avoir un revenu résiduel plus élevé, elles sont plus rentables pour les investisseurs et sont moins susceptibles de faire faillite que les entreprises sans activités internationales.