Recruter et intégrer les ambassadeurs des Malices de Thau

Les Malices de Thau, SAS de 14 salariés installée à Mèze (Hérault), créent des bijoux fantaisie et des accessoires de mode (foulards, pochettes) inspirés de l'étang de Thau. L'entreprise les vend lors de réunions à domicile animées par des ambassadeurs, vendeurs à domicile indépendants rémunérés à la commission.

Aurore Cabanis, chargée du développement du réseau, prépare la campagne de recrutement de l'automne 2026 : annonce, choix des canaux, entretiens, puis intégration et formation des recrues.

Pour chaque situation, choisissez la bonne réponse.

Aurore rédige l'annonce de recrutement qui sera publiée sur les réseaux sociaux. Quels éléments doit-elle y faire figurer ? (plusieurs réponses)

☐ Le profil recherché, pour mieux cibler les candidatures : femmes de 25 à 40 ans, disponibles en soirée et sans enfant en bas âge
☐ Les gains des meilleurs ambassadeurs, jusqu'à 2 500 € par mois, présentés comme accessibles dès le premier mois
☐ Le niveau réel des commissions des ambassadeurs actifs (290 € par mois en moyenne depuis janvier 2026) et ce qui est fourni : kit de bijoux prêté, formation, marraine
☐ Le statut de vendeur à domicile indépendant et la rémunération à la commission

Justification :

Bilan de l'année 2025-2026 : la cooptation (primes de parrainage) a coûté 1 260 € et apporté 14 recrues, dont 10 actives trois mois après leur arrivée ; les annonces sur les réseaux sociaux ont coûté 1 120 € pour 16 recrues, dont 4 actives ; le stand sur un salon de la mode et des loisirs à Montpellier a coûté 1 350 € pour 9 recrues, dont 3 actives. Quel canal Aurore doit-elle privilégier ?

☐ Le salon, qui permet un contact direct avec le public et une présentation des bijoux
☐ Les annonces sur les réseaux sociaux, qui coûtent le moins par recrue et touchent le plus de monde
☐ La cooptation, qui coûte le moins par recrue active et donne les recrues les plus durables

Justification :

Lors des entretiens, quelles questions Aurore peut-elle poser aux candidats ? (plusieurs réponses)

☐ Avez-vous des enfants, et qui les garde pendant vos absences ?
☐ Combien d'heures par semaine pourriez-vous consacrer à cette activité ?
☐ Pouvez-vous me présenter ce bracelet en deux minutes, comme devant des invités ?
☐ Quels sont vos revenus actuels et ceux de votre conjoint ?

Justification :

Une candidate reçue en février 2026 n'a pas été retenue ; elle n'a rien demandé depuis. Que faire de ses données ?

☐ Les garder sans limite de durée dans le fichier des candidats, au cas où le réseau rechercherait un jour des ambassadeurs près de chez elle
☐ Les transmettre à une autre entreprise de vente à domicile qui recrute dans l'Hérault, pour l'aider à trouver une activité
☐ Les conserver deux ans au plus, pour pouvoir la recontacter si le réseau recherche des ambassadeurs près de chez elle, puis les supprimer

Justification :

Zoé a suivi la formation initiale il y a quinze jours ; elle n'a encore fixé aucune date de réunion. Que doit faire Aurore ?

☐ L'appeler sans tarder et organiser avec sa marraine sa liste de contacts et une première réunion animée en duo dans les jours qui suivent
☐ Attendre qu'elle se manifeste : en tant qu'indépendante, elle choisit seule son rythme et la date de sa première réunion
☐ Lui fixer un minimum de deux réunions par semaine dès le mois prochain, sous peine de mettre fin à son contrat d'ambassadrice

Justification :

Le kit de démonstration (une valise de soixante bijoux et accessoires, d'une valeur de 210 €) doit être remis aux recrues. Quelle solution retenir ?

☐ Le vendre 210 € à chaque recrue lors de la signature, pour qu'elle s'engage vraiment
☐ Le prêter, puis l'offrir aux recrues qui ont animé cinq réunions au cours de leurs deux premiers mois
☐ L'offrir dès la signature à chaque nouvelle recrue, pour la remercier de son engagement

Justification :

Aurore accompagne Malik, nouvel ambassadeur, à sa première réunion. Comment doit-elle procéder ?

☐ Observer sans intervenir, puis débriefer : elle commence par la liste des erreurs relevées, du début à la fin de la réunion, pour qu'il les corrige d'un coup
☐ Reprendre elle-même la présentation devant les invités dès qu'il hésite, pour que la réunion se passe bien et qu'il voie comment faire
☐ Observer sans intervenir, puis débriefer : Malik s'exprime d'abord, elle souligne deux points forts, retient un seul axe de progrès et propose un objectif mesurable

Justification :

Après la formation « conseiller le bijou adapté à chaque tenue », comment Aurore peut-elle savoir si elle a été utile ?

☐ En comptant le nombre d'ambassadeurs inscrits à la formation et la part de ceux qui l'ont suivie jusqu'au bout
☐ En vérifiant les connaissances acquises, puis en comparant, avant et après la formation, le taux d'acheteurs et le panier moyen des ambassadeurs formés
☐ Par le questionnaire de satisfaction rempli à la fin de la séance, en comparant les notes à celles de la formation précédente

Justification :