



Communiqué de presse, le 27 février 2018

Rubrique : nouveauté complément de revenu/vente à domicile

## Asthéya poursuit une croissance exponentielle dans la vente à domicile de thés.



► Pierre-Yves, Monique, Isabelle et Emmanuelle



©Asthéya, voyage autour du thé

**La jeune entreprise a triplé son réseau en 3 ans : de 70 à 200 VDI.**

**ASTHEYA**, 1<sup>er</sup> réseau de vente à domicile autour des bienfaits du thé, est bien plus qu'un concept de vente. Il rassemble des hôtes, hôtesse et invités bienveillants, en quête d'humanité et de partage d'expériences. Le thé est alors l'élément fédérateur de bien-être, la source d'un voyage pour l'esprit et, plus prosaïquement, le moyen agréable de réaliser des ventes. La **jeune entreprise ASTHEYA**, organisée en réseau de vente à domicile, a été imaginée et créée par trois femmes, Monique, Emmanuelle, Isabelle, et un homme, Pierre-Yves, en 2014, près de Nantes, en Pays de la Loire. Tous, à titre personnel, avaient connu des expériences professionnelles riches, et ils arrivaient à un tournant de leur vie qui leur permettait de se lancer, ou pas, dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Ils ont franchi le pas... Et, quatre ans plus tard, ils ne le regrettent pas. Aujourd'hui, leur entreprise compte 4 salariés à temps plein en CDI, avec un **réseau de VDI de 200 personnes** sur toute la France. **L'objectif pour 2018** étant d'**atteindre 300 VDI** (Vendeur à Domicile Indépendant).

**À l'origine, leur business plan parlait davantage de social que de chiffre d'affaires**

L'origine d'Asthéya repose sur des valeurs humaines faites de respect, d'écoute et de bien-être, car le club des 4 a voulu créer une entreprise dans laquelle il fait bon vivre. Le marché du thé étant porteur et en harmonie avec la culture de la nouvelle entreprise : le concept de vente de thé à domicile fut lancé. D'aucuns diront qu'ils ont commencé par la fin. Et il s'avère que ce n'était pas si impossible que cela ! D'abord quelles valeurs, puis quel marché porteur cohérent avec ces valeurs.

## ASTHEYA surfe sur les nouvelles tendances comportementales

Des espaces maison « concept store » apparaissent dans les magasins, pourquoi pas inventer une boutique éphémère dans son salon ? Asthéya l'a imaginé et ça marche ! Depuis quelques temps, on assiste à des bouleversements comportementaux dans la vie de famille, de couple et au travail... Les cloisons des intérieurs sont tombées, les bureaux sont devenus des open space, les cuisines sont trois fois plus grandes que les salons et le télétravail est désormais devenu monnaie courante dans les multinationales. Les jeunes start-up échangent leurs expériences, partagent des locaux (on parle de co-working). Chacun aspire au mieux vivre ensemble. Les codes changent et le progrès continue.

### Travailler autrement, pour préserver son bien-être

Le concept ASTHEYA est né de cette philosophie. Y associer le thé et ses bienfaits était donc dans la continuité de cet état d'esprit. Dans le monde entier, le thé est un rituel, fédérateur d'échanges commerciaux, amicaux, familiaux... Ses qualités sont illimitées pour la santé, la beauté, le bien-être et la longévité peut-être... Le concept ASTHEYA a pris forme en 2014, devenant une invitation aux voyages autour des bienfaits du thé, par la création d'un réseau de Conseillers « Globe-Trotteurs » qui travaillent à domicile.



### Le concept ASTHEYA s'appuie sur le commerce communautaire

Il consiste à offrir un moment de partage en groupe de 5 à 10 personnes autour de la découverte des thés du monde et ses bienfaits sous toutes ses formes : thé, infusion à déguster en boisson chaude, froide, dans les mets, les biscuits, les parfums des bougies, la ligne de produits cosmétiques... Tous les thés proviennent d'Asie, le rooibos d'Afrique du Sud, avec une traçabilité des productions afin de disposer en permanence d'une très bonne qualité. Les autres produits dérivés sont fabriqués en France, dans le respect de l'environnement et en privilégiant les productions locales et les matières premières naturelles.

Les réunions sont gratuites et organisées chez des hôtes nommés « Chef d'Escale » qui attendent de partager un bon moment entre amis. Certains Conseillers « Globe-Trotteurs » parlent même de « grande famille ».



**Témoignage** : Isabelle, Chef d'Escale Bouches-du-Rhône « être Chef d'Escale a été pour moi une évidence tellement j'ai trouvé le concept Asthéya original et innovant ! Grâce à Lucie ma Conseillère Globe-Trotteur ; j'ai découvert avec mes amis tout l'univers du thé, de sa culture jusqu'à sa préparation dans les règles de l'art. Nous dégustons des thés d'exception et des recettes surprenantes qui réveillent nos papilles et testons des produits autour des bienfaits du thé ! L'Escale Asthéya est un pur moment de partage et de bonheur ! Quelle belle expérience de pouvoir participer à cet instant de détente, mais surtout d'embarquer avec moi mes amis dans cette conviviale aventure ! »



©Asthéya, malle de voyage

### Comment organiser une escale chez soi

Les réunions durent entre 1h30 et 2h00 et un cadeau est systématiquement offert à la personne qui accueille l'Escale. Trois à quatre dégustations sont ensuite proposées avec une recette autour du thème défini : c'est une véritable invitation au voyage depuis son salon.

Le Conseiller « Globe-Trotteur » muni de sa malle de voyage fait découvrir la particularité de ses thés, mais aussi de la richesse du pays mis à l'honneur. **40 références de thés sont disponibles**, avec des sous-familles, des brumes pour les ambiances parfumées, les **produits cosmétiques**. Des nouveautés sortent tous les ans, au gré des voyages... Et une nouvelle ligne de boîtes a vu le jour fin 2017.

### Rejoindre le réseau ASTHEYA

Dans le réseau ASTHEYA, il n'y a pas de profil type. Il suffit d'avoir les **bonnes qualités humaines** et **l'envie de partager**. Celles et ceux qui rejoignent le réseau ASTHEYA peuvent avoir envie d'entamer une reconversion professionnelle, de faire un break ou alors de travailler à la carte afin de concilier deux vies, étant entendu qu'il s'agit d'un revenu complémentaire, dans un premier temps.



©Asthéya, Bivouac National 2016 des Conseillers Globe-Trotteurs

**Témoignage de conseillers :** Amélie, 31 ans, Loire Atlantique « **Globe-Trotteur** » : « *je suis infirmière depuis 5 ans et je suis passionnée par mon travail. A la naissance de mon fils, j'ai eu besoin d'évasion et de prendre un peu de distance avec le monde hospitalier qui n'est pas toujours simple. C'est alors que j'ai découvert Asthéya un concept qui m'a aussitôt séduite. Etant amatrice de thé et de voyages, cette véritable symbiose correspondait exactement à mes attentes. J'ai donc découvert les escales à domicile : un pur moment de bien être, de partage et de convivialité. Pour moi c'est un réel plaisir de déguster du thé tout en voyageant de découvrir différentes variétés de thé de qualité de vivre des moments de partage et surtout de voir mes passagers satisfaits du moment passé ensemble. Merci Asthéya c'est une entreprise où il fait bon vivre, doté d'un équipage bienveillant avec de fortes valeurs humaines.* »

## Comment démarrer ?

Il suffit de postuler via le site Internet [www.astheya.fr/contact](http://www.astheya.fr/contact). Après validation de la candidature, 3 formations peuvent être dispensées par la direction d'Asthéya ou les animateurs d'équipe. 1<sup>ère</sup> formation sur le travail à domicile (la législation et les bases du métier), 2<sup>ème</sup> formation sur l'administratif et le commercial, 3<sup>ème</sup> formation sur les produits. Asthéya met à disposition des nouveaux conseillers une formation en ligne, proposée par la Fédération de la Vente Directe, sur le métier de VDI. Toutes les formations sont offertes par Asthéya.



©Asthéya, formation en petit groupe

- Accompagnement personnalisé lors de la 1<sup>ère</sup> Escale et tout au long du parcours chez Asthéya.
- La rémunération pour le 1<sup>er</sup> palier représente 22% du CA HT.
- Le pack de départ : la malle du Globe-Trotteur offerte sous conditions d'activité.
- Le rythme des dégustations : totalement lié au projet personnel.

L'objectif étant d'intégrer le nouveau conseiller dans un groupe de sa région, puisqu'on ne réussit pas seul et que l'encadrement est important dans la réussite de sa création.



Asthéya est membre de la **Fédération de la Vente Directe**.

La présidente de la commission formation de la FVD est Monique Duchêne.

## Les prochains rendez-vous 2018

- **Salon Beauté et Bien-Être** : le 10 mars de 14h à 18h et le 11 mars de 10h à 18h – Salle des fêtes Yves Robert. Route de Rambouillet, 78125 Saint-Hilarion – Lucie Terrasse
- **Journée VIP « Au cœur du féminin »** : le 10 et 11 mars de 10h à 18h : Domaine de Montcy, 32 Route de Fougère, 41700 Cheverny. Jeannette Barbeillon & Mylène Come
- **Salon de la Femme Epernon** : le 17 mars de 10h -18h - Salle de la Savonnière. 36, rue de la Savonnière 28230 Epernon - Karine Perrin
- **Forum Intercommunal de l'emploi** : 20 mars de 10h à 17h – Centre André Malraux. 45 Allée Paul Vaillant Couturier, 13830 Roquefort-la-Bédoule – Lucie Terrasse
- **Salon Bien-être Charnay les Macon** : 24/25 mars de 10h-18h : 350 Chemin de la Verchère, 71850 Charnay -Lès-Mâcon – Stéphanie Pélardy
- **Journée de la Gastronomie** : 25 mars de 10h à 18h – Château de Saint Martin. Route Des Arcs, 83460 Taradeau – Lucie Terrasse (précision : notre Conseillère devra s'absenter à partir de 16h30).
- **Salon du Bien-être** : le 14 et 15 avril de 10h à 18h : Espace Chavil, rue des Poussetières, 41120 Chailles. Pascale Ribémont.

## Chiffres clés

- Progression du réseau 2016/ 2017 : +35%
- Région et progression : 60 départements + 30%
- Progression du chiffre d'affaires 2016 /2017 : + 50%



©Asthèya, Monique Duchêne

- **Monique Duchêne, présidente**, 55 ans, mariée, mère de 2 grandes filles. Finistérienne attachée à la nature, à l'air du large, contemplative et d'un optimiste communicatif. Energique et profondément altruiste. Monique a la passion des autres.
- Expériences professionnelles et personnelles : Chef d'Escale à Londres, prof de communication et de vente dans l'Education Nationale, directrice de réseau vente directe, présidente de la commission formation de la FVD. Quand elle parle de son parcours : vous pourrez constater que j'aime construire des projets en équipe et que cela a abouti naturellement à la création d'une entreprise en équipe !
- L'histoire... quelles ont été les embuches rencontrées : fantôme, projet, évidence, sérénité. J'ai une nature à donner, Je n'ai jamais été carriériste et me suis toujours laissé guidée par mon cœur et ma bonne étoile !
- Votre devise : « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin. »
- Votre conseil : « Faites-vous confiance. »

Pour plus d'informations : [www.astheya.fr](http://www.astheya.fr)



Contact marque : Isabelle GUINARD  
[i.guinard@astheya.fr](mailto:i.guinard@astheya.fr)

ASTHÉYA

3, rue Gutenberg - Parc de Tournebride  
 44 118 LA CHEVROLIERE  
 Tél. 02 40 05 56 05

Contact presse : Catherine AMSTERDAM  
[ca@amsterdamcommunication.fr](mailto:ca@amsterdamcommunication.fr)

Tél. 02 43 94 01 71

Téléchargement du communiqué et visuels HD  
 sur la [salle de presse d'Amsterdam Communication](#),  
 agence de relations presse.