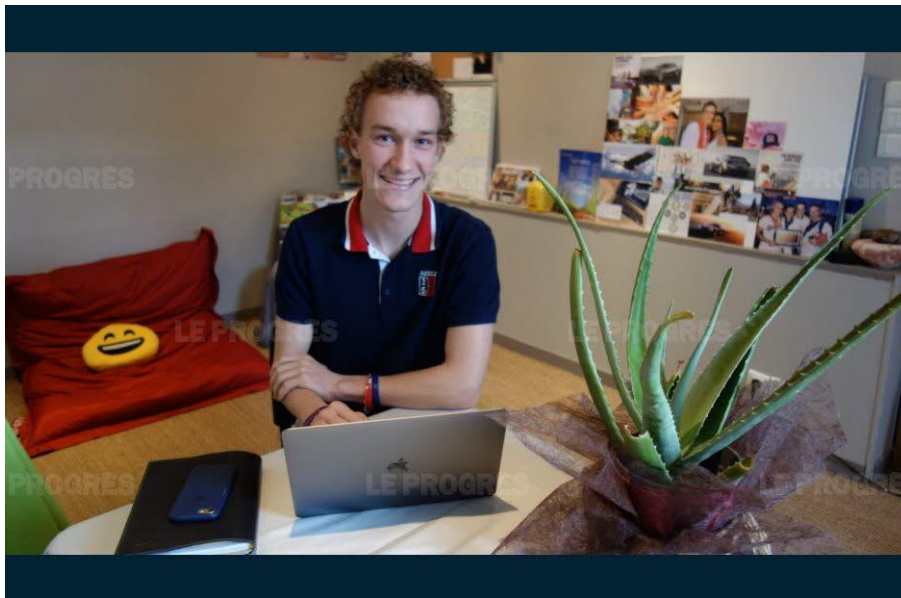


15 NOVEMBRE 2017

Webzine

Un jeune entrepreneur vit de l'aloë vera dans le Beaujolais

Aurélien Walther est un jeune qui en veut. À 20 ans, cet entrepreneur vit de l'aloë vera depuis la maison familiale de Saint-Georges-de-Reneins. Il espère convaincre de nouveaux adeptes de faire le pari de la vente à domicile.



Aurélien Walther dans son bureau. D'ici, il coache, via Skype, une équipe de 170 personnes. Photo Delphine GIVORD

Aurélien Walther, 20 ans, baigne dans l'aloë vera depuis qu'il est tout petit. « Je dis toujours que je suis tombé dedans avant même d'être né, car ma mère en consommait pendant sa grossesse ! » sourit-il.

Depuis deux ans, comme sa maman Marie (ancienne cadre qui a opéré une reconversion il y a 12 ans), il « vit » de cette plante aux multiples vertus (digestives, cicatrisantes, etc). Au-delà de l'aspect bien-être, c'est l'esprit d'entreprise qui a attiré le jeune Beaujolais au sein du groupe « [Forever Living](#) », né au Etats-Unis il y a bientôt 40 ans. Avec le statut de vendeur à domicile (VDI), il fait connaître et vend de l'aloë vera sous différentes formes, qu'il achète directement au... Texas mais est surtout à la tête d'une équipe de 170 vendeurs, desquels il reçoit des commissions.

« C'est du boulot ! »

Ce réseau de vendeurs indépendants est composé d'étudiants, de chefs d'entreprise, de personnes en reconversion professionnelle, de personnels de santé qui cherchent un complément de revenus... Il arrive ainsi à un « salaire » de quelque 2 000 euros par mois, depuis le bureau aménagé dans la ferme familiale de Saint-Georges-de-Reneins. « C'est du marketing relationnel, j'accompagne des hommes et des femmes

15 NOVEMBRE 2017

Webzine

pour réaliser leur projet » insiste-t-il. Son réseau est composé de « consommacteurs » (qui financent leur seule consommation) et de vendeurs.

Titulaire d'un BTS en management des unités commerciales, il a passé une formation certifiante avec l'EM Lyon. Malgré son jeune âge, Aurélien sait ce qu'il veut : « Pendant mes études j'ai travaillé dans la grande distribution, dans des centres de loisirs... Je ne me vois pas avoir un travail "normal", pas faire la même chose tous les jours, être un pion... Ce qui me plaît c'est d'être indépendant, autonome, libre de mes choix, je veux être mon propre patron. Aujourd'hui je gagne deux fois plus que si je travaillais dans le circuit standard ».

En se lançant dès l'âge de 18 ans, il a pu s'acheter lui-même sa voiture et est en train d'investir dans l'immobilier. Il souhaite développer son activité localement mais le fait aussi à l'international : Espagne, Angleterre, Inde et Suisse. « Cette activité m'a déjà permis de faire de grands voyages : à Dubaï, en Afrique du Sud, à Singapour, Hawaï... ». Il n'a pas de journée « type » : il ne fait pas de salons ni de réunions mais enchaîne les rendez-vous sur Skype, par internet. Quand il ne travaille pas, le jeune Beaujolais fait du sport : badminton, course à pied et vélo.

Il a fait sienne la devise du fondateur de la marque : « Le succès ne s'acquiert pas seulement dans la compétition mais en se souciant du succès de l'autre ».

J'aime les challenges, les défis et être mon propre patron

Aurélien Walther