

8 NOVEMBRE 2017

Quotidien

L'aloë vera a fait d'Hélène son propre patron

Forever Living commercialise des produits à base d'aloë vera, une plante aux multiples vertus. La marque recrute 250 personnes en tant que vendeurs à domicile, à Caen, ce mardi.

Témoignage

Hélène Cumant commence à vendre les produits de la marque Forever Living il y a neuf ans, pour avoir un complément de revenus. À l'époque, elle est esthéticienne à domicile. « **J'ai commencé à vendre à mes amis, à mon entourage, à mes clients aussi, se souvient-elle. J'aimais le produit, le contact avec les gens.** »

Forever Living, une entreprise américaine, propose plusieurs gammes de produits à base d'aloë vera, une plante aux vertus nutritives et apaisantes pour la peau. « **Nous avons une gamme cosmétique, une gamme de compléments alimentaires et même des produits pour les animaux.** »

De vendeuse à manager

À l'époque, Hélène a le statut de vendeur à domicile indépendant (VDI). Elle prend une marge sur le chiffre d'affaires qu'elle dégage.

Rapidement, Hélène se rend compte que ce travail correspond à sa « **volonté d'entreprendre** ». Deux ans après ses débuts, elle arrête son activité d'esthéticienne pour se consacrer à la vente. « **Cela me permet d'avoir une certaine liberté avec mon emploi du temps. Je ne sais pas ce que c'est que de courir le matin pour être sûre d'être à l'heure**



Depuis neuf ans, Hélène Cumant travaille pour Forever Living. | CREDIT PHOTO : OUEST-FRANCE

au travail en ayant emmené les enfants à l'école, sourit l'habitante de Cambremer. Et je vais chez mes clients, ils viennent chez moi, certains sont devenus des amis, ils ont vu mes enfants grandir. »

À 33 ans, Hélène est manager et ne regrette pas son choix. Elle encadre une équipe de vendeurs qu'elle a par-

rainés. « **J'organise des formations pour qu'ils deviennent de meilleurs vendeurs, je les aide à s'organiser.** »

Ce rôle lui permet d'avoir un salaire plus important. « **Forever Living me verse aussi un pourcentage sur le chiffre d'affaires de mes filleuls. Il n'y a pas d'échange d'argent entre nous, mais mon objectif est que**

l'équipe dégage un chiffre d'affaires toujours plus grand. »

Depuis quelque temps, Hélène est devenue autoentrepreneur. Ses revenus avaient dépassé le plafond des VDI.

Vendeuse à domicile est un métier qui peut être précaire, mais Hélène Cumant se veut rassurante. « **Nous vendons des produits consommables, c'est certainement plus simple que les gens qui vendent des robots ménagers, sourit-elle. Après, il faut savoir ce que l'on veut. Certains font ça en complément de leur activité, pour avoir quelques centaines d'euros en plus à la fin du mois et ça leur convient très bien. D'autres, comme moi, veulent aller plus loin.** »

Si cette façon de travailler a convenu à Hélène, elle prévient aussi : « **Ce n'est pas magique. Il faut beaucoup travailler.** » Certaines semaines, Hélène travaille près de 45 h, pour assurer les formations, recruter des vendeurs à domicile et faire de la vente. « **Cela nécessite de se responsabiliser. C'est à moi de faire mon salaire.** »

Louise DELÉPINE.

Mardi 7 novembre, à partir de 19 h, job dating et présentation de Forever Living au cinéma Pathé des Rives de l'Orne, à Caen.