

life & business

M A G A Z I N E D U G R O U P E A K E O

n°1

NOUVEAU NUMERO 1

AGENDA

Convention Nationale
SEM Emeraude
Ouest Américain

PORTRAITS

17 Conseillers témoignent

INTERVIEW

Jean-Jacques Hardy

SHOPPING

Techni Color, Lingerie,
Beauté, Hi Tech...

AKEO, perspectives d'avenir à 10 ans

Croissance, Ethique, Passion



INTERVIEW

André-Pierre
Alexandre
Président AKEO



Edito



Le mot de la direction

Un outil pour mieux communiquer sur qui nous sommes, ce que nous développons, et ce vers quoi nous allons, c'est ce que je vous propose de découvrir au fil des pages de ce nouveau magazine.

Celui-ci offre une ouverture nouvelle, la volonté de présenter notre domaine d'activités comme une véritable source d'opportunités, dans un contexte économique général, aujourd'hui en pleine mutation, donnant enfin à chacun la possibilité de créer son entreprise de façon solide et pérenne !

La réussite, dans notre domaine n'est pas automatique mais elle n'est pas non plus aléatoire. Elle est le fruit du travail et d'une expérience acquise sur le terrain, souvent le reflet d'un parcours unique soutenu par un système de formation continu et performant.

Le succès est ainsi mis à la portée de tous pour peu que l'on y investisse du temps, de l'énergie, du travail et de la rigueur, tout cela associé à une forte envie d'aller de l'avant !

Ce magazine, nous l'avons conçu comme la vitrine d'une grande aventure humaine !

Articles, comptes-rendus, projets d'avenir, informations et nouveautés, accompagnés de portraits de personnes comme vous et moi, qui ont pris la décision de prendre leur avenir en main et qui sont en train de changer leur vie !

Avec le temps, je l'imagine grandir et évoluer encore, étoffé par nos prochains succès.

Aussi, je m'engage à vos côtés à poursuivre, nourrir et faire vivre avec enthousiasme et vision notre philosophie du « tout est possible », souhaitant ardemment qu'AKEO puisse témoigner qu'en France, chacun peut encore espérer progresser, grandir et réussir sans sacrifier ses rêves ni son intégrité avec à la clef, beaucoup de plaisir !

Bonne route à tous,

André-Pierre ALEXANDRE

Sommaire

Actus

- 04 Agenda 2012
- 06 Agenda Grands Evènements
- 08 Focus SEM Club Med 2
- 10 Secteur Vente Directe
- 12 Vu dans les medias

Ambition

- 14 Tribune Philippe Dailey
- 16 Concept AKEO
- 18 Interview AP Alexandre
- 20 Séminaire Junior

Reconnaissance

- 22 Portraits Emeraude
- 24 Portraits Exécutif
- 26 Portraits Manager
- 28 Portraits Platine

Zoom

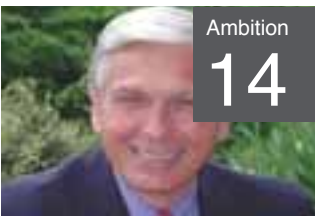
- 30 En images
- 32 Balade en France
- 34 Partenaire Form' Vital
- 36 Dossier Minceur

Shopping

- 38 Techni Color Bleu
- 40 Fashion Lingerie
- 42 Beauté Forme
- 44 Tendance Hi Tech
- 46 Culture Business



Actus
06



Ambition
14



Portraits
22



Zoom
32



Shopping
44

Life & Business
Magazine du Groupe AKEO
AKEO - NOAO SA
49 rue Rouelle - 75015 PARIS
Tél : 02 32 77 27 87
www.akeo.fr

Directeur de la publication
André-Pierre Alexandre

Directeur de la rédaction
Laure Denier

Rédaction - Photo
Laure Denier
Carine Perri
Céline Sotomayor
Marc Deborde
Manuel Cressent

Imprimé :
Bi Annuel
10.000 exemplaires

Distribution
Réseau AKEO

Réf : AF3111

Janvier

- Promos Lingerie Jardin Secret et Bijoux
- * 8 et 15 : Séminaires régionaux
- * 28 et 29 : Séminaire Vichy 10.000 et +
- 1^{er} janvier au 23 mars : Challenge Jardin Secret



Février

- Sortie nouveautés Alimentation Intelligente
- * 19 et 26 : Séminaires régionaux



Juillet Août

- Promos Jardin Secret
- * 1^{er} et 8 juillet : Séminaires régionaux
- * 26 août : Séminaire régional
- * 22 juillet au 20 août : SEM 2012 Ouest Américain
- 1^{er} juillet au 20 septembre : Challenge AKEO Cup
- 1^{er} juillet au 20 septembre : Challenge Jardin Secret



Toute l'année Formation
maquillage Eclipse

Avril

- Sorties nouveautés : Lingerie & Collants
- Sorties catalogues : Bijoux & Accessoires + Bijoux permanents + Alimentation Intelligente
- Animations nouvelles saveurs Alimentation Intelligente + nouvelles senteurs Colorade + Maquillage Eclipse
- Fin Avril : Gagnants Challenge Isomarine



Mars

- Animation Form' Vital
- * 4 : Séminaire régional
- * 31 et 1^{er} : Convention Nationale à Troyes
- 1^{er} mars au 30 avril : Challenge Isomarine
- Fin mars : Gagnants Challenge Jardin Secret pour la nouvelle collection PE 2012

Septembre

- Fin septembre : Gagnants Challenge AKEO Cup
- Fin septembre : Gagnants Challenge Jardin Secret pour la nouvelle collection AH 2012



Octobre

- Sorties catalogues Lingerie & Collants + Form'Vital
- * 6, 7 et 13, 14 et 20, 21
Tournée Nationale dans toute la France Métropolitaine et Outre-Mer

Mai

- * 13, 20 et 27 :
Séminaires régionaux

Juin

- Animation Form'Vital
- * Séminaire Émeraude Thalasso en Crète



Novembre

- * 18 et 25 :
Séminaires régionaux



Décembre

« D'un point de vue purement commercial, si Noël n'existait pas, il faudrait l'inventer. »

Katharine Whitehorn
Auteur Anglais



LA CONVENTION NATIONALE À TROYES

Un évènement incontournable pour tous les entrepreneurs AKEO !

S'il est un rendez-vous à ne manquer sous aucun prétexte, c'est bien celui de la Convention annuelle AKEO, fin mars-début avril !

2 sessions consécutives particulièrement intenses où chacun pourra découvrir et partager l'état d'esprit, l'aventure humaine que représente le marketing relationnel ou encore les valeurs d'entreprise véhiculées par la société AKEO, tout cela en compagnie des plus importants leaders et principaux fournisseurs et collaborateurs. Ces journées sont souvent ponctuées par la présence et l'intervention d'invités prestigieux, comme Philippe DAILEY (Président du Conseil de Surveillance d'AKEO et Président d'honneur de la Fédération de la Vente Directe), Abdelatif BENAZZI (ex capitaine du XV de France), ou encore la sénatrice des Hauts de Seine Isabelle DEBRE, qui nous ont fait l'honneur l'an dernier d'être présents, à nos côtés, pour fêter les 10 ans d'AKEO !

Reconnaisances, lancement de nouvelles gammes et exposition de toutes ces nouveautés sur près de 3000 m², transformés pour l'occasion en véritable salon professionnel où se côtoient Fournisseurs et Conseillers, tout cela dans une ambiance festive, créative et colorée. Projets et perspectives d'avenir se fêtent dans l'enthousiasme et la bonne humeur d'un week-end exceptionnel qui marquera à n'en pas douter, les esprits mais surtout comptera comme une étape importante pour chaque Conseiller dans la construction de sa propre entreprise !

Mars

SEM EMERAUDE EN CRÈTE

Une semaine en thalasso

Chaque année, une destination de rêve sert de cadre au Séminaire des Emeraude et plus, et c'est dans cette ambiance particulièrement agréable que nos leaders préparent l'avenir !

Les réunions de travail, conjuguant brainstorming et bonne humeur, évoquent en priorité la mise en place des grands rendez-vous réseau, les évènements les plus importants, les projets à venir destinés à nous rendre plus performants encore sont à l'ordre du jour.

Alternant activités touristiques, loisirs, pure détente mais aussi travail, débats, décisions votées, ce séminaire d'une

semaine est sans aucun doute l'un des plus riches en matière de partage d'idées !

L'an dernier, c'est dans l'Ouest Américain qu'ils se sont réunis afin de préparer le programme des Universités Emeraude du mois d'Août et d'imaginer, entre autres, les différentes étapes du fabuleux périple qui nous attend cet été !

Cette année, destination bien-être dans le Resort Thalasso & SPA élu meilleur au monde au « World Travel Awards » !

Juin

SEM 2012 L'OUEST AMERICAIN !

Même nos rêves les plus fous ne l'ont pas imaginé...



Une expérience unique et vertigineuse vous attend l'été prochain, un plongeon dans l'univers des pionniers, où nos pensées s'éva-

deront avec le souvenir des cow-boys qui ont animé les rêves de notre enfance. C'est une nature sauvage, immense qui va bercer vos sens en leur apportant de précieux moments d'espace et un sentiment d'éternité et de liberté absolue !

Là où nous poserons nos pas, tout est beauté et démesure, tout suscite l'émotion : la matière, les formes, les couleurs. Du théâtre minéral du

Grand Canyon aux déserts rocheux sculptés par l'érosion, des arches monumentales et magnifiques, qui pour les indiens, sont autant de portes sur un autre monde, au délire aride et lumineux de Las Vegas, ville de tous les superlatifs et de toutes les extravagances, notre parcours au volant de belles automobiles, restera gravé à tout jamais au panthéon de nos meilleurs souvenirs. Un fabuleux périple de 3 semaines, avec cette année, pour la première fois, la visite du parc de Yellowstone sur plusieurs jours. Une aventure qui se conclura dans le luxe et l'exception du plus bel hôtel d'Arizona, situé comme par enchantement à Paradise Valley !

Juillet/Août

CHALLENGE AKEO CUP

AKEO organise un grand challenge, l'AKEO Cup !

Chaque année, sur les trois mois d'été : Juillet, Août et Septembre, AKEO organise un grand challenge, l'AKEO Cup !

Celui-ci donne l'opportunité à chacun de mettre en valeur son talent et son savoir-faire dans une compétition amicale à deux niveaux, la partie se jouant en individuel ou par équipe.

Les meilleurs d'entre nous seront reconnus et récompensés lors de la grande Tournée d'automne et pourront ainsi participer au SEM Manager, accompagnés pour le vainqueur du challenge, de toute son équipe, elle aussi, qualifiée !

Quand bien même nous ne ferions pas partie des lauréats, nous avons tout à gagner à participer activement à ce défi, tant il est prouvé qu'il est un formidable outil de croissance et réel booster pour notre chiffre d'affaires !

Ce challenge a déjà permis à de nombreux réseaux d'obtenir de très beaux résultats et de vivre de nouvelles étapes de qualifications, avec à la clef, une réelle prise de leadership !



Félicitations aux gagnants de l'AKEO Cup 2011

Septembre

SEM CLUB MED 2

TEMOIGNAGES et SOUVENIRS

« On ne réalise pas encore notre chance sur ce bateau de rêve, dans ce décor de rêve ! Franchement, la prochaine fois, il faut que vous soyez avec nous ! »

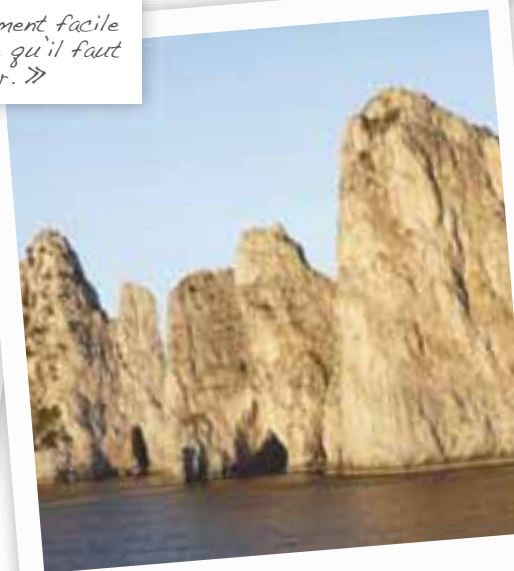
« On a une grosse pensée pour ceux qui ne sont pas avec nous. En rentrant, on va mettre les bouchées doubles avec toute la motivation que l'on a puisée dans cette croisière pour qu'ils puissent prendre part dès demain au rêve que l'on vit dès aujourd'hui. »

« On vit quelque chose d'inouï, de magnifique. Quelle belle récompense, ce style de vie de rêve et tous ces instants magiques ! »

« C'est la vraie vie, du pur bonheur, dans le dépaysement et la convivialité. On s'amuse et on se détend. »

« Une ambiance géante, le partage et le côtoiement facile avec tout le monde, quelque chose de superbe qu'il faut vivre et qu'il faut ressentir de l'intérieur. »

« Un rêve devenu réalité. Faites confiance, travaillez, appliquez, partagez et dupliquez ! La récompense est merveilleuse ; c'est du bonheur et de la joie ! Merci AKEO ! »





Jacques COSNEFROY

2 questions à Jacques COSNEFROY, Délégué Général de la Fédération de la Vente Directe en France, présent lors du SEM Club Med 2.

LIFE & BUSINESS :

Jacques Cosnefroy, pouvez-vous nous présenter la Fédération en quelques mots ?

Jacques COSNEFROY :

La Fédération de la Vente Directe est le seul organisme qui représente notre profession auprès des pouvoirs publics. Notre Fédération regroupe les entreprises les plus importantes du secteur, dont bien sûr AKEO. Nous sommes le garant de l'éthique de la profession mais aussi le moteur de son développement.

LIFE & BUSINESS :

Pouvez-vous nous dire en quoi la FVD bénéficie aujourd'hui du soutien des pouvoirs publics ?

Jacques COSNEFROY :

Nous menons des actions auprès des ministères pour être pleinement reconnus dans les circuits de l'Etat. Ainsi nous avons bénéficié d'un « appui technique

prospectif » qui a permis de réaliser une étude avec le CREDOC. Cette étude met en évidence l'importance de notre secteur qui rassemble en France près de 500.000 vendeurs qui réalisent un CA de 3,7 milliards d'euros. Avec de tels chiffres et la création de 35.000 emplois en 2010, il est impossible pour le monde politique de ne pas s'intéresser à la Vente Directe, d'ailleurs, nous bénéficions du soutien actif de Frédéric Lefebvre, Xavier Bertrand et Luc Chatel. Notons aussi la réalisation de la 1^{re} thèse universitaire en France sur la Vente Directe rédigée pendant plus de 3 ans par Jean Laurent Rodriguez qui met en évidence le formidable réseau social que constitue la vente à domicile. Enfin, pour être au plus près de nos membres ou futurs membres, mais aussi des demandeurs d'emplois qui veulent accéder à nos offres, le site www.fvd.fr a été entièrement refondu en 2011.

Les politiques soutiennent la Vente Directe

La Vente Directe est le seul secteur capable de créer massivement des emplois en France. Les politiques lui apportent leur soutien, parmi eux :



Frédéric LEFEBVRE, Secrétaire d'État auprès du Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme, des Services, des Professions Libérales et de la Consommation et **Xavier BERTRAND**, Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Santé, ont pris la parole lors de l'Assemblée Générale de la FVD le 2 décembre dernier.

Luc CHATEL, Ministre de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et de la Vie Associative a signé l'accord cadre de coopération le 14 novembre 2011.

Isabelle DEBRÉ, Sénateur des Hauts-de-Seine et Vice-présidente de la commission des affaires sociales, a apporté son soutien personnel à la Vente Directe et en particulier à AKEO lors de la Convention 2011 aux Pyramides de Port-Marly.



André-Pierre ALEXANDRE

Président de région de la Fédération de la Vente Directe pour les régions Haute et Basse Normandie.



LIFE & BUSINESS :

La FVD est devenue un acteur incontournable au plan national et participe pleinement à toutes les actions pouvant concerner la Vente Directe. Comment est-elle structurée au niveau régional ?

André-Pierre ALEXANDRE :

La FVD a décidé de créer 13 régions et de nommer 12 Présidents de régions pour la représenter en métropole et 1 Président pour les DOM-TOM. Les présidences de régions de la FVD ont été organisées en fonction de l'emplacement des Sièges des entreprises adhérentes et des personnalités de leurs dirigeants qui doivent avoir suffisamment d'expérience de la Vente Directe pour accomplir cette mission.

LIFE & BUSINESS :

Vous êtes Président de région de la Fédération de la Vente Directe pour les régions Haute et Basse Normandie, en quoi consiste votre mission ?

André-Pierre ALEXANDRE :

Depuis 2008, la FVD développe son rôle de conseil et d'acteur économique incontournable avec comme représentant un Président dans chaque région. En Normandie, ma mission consiste à promouvoir le 3^{ème} canal de distribution en France, épauler les entreprises de Vente Directe qui y sont implantées, et informer les entrepreneurs qui seraient intéressés par le secteur !

Ainsi, la présence d'un représentant local reflète en région l'image très structurée d'une Fédération dynamique et offre aux interlocuteurs une meilleure visibilité de la profession.

LIFE & BUSINESS :

Quels sont vos interlocuteurs réguliers en Région ?

André-Pierre ALEXANDRE :

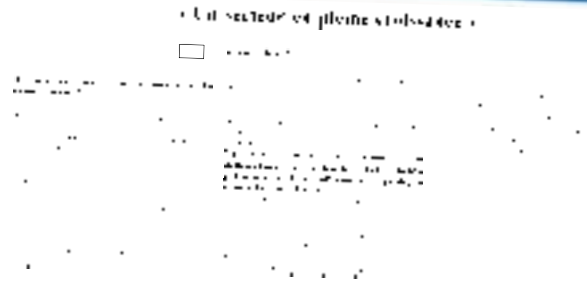
En plus d'être l'interlocuteur privilégié des chefs d'entreprises, ma mission me

permet d'introduire un dialogue efficace et résolument tourné vers le développement économique et social avec toutes les institutions concernées par ces questions : de Pôle emploi à l'AFPA, en passant par les Centres de Formation ou encore le MEDEF, les villes, départements et régions. Nos relations s'étendent aussi à la presse qui reflète de mieux en mieux l'activité de notre secteur.

Carine PERRI



AKEO la Presse et la TV en parlent ...



LA PRESSE CONTRIBUE AU SUCCES D'AKEO

Karine Sarre et Jean-Christophe Danchaud dirigeants de l'Agence Boracay Relations Presse nous en parlent.

La Vente Directe est de plus en plus présente dans les medias, on peut même dire aujourd'hui que le métier de vendeur en Vente Directe est le métier préféré des français, en effet, aucune profession ne bénéficie d'autant de reportages positifs de longue durée, de journaux télévisés ou d'articles dans la presse.

Communiquer avec la presse est essentiel pour un grand réseau comme AKEO. En effet, les français souvent ne connaissent que les entreprises qui font de la publicité ou bien possèdent de nombreux magasins visibles de tous.

Or, en Vente Directe, publicité et magasins sont inutiles puisque les Conseillers sont au contact direct de leurs clients.

La conséquence directe est l'absence de notoriété de l'entreprise malgré son importance.

Pour pallier ce manque de notoriété, AKEO investit dans les relations presse en travaillant avec notre agence. Notre mission n'est pas d'acheter des publicités coûteuses mais de donner envie à des journalistes de dire du bien, de valoriser les produits AKEO, les Conseillers AKEO, l'entreprise AKEO. Nous sommes les promoteurs de votre image pour obtenir des articles qui vous servent au quotidien, vous retrouvez ces articles dans l'espace presse de votre site Web, dans des posters presse et dans cette double page.

Maintenant, lorsqu'une personne vous dit « je ne connais pas », vous pouvez lui montrer tous ces articles et reportages et lui répondre « tu ne connais pas AKEO ? pourtant comme tu peux le voir, nos produits sont présents dans d'importants magazines français, sur le web, à la TV et notre métier est à l'honneur dans de nombreux journaux et émissions TV grand public ».

Ainsi, AKEO est perçu comme un acteur important dans son domaine et développe sa notoriété auprès des consommateurs.

Alors surtout, n'hésitez pas à vous constituer un Press-Book en utilisant tous ces outils !

La nouvelle ligne de sacs et accessoires Camomilla Milano est à l'honneur !

Comment construire son indépendance financière

La Vente Directe connaît depuis plusieurs mois un vrai changement de dimensions et de notoriété.

Elle a été pendant des années une industrie réservée à un nombre limité d'entreprises avec une très forte présence des sociétés américaines. Sa part du marché dans la Distribution restait concentrée sur les cosmétiques, les produits d'entretien et plus récemment les compléments alimentaires.

Or grâce au travail effectué depuis des années par la Fédération de la Vente Directe et ses entreprises adhérentes, cette industrie s'est structurée et elle est aujourd'hui un troisième canal de la Distribution, connue du grand public et reconnue par le pouvoir politique, l'administration et les médias. La Vente Directe en France a acquis ainsi une position prépondérante en Europe.

Un environnement juridique et déontologique complet a été mis en place, les formations se sont généralisées, un statut social original et spécifique a été créé pour la Vente Directe.

Sur ces bases saines, des créateurs d'entreprises ont pu investir et développer progressivement des sociétés qui réalisent aujourd'hui des chiffres d'affaires significatifs obtenus aussi bien en France qu'en Europe.

Cette réussite de la Vente Directe en France s'est concrétisée par des chiffres particulièrement probants. Ainsi la Fédération a 120 entreprises adhérentes, elle enregistre une croissance constante du chiffre d'affaires de ses

membres de 6,5 % par an depuis 10 ans, elle a pu prendre l'engagement avec ses membres d'augmenter les effectifs de 100.000 personnes en 3 ans et ce pari sera tenu. Elle a signé des partenariats avec le Ministère de l'Education Nationale et Pôle Emploi. Elle est à l'origine de plusieurs programmes de formation, de diplômes d'Etat qui marquent la nécessité d'une véritable compétence professionnelle pour l'exercice de ce métier.

Tout récemment cette nouvelle dimension de la Vente Directe a été confirmée par une Etude Prospective commandée à l'Institut Geste et au Credoc par le Gouvernement, les Agefos PME et la Fédération.

“ 100.000 emplois créés en 3 ans et ce pari sera tenu „

La publication de cette étude, le 2 décembre dernier, a été pour tous les médias, l'occasion de multiples émissions et d'articles de presse. Toutes

les grandes chaînes de télévision en ont rendu compte le même jour ainsi que tous les grands quotidiens nationaux et régionaux. Ces articles étaient tous élogieux et marquaient la concrétisation de cette 3^{ème} voie de la Distribution Directe avec un chiffre d'affaires de 3,7 milliards réalisé par près de 500.000 professionnels.

Dans ce contexte très positif, AKEO est une entreprise de cette Distribution Directe qui a pris en dix ans une place remarquable en France et offre à ses Distributeurs une vraie chance d'acquérir leur indépendance financière durablement.

AKEO se développe sur un modèle

original puisqu'elle représente une fédération de Distributeurs indépendants qui commercialisent une gamme variée de produits de Bien-être et de Technologie pour la famille.

AKEO se développe en France métropolitaine, aux Antilles, en Belgique et ses projets d'expansion sont multiples. Elle sera à n'en pas douter, dans les années à venir, une entreprise européenne majeure de la Vente Directe.

AKEO a des partenaires industriels qui sont des entreprises renommées. Elle peut constamment s'adapter aux évolutions du marché en sélectionnant ses gammes de produits dont elle a l'exclusivité et elle en définit les caractéristiques pour qu'elles apportent une novation sur le marché. Ces produits sont généralement présentés sous des marques dont elle a la propriété et ils acquièrent leur notoriété grâce à la présentation et l'explication personnalisée fournies par les Distributeurs à leur clientèle.

AKEO s'inscrit parfaitement dans les orientations de la Fédération de la Vente Directe au sein de laquelle elle est très présente en particulier par ses dirigeants qui participent très activement à son action.

Cette conception de la Vente Directe conduit prioritairement AKEO à mettre en œuvre des valeurs appuyées sur une déontologie essentielle pour un exercice sain de notre métier. Les Distributeurs AKEO sont des indépendants, ils doivent logiquement comme dans toute profession libérale, respecter un code de déontologie qui précise les règles professionnelles.



Philippe DAILEY
Président du Conseil
de Surveillance.

la relation commerciale de chaque Distributeur avec ses propres clients.

Alors, bien sûr, il faut s'engager dans une voie encore aujourd'hui peu connue, il faut acquérir une compétence nouvelle, il faut vaincre les freins de notre société et ses freins personnels, il faut en un mot faire oeuvre de pionnier et sortir de son confort quotidien. Mais nous pouvons constater que le terrain est bien balisé par dix ans d'expérience, par des fournisseurs de grande renommée, par des leaders reconnus pour la qualité de leur enseignement, par une entreprise qui connaît une progression remarquable depuis sa création.

Parallèlement, AKEO construit progressivement un programme complet de formation qui doit permettre au nouveau venu de rapidement acquérir les compétences indispensables à sa réussite puis au développement de son activité. L'objectif principal est d'offrir à chacun la perspective de devenir Manager et de s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés, ce qui concrétise sa réussite d'entrepreneur et de partenaire d'AKEO.

Cette opportunité est au centre de la vision d'entreprise qui a conduit André-Pierre Alexandre à créer AKEO et il se bat depuis l'origine pour offrir cette perspective enthousiasmante à tous les Distributeurs.

L'outil informatique est un support essentiel dans la relation des Distributeurs avec l'entreprise et avec leurs clients. Le site AKEO offre de multiples services et est une source d'informations pour les Distributeurs et un site d'achats pour leur clientèle. Cette alliance entre la relation humaine et l'outil de communication du 21^{ème} siècle permet de densifier

AKEO met à votre disposition ses produits, sa logistique, son équipement informatique, la renommée de ses marques, ses leaders : c'est une chance qu'il faut saisir maintenant pour bénéficier de la position privilégiée des pionniers.

Cette chance vaut de sortir de son confort quotidien pour aller vers une indépendance financière qui est la concrétisation d'un succès vers lequel j'espère vous accompagner, aussi nombreux que vous soyez, à l'occasion d'une expérience humaine particulièrement épanouissante.

“ AKEO met à votre disposition ses produits, sa logistique, son équipement informatique „

L'essor de la Vente Directe

L'essor de la Vente Directe a conduit à l'établissement d'un cadre légal qui assure les droits du consommateur et encadre favorablement l'activité des distributeurs. Parce que la Vente Directe voit loin, le cadre légal concerne aujourd'hui toute l'Europe.

1966 : Création de la Fédération de la Vente Directe

- › Les entreprises françaises de Vente Directe sont représentées au sein d'une association professionnelle qui devient syndicat en 1973.
- › Adoption d'un code de la Vente Directe régulièrement renforcé.

1972 : Vote de la « loi de protection des consommateurs »

- › Délai de réflexion de 7 jours rendu obligatoire.
- › Une des lois les plus complètes en matière de Vente Directe dans le monde !

1989 : Adoption par l'Union Européenne (ex - CEE) d'une directive directement inspirée de la loi de 1972

- › La réglementation de la Vente Directe, gage de sécurité pour le distributeur et le client, est transposée au niveau européen selon le modèle français.

1994 : Etablissement du Code éthique de la Fédération de la Vente Directe

- › Sept garanties s'appliquant à tous les clients de toutes les entreprises de Vente Directe sont énoncées.
- › Toutes les sociétés adhérentes de la FVD s'engagent à se conformer au Code, condition nécessaire à l'admission et au maintien de l'adhésion à la Fédération.

1995 : Application du statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

- › Rattachement du distributeur au régime général de la Sécurité sociale.
- › Simplification administrative du métier.

2010 : Signature d'un accord pour la création de 100 000 emplois en 3 ans avec Laurent WAUQUIEZ, Secrétaire d'Etat Chargé de l'Emploi

- › La Vente Directe, le seul secteur qui crée de l'emploi en France avec une progression de 35 000 postes en 2010.



AKEO
vivre autrement



Une vitrine dynamique et innovante de la Vente Directe !

AKEO est une société française, positionnée sur le marché de la Vente Directe à domicile par réseaux et qui représente aujourd'hui, un potentiel considérable.

Fondée en 2001 par un groupe de personnes ayant pris la décision de réunir leurs expériences, leurs talents et une vision commune de l'avenir afin d'imaginer un nouveau concept de Libre Entreprise, AKEO est guidée par l'enthousiasme ainsi qu'une forte implication à générer une aventure humaine exceptionnelle qui vient de fêter dignement ses dix ans de succès.

Dans un contexte économique difficile où la concurrence est impitoyable, sélective et laisse peu de place à l'humain, AKEO a

réussi le pari un peu fou de mettre l'individu au centre de ses préoccupations, alors qu'habituellement, ce sont des industriels qui utilisent cette technique de mise en marché pour diffuser les produits qu'ils fabriquent. La part la plus importante des profits réalisés étant réservée aux actionnaires alors que la majeure partie de l'activité est générée par les distributeurs qui travaillent pour eux.

Fait unique et original, à l'opposé de cette attitude classique du profit à tout prix, AKEO a été conçue par des distributeurs pour des distributeurs, faisant ainsi le choix de privilégier la rémunération de son réseau, en mettant ses Conseillers indépendants au cœur de son projet.



Chez AKEO, les Conseillers travaillent avec AKEO et non pour AKEO.

La différence est de taille et les retombées en faveur du réseau sont très importantes, avec plus de 50% du prix de vente des produits redistribué, le contrôle et la maîtrise d'une multiplicité de gammes cohérentes, esthétiques et à très bon rapport qualité/prix. Par engagement juridique, ces produits ne peuvent être distribués qu'en exclusivité par les Conseillers AKEO.

Les Managers Emeraude et plus ont la possibilité de voter à la majorité une modification du plan de commissionnement sur proposition de la société et d'intervenir en cas de conflit ou de litige interne. La stratégie, qui reste de la responsabilité de l'entreprise est validée uniquement après concertation de ceux-ci. Depuis l'origine, jamais AKEO n'a pris de décision sans un large consensus.

De cette façon, les Conseillers, protégés des dérives ou des décisions hâtives ont réellement la possibilité de s'approprier leur outil de travail. Les règles du jeu bénéficient toujours à ceux qui en font le succès.

Toutes ces raisons créent une sécurité et une pérennité de fonctionnement, associées à un fort sentiment d'appartenance qui est

une réalité quotidienne. Cet état d'esprit particulier engendre inévitablement un formidable travail d'équipe, riche et fécond, permettant aujourd'hui à tous les Conseillers de bonne volonté de devenir de vrais entrepreneurs.

En fait, avec AKEO, chacun bénéficie à la fois de tous les avantages d'une grosse structure (communication, logistique à fort potentiel, informatique de pointe, marketing, gestion commerciale, paiement des cotisations sociales pour les VDI, formation continue, incentive, voyages-séminaires), sans avoir à en assumer les inconvénients, à condition toutefois, de respecter une déontologie qui va bien au-delà des prérogatives officielles de la Fédération de la Vente Directe et qui protège de tout dérapage ou fonctionnement isolé susceptible de nuire à l'image d'AKEO et à sa politique de communication.

La loyauté, la confiance réciproque instaurée au fil des années entre Conseillers et société, l'engagement d'AKEO à favoriser le plus possible le succès de son réseau, conjugués à des règles claires de fonctionnement expliquent très certainement la forte croissance actuelle !

AKEO en chiffres :

120 000 clients

16 000 Conseillers

120 salariés

11 000 m² d'entrepôts

800 m² de bureaux

1000 m² de locaux en Outre-Mer





AKEO un projet d'avenir

pour qui veut ENTREPRENDRE

Interview
Par Life & Business

Pouvez-vous nous parler des perspectives d'avenir AKEO, la façon dont vous voyez l'évolution et l'avenir du réseau AKEO ?

Pour tenter de deviner ou d'imaginer l'avenir sans se tromper, il faut d'abord analyser le présent pour en tirer les enseignements qui permettent de voir les tendances qui se dessinent pour AKEO.

Aujourd'hui, notre modèle de distribution est déjà en pleine croissance et la raison en est simple. Chaque acteur de notre modèle de distribution y trouve son compte, il est gagnant par rapport aux autres modèles de distribution existants. De l'industriel qui fabrique au consommateur final, il n'y a que des heureux avec AKEO ! Comment voulez-vous que ça ne marche pas ?

Tout d'abord, les industriels qui travaillent pour AKEO témoignent qu'avec nous, leurs marges et conditions de paiement sont meilleures et que, comparativement à la grande distribution qui demande toujours plus et moins cher, nos relations sont plus « confortables ».

Pas étonnant que toutes ces personnes soient de plus en plus nombreuses à venir frapper à notre porte pour nous proposer leurs services ou de réels partenariats, comme nous l'avons fait ces dernières années, avec WOLF Lingerie et Vitamin System.



Ensuite, les Conseillers AKEO sont de plus en plus nombreux à témoigner leur enthousiasme et leur passion pour notre activité ! Une activité agréable, où l'on rend un véritable service de qualité à ses Clients. Les Conseillers AKEO travaillent pour eux, ils décident, eux-mêmes, du temps qu'ils vont consacrer à leur activité, du niveau qu'ils veulent atteindre. Ils choisissent leurs Clients et leurs Associés au lieu de les subir.

Ce sont de véritables entrepreneurs qui bénéficient de tous les avantages de l'entrepreneuriat (la liberté, l'autonomie, les perspectives...) sans les inconvénients souvent infranchissables (les investissements financiers, le besoin de quitter son emploi, de recruter des salariés, etc.).

Notre métier réveille en chacun d'entre nous des qualités d'entrepreneur et redonne

des perspectives. Vous ne pouvez réussir avec AKEO que si vous fonctionnez honnêtement dans l'intérêt de vos Clients et de vos Associés, cela génère immanquablement un véritable sentiment de fierté qui donne beaucoup d'énergie. Nous ne pouvons que constater le niveau de motivation et d'efficacité des Conseillers AKEO et cela quels que soient leur âge, leur profession ou leur milieu social.

Ensuite, les Clients AKEO trouvent une nouvelle façon de consommer, un mode d'achat où écoute, conseils, service personnalisé et produits d'un très bon rapport qualité prix ne sont pas de vains mots. Toutes les études le prouvent, les consommateurs veulent un service plus humain. Le Client est donc au cœur même de notre système, ce qui est loin d'être le cas partout !

Enfin, l'entreprise AKEO y trouve aussi son compte. Nous avons très peu de charges fixes, toute la partie distribution est entièrement prise en charge par le réseau qui est indépendant et rémunéré uniquement sur son chiffre d'affaires. C'est un modèle idéal pour une entreprise ! La croissance et l'état d'esprit des Conseillers rejaillissent sur les 120 collaborateurs salariés de l'ensemble des sociétés qui travaillent au service du réseau AKEO. Tous ceux qui viennent visiter l'entreprise et rencontrent ses collaborateurs témoignent de cette ambiance à part qui règne dans l'entreprise.

Effectivement ce constat semble plus que prometteur, mais dites-nous comment vous voyez AKEO dans les 10 ans à venir ?

Victor Hugo disait « On peut arrêter une invasion d'armée, une tempête mais on ne peut pas arrêter une idée dont l'heure est venue ». Même l'économie de notre pays est gagnante avec le modèle AKEO. Si vous comparez l'activité économique générée par les 60 M€ de CA d'AKEO avec celle générée par le même CA réalisé dans la Grande Distribution, vous vous rendrez compte que le modèle AKEO fait circuler beaucoup plus d'argent, travailler plus de monde et crée des emplois non délocalisables. Et c'est bien l'argent qui circule qui crée la croissance, l'emploi et tout ce dont notre économie manque cruellement aujourd'hui.

Je pense que de plus en plus de personnes vont se lancer dans cette aventure que représente la Vente Directe AKEO et que d'ici une dizaine d'années, nous devrions être dix fois plus importants. Ce qui signifiera plus de 100 000 Conseillers AKEO et 600M€ de CA. Il n'y aura pas 10 fois plus de Conseillers, tout simplement parce que le CA moyen par Conseiller va augmenter en raison de l'augmentation du nombre de gammes et donc du nombre de produits vendus par Client. Il y aura sans doute plus de 3000 entrepreneurs Manager, 500 Emeraude et une cinquantaine de Diamant. A ce stade, nous serons encore petits, ce sont ces 10 prochaines années qui devraient marquer le plus les esprits.

Notre activité en France et en Europe a un potentiel de plusieurs millions de Conseillers et je pense qu'à un moment donné, les choses vont s'accélérer.

Est-ce qu'il n'y a pas un risque de saturation, l'opportunité ne serait donc plus la même pour les nouveaux Conseillers ?

La fameuse question de la saturation ! A mon avis, les choses vont se passer exactement comme cela s'est passé pour la Grande Distribution. Ouvrir un supermarché ou un hypermarché aujourd'hui est toujours possible et toujours très rentable même si cela est évidemment beaucoup moins porteur que pour ceux qui se sont lancés au tout début. Pour AKEO, je pense que ce sera la même chose, lorsque nous serons 1 million de Conseillers en France et en Europe avec plus de 50 000 Managers, 5000 Emeraude et



500 Diamant, le nouveau Conseiller qui décidera de se lancer pourra gagner confortablement sa vie en distribuant les différentes gammes de produits proposées. Il bénéficiera de la réputation d'AKEO et trouvera facilement des Clients. Ce sera en revanche peut-être un peu moins évident de créer son réseau. Bien que, dans cette hypothèse, nous réaliserons alors 6 milliards d'Euros de CA et nous serons encore loin de la saturation.

Qu'est-ce qui pourrait faire qu'un scénario aussi optimiste ne se réalise pas ?

De nombreux facteurs pourraient retarder cette croissance positive de notre activité. Nous sommes seulement au début de tout

ce qu'il y a à réaliser. La presse et les pouvoirs publics commencent à peine à comprendre réellement le potentiel de la Vente Directe. Nous avons besoin pour que la machine s'accélère qu'il y ait de plus en plus d'exemples de réussites solides et inspirants. Il faut également que chacun des 16 000 Conseillers soit irrécusable dans son discours et son action sur le terrain afin de laisser en toute circonstance une image positive qui donne matière à réflexion. Tôt ou tard, je crois que l'on finit toujours par récolter ce que l'on a semé. La seule chose qui pourrait vraiment nous retarder et retarder d'ailleurs l'ensemble de la profession serait de vouloir emprunter de mauvais raccourcis ou de ne pas faire les choses avec une parfaite éthique à tous les niveaux.

En conclusion, vous êtes un chef d'entreprise heureux ?

Je pourrais parler des heures de notre activité, c'est une passion qui est de plus en plus forte au fil des années. Je pense que c'est une chance incroyable de rencontrer l'opportunité AKEO à notre époque. Nous allons assister par le biais d'AKEO à une redistribution des cartes de l'économie et des richesses sans précédent, exactement comme cela se passe à chaque fois qu'un nouveau secteur se développe. C'est déjà le cas aujourd'hui, nous pouvons citer avec fierté les exemples de nos 2 premiers Diamant qui, il y a

quelques années encore, n'avaient pas de patrimoine et pas d'argent devant eux et qui, aujourd'hui, reçoivent des commissions chaque mois entre 20 000 et 30 000€. En quelques années, ils sont entrés dans le club des millionnaires de notre pays et ils peuvent en être fiers, au vu de la création de richesses qui en découle pour des centaines d'autres personnes dans leurs équipes.

Je profite enfin de cette conclusion pour souhaiter à tous une excellente année 2012 et renouvelle l'engagement de toutes les équipes AKEO à aider et accompagner dans leur réussite tous les Conseillers volontaires du réseau AKEO.



Le Séminaire Junior, *Un tremplin vers plus de leadership !*

Vous venez de vous qualifier JUNIOR ? Bravo ! Venez vivre votre premier séminaire JUNIOR au sein de l'entreprise AKEO !

Plusieurs fois par an, invités au siège de l'entreprise AKEO, les JUNIOR qualifiés ont la possibilité de bénéficier d'une formation unique et exceptionnelle, tant par son contenu que par la pertinence de son enseignement. Ce séminaire, qui se déroule sur deux jours, et qui est encadré par la présence de leaders reconnus, marque une étape importante qui ouvre l'accès à la qualification Manager, et qui conduit à une plus grande autonomie et à une meilleure maîtrise du développement de son entreprise.

La qualité des interventions alliée à la force des témoignages nous invitent à l'action en renforçant les convictions, par une prise de conscience du potentiel énorme qui sommeille en chacun de nous.

C'est cette expérience enrichissante qu'ont vécue Edith et Hubert PIOT ainsi que Christelle et Régis CLAUDE, deux couples de Conseillers qui ont participé à la dernière session du séminaire JUNIOR, fin novembre 2011.



AVANT

Invités à s'exprimer dès leur arrivée sur ce que signifiait pour eux leur participation à ces deux jours de formation, ils ont répondu avec beaucoup de spontanéité.

Hubert, ingénieur diplômé est aujourd'hui cadre industriel en pré-retraite. A l'approche de la soixantaine, ils sont mariés et parents de trois enfants. Ils habitent le territoire de Belfort. **Edith**, ex formatrice à l'IUFM est enseignante à la retraite :

« Nous sommes venus chercher de l'aide pour faire grandir notre vision et atteindre plus facilement nos objectifs, en apportant un soutien plus actif à la croissance de notre groupe. Nous sommes à la recherche d'outils, d'attitudes, de techniques de communication. Conscients de nos manques, nous avons vraiment besoin de tout cela pour progresser... ».

Régis, 30 ans, ingénieur en mécanique, travaille chez un grand constructeur automobile. Ils sont Vosgiens et se sont mariés il y a peu de temps :

« Le contact rapproché avec des leaders confirmés va sans doute nous apporter une forte motivation. Nous avons besoin aussi d'apprendre à avoir moins peur de la réaction des autres, acquérir plus d'assurance pour devenir plus convaincants... ».

Christelle, 29 ans, titulaire d'un DUT en techniques de commercialisation est chef de produits dans le domaine médical :

« J'ai besoin de m'immerger et d'aller au contact des gens pour bien comprendre les choses. Je pense que ce séminaire va nous permettre de comprendre comment fonctionne AKEO. Nous avons envie de connaître mieux la société, sa structure, son fonctionnement et les gens qui y travaillent... ».



« le contact rapproché avec des leaders confirmés va sans doute nous apporter une forte motivation... »



« Quand je suis arrivée hier, j'étais en pleine période de remise en question, et je dois dire que ce séminaire est arrivé au bon moment !... »

APRÈS

Nous avons retrouvé nos quatre Conseillers à la fin du séminaire et avons voulu savoir s'ils avaient obtenu les réponses espérées. Apparemment, leurs acquis ont largement dépassé leurs espérances !

Hubert : « Exceptionnel ! Très riche et très constructif sur le plan émotionnel, avec des témoignages poignants et percutants. A l'écoute du parcours de certains, je me suis rendu compte que le fait de partir parfois de très bas, ou d'être confronté à des situations extrêmement blessantes et difficiles, n'empêche pas de rebondir et de construire quelque chose de grand. Chacun va pouvoir repartir avec les outils dont il a besoin pour s'améliorer et booster son efficacité sur le terrain. J'ai pris aussi conscience que nous formions réellement une belle et grande équipe, entreprise et réseau, avec le même état d'esprit. Ce dont nous n'étions peut-être pas vraiment conscients jusqu'à présent, à cause sans doute de notre éloignement géographique. On a vraiment ressenti et vécu pendant ces deux jours toute la richesse et la force d'AKEO... »

Edith : « Nous avons pu enfin mettre un visage sur les personnes que l'on a régulièrement en contact téléphonique et

échanger quelques mots. Nous avons apprécié les sourires et la gentillesse des personnes qui travaillent pour nous. Cela nous a donné envie de nous revoir et de rester en contact. Nous avons été très impressionnés par l'ampleur du travail effectué en interne, l'attitude du personnel, que ce soit dans les bureaux ou à la logistique dont l'ampleur de l'espace nous a étonnés. Nous repartons comblés, avec dans nos bagages, plein de ressentis, davantage de convictions, et, très concrètement, des outils et des techniques qui nous sont indispensables. Notre seul regret, c'est peut-être notre âge, qui nous empêchera de profiter de ce qu'AKEO aura à nous offrir dans 20 ou 30 ans. Les jeunes ont devant eux un bel avenir ! »

Régis : « C'est un chamboulement complet. C'était vraiment intense. Nous avons obtenu bien sûr ce que l'on était venu chercher, mais ce sont surtout les témoignages qui nous ont fait prendre un certain nombre de décisions. Nous nous sentons confortés dans nos convictions et notre confiance en nous.

Nous avons également pris conscience que maintenant, nous étions vraiment à la tête de notre entreprise. Nous repartons avec le sourire, gonflés à bloc, et avec une grande envie de passer à l'action en faisant les choses du mieux possible pour nous et pour nos Associés... ».

Christelle : « Quand je suis arrivée hier, j'étais en pleine période de remise en question, et je dois dire que ce séminaire est arrivé au bon moment ! Les décisions que j'ai prises, j'en suis certaine, vont nous faire beaucoup avancer. On ne s'attendait pas à une telle richesse de contenu. On n'en espérait pas même la moitié. Les témoignages, les exercices nous ont obligés parfois à beaucoup donner, mais en retour, nous avons tellement appris ! Je suis maintenant très bien dans ma tête et prête à passer à l'action... ».

Nouveaux MANAGER EMERAUDE



Joël et Myriam LEMBERT

Lignée BERG



relationnel qui leur permettrait de diversifier leurs revenus. Une idée qu'ils abandonneront dans un premier temps,

Joël est né le 6 juin 1961. Il grandit sur l'exploitation familiale, travaillant très tôt, dès l'âge de 14 ans, en partageant son temps entre les travaux de la ferme et les cours nécessaires à l'obtention d'un BEP agricole.

Myriam, elle, voit le jour le 27 mai 1963 dans les Ardennes. Mis à part ses parents, toute sa famille est également issue du milieu agricole. Passionnée par ce métier, elle passe tout son temps libre à la ferme, chez sa tante. C'est là qu'à 16 ans, elle rencontre Joël.

Poussée à faire des études, elle obtient un bac D. Deux mois plus tard, à l'issue d'une longue maladie, elle perd sa maman qui lui laissera un héritage moral fait de travail, de sérieux, d'intégrité et de loyauté ; autant de valeurs qu'elle retrouvera plus tard avec AKEO.

Après avoir hésité quelques temps entre une carrière militaire et le métier d'agriculteur, Joël décide de faire sa vie avec Myriam en travaillant sur l'exploitation familiale.

Ils se marient en 1980, et le foyer voit apparaître trois ans plus tard, la petite Stéphanie. Emilie, quant à elle, naîtra en 1985.

En 1991, leur conseiller de gestion les invite à découvrir une activité de marketing

donneront dans un premier temps, contraints de reprendre à leur compte l'exploitation, suite au départ anticipé à la retraite du père de Joël. De 1995 à 2008, ils travailleront sans relâche, sans jamais prendre de vacances, ni même de week-ends, prisonniers des contraintes de la production laitière et des crédits à rembourser.

Suite à des soucis de santé, et à la crise laitière en 2009, ils vont réaliser que leurs efforts ne sont pas récompensés à leur juste valeur. Le 2 novembre 2009, ils rencontrent Christian BERG, décident

“ Joël a trouvé ce qu'il cherchait ,”

d'arrêter la production laitière, et se lancent dans l'aventure AKEO. Le soir même, ils ont planifié leur qualification Manager, Emeraude, Saphir, Rubis, et Diamant.

« Nous avons appelé le lendemain Christian qui a animé nos premiers plans. Le premier Mai 2010, nous avons pris notre RC, donnant naissance à la SARL « Terre de Diamant ». En janvier 2011, nous nous sommes qualifiés Exécutif pendant que nos vaches quittaient l'exploitation pour rejoindre deux fermes voisines. En Mai 2011, nous nous investissons à fond dans l'AKEO Cup avec toute notre équipe. 34 personnes de notre groupe (Gagnants et Managers) viendront nous rejoindre sur le Club Med 2, dont notre fille Emilie et son ami Ludo ».

Myriam : « Joël a trouvé ce qu'il cherchait : la possibilité de choisir ses revenus, de développer son entreprise en fonction de ses ambitions personnelles, en exploitant ses compétences sans limites ni quotas ».

Joël : « Myriam a remplacé une passion par une autre en changeant complètement de métier. Elle est aujourd'hui très proche de ses clientes, soucieuse de leur offrir un service de qualité pour qu'elles se sentent bien. Elle est également très proche de nos Associés qui sont devenus des amis, et avec lesquels nous partageons cette aventure professionnelle incroyable. C'est pourquoi nous donnerons toujours le meilleur de nous-mêmes pour que chacun puisse accéder à ses objectifs.

Nous mettons notre pierre à l'édifice pour qu'AKEO devienne une belle et grande entreprise et nous sommes très reconnaissants à Christian et Isabelle, à Laure et André-Pierre et à tous ceux qui ont cru en nous. Nous envisageons le futur avec une grande sérénité, avec des voyages autour du monde, entourés de vrais et bons amis, rassurés sur l'avenir de nos enfants et nos petits-enfants ».

“ Myriam a remplacé une passion par une autre ,”

Michel et Mireille JEANNENOT



Lignée AKEO

Mariés, Mireille et Michel font vie commune depuis bientôt 38 ans. Parents de deux enfants, ils ont généré une dynastie de filles : Laure, l'aînée est maman de deux fillettes, Luce et Rose. La cadette, Alice, a donné naissance à la petite Théa.

A 62 ans, Michel est professeur de maths à la retraite et ex-officier de réserve de la gendarmerie, qu'il a quittée en 2001, avec le grade de Lieutenant Colonel.

Son épouse Mireille, 57 ans, a toujours rêvé d'être maîtresse d'école ; une vocation qu'elle a toujours exercée avec passion comme professeur de technologie. A l'approche de la quarantaine, avec leurs deux enfants, deux voitures, une maison à terminer et pas vraiment les moyens de s'offrir de vraies vacances, ils recherchent l'opportunité qui pourrait leur permettre de profiter au mieux de leurs deux filles, tout en bénéficiant d'un style de vie plus confortable.

Michel, occupé depuis plus de 20 ans à œuvrer dans le bénévolat, culpabilisait d'avoir quelque peu délaissé sa famille, et ce n'était pas les heures supplémentaires à dispenser des cours particuliers qui pouvaient résoudre les problèmes. C'est alors qu'il découvre le marketing relationnel. Il se lance, seul, dans un premier temps, sans pour cela que Mireille ne vienne le décourager.

Ils feront par la suite la connaissance de Laure et André-Pierre qui vont leur proposer de rejoindre l'équipe de lancement. Ils seront tous les deux au départ de l'aventure AKEO, en 2001. Qualifiés pour le SEM Manager en 2004, à Punta Cana, Manager Exécutif fin 2008,

ils terminent leurs six mois de qualification Emeraude, au cours de la dernière session du SEM JUNIOR. Un moment privilégié pour partager leur joie en fêtant avec émotion leur succès.

Mireille : « J'ai découvert avec mon activité de Conseillère AKEO, non seulement la possibilité d'améliorer grandement notre ordinaire, mais aussi l'opportunité d'évoluer personnellement par la lecture, par la formation, par le côtoiement de gens positifs et généreux. Nos filles ont pu profiter largement de tout cela. Elles ont toutes les deux leur dossier AKEO et cheminent à nos côtés.

J'ai pu quitter l'éducation nationale 5 ou 6 ans en avance, pour gagner la liberté de pouvoir travailler à temps choisi en compagnie de Michel. Notre qualification Emeraude est le résultat d'une réelle motivation et d'un travail régulier et assidu. C'est un bonheur immense d'avoir dans notre groupe des Conseillers en route, eux aussi, pour de belles qualifications. Nous disposons aujourd'hui d'un outil très performant, capable de s'adapter aux plus fortes croissances, et qui permet à tous d'accéder aux plus hautes marches du succès ».

Michel : « Cette qualification Emeraude, c'est d'abord une vision, c'est ensuite du travail et de la persévérance, et le fait d'avoir intégré notre activité à notre vie de façon équilibrée.

Si au début, je souhaitais simplement augmenter nos revenus, petit à petit, je me suis rendu compte que par le biais du marketing de réseau, on pouvait contribuer au dynamisme et au bien-être de tous, en apportant à nos clients un service de qualité, en aidant nos Conseillers à se construire et à grandir, en essayant nos valeurs autour de nous.

En 2001, quand j'ai pris congé de la gendarmerie, j'ai déclaré à mon supérieur hiérarchique, que j'étais maintenant convaincu d'être plus utile à mon pays en pratiquant l'activité de marketing de réseau qu'en exerçant la discipline militaire. »

“ L'opportunité d'évoluer personnellement ,”



Nouveaux MANAGER EXECUTIF

Yannick et Virginie LANGE

Lignée MOUQUET

Après avoir passé son bac et fait 2 ans en faculté de géographie, Yannick, 39 ans, travaille pendant plus de 15 ans dans la Grande Distribution comme Manager produits frais et gérant de magasin. Virginie a 35 ans. Après un bac scientifique, elle entre en faculté de médecine et prépare une formation de sage-femme.

Aujourd'hui, elle est assistante maternelle, après le choix qu'ils ont fait tous les deux de consacrer un maximum de temps à leur 3 enfants : Steff, 11 ans, Loan, 8 ans et Eve, 4 ans.

Originaires de la Côte d'Or, ils se sont qualifiés Manager en 18 mois puis Exécutif en 4 ans et demi.

« Notre activité étant devenue une véritable passion, nous ne regardons jamais la quantité de travail à fournir. Aussi, nous nous engageons toujours à fond avec chaque Associé pour l'accompagner au mieux sur le

chemin du succès et nous y consacrons tout le temps nécessaire.

Se qualifier Exécutif, c'est pour nous la meilleure façon de remercier notre lignée pour son investissement, et c'est aussi un moyen exemplaire de démontrer que la réussite avec AKEO est vraiment à la portée de tous. Avant de signer notre contrat, nous ne connaissions vraiment rien au marketing de réseau. Il nous a suffi de viser un objectif fort et bien défini, puis nous nous sommes formés pour franchir étape après étape les différents paliers de qualifications, en essayant d'être un exemple en permanence pour les autres, à travers notre façon d'agir, notre attitude enthousiaste et positive mais aussi notre

capacité à transmettre vision et fortes convictions.

Un Leader, c'est quelqu'un qui croit en son devenir et qui sait où il conduit son groupe. La croissance se fait au quotidien à travers nos actions, nos lectures, nos rencontres, avec pour leitmotiv : savoir écouter pour aider, savoir donner pour recevoir ».



Fabrice et Magali MATHIEU

Lignée DOUISSARD

Fabrice et Magali, âgés respectivement de 42 et 27 ans, sont mariés et parents de 3 enfants. Le couple réside dans les Vosges.

Titulaire d'un CAP de marinier, et d'un brevet d'état d'éducateur sportif, Fabrice exerce aujourd'hui ses talents en tant qu'attaché commercial dans les énergies renouvelables. Magali, quant à elle, après un BEP agricole et une activité d'assistante commerciale, goûte maintenant au plaisir d'être une maman à temps plein.

C'est en 2001 que Fabrice a pris son dossier, se contentant de renouveler tous les ans, trop occupé par sa passion du moment : la planche à voile. En 2002, un grand bouleversement dans sa vie lui fait abandonner sa carrière sportive pour ouvrir un camping dans les Vosges, reprenant en parallèle une boutique de sport. C'est au camping que Magali rencontrera Fabrice, en faisant une demande pour un job d'été. Ensemble, ils évoluent timidement dans leur activité de Conseillers, alors que leurs deux commerces

font faillite et qu'ils se retrouvent en surendettement. Ils vivent en caravane et deviennent des clients fidèles des restos du cœur. Après plusieurs années de reconstruction financière obtenue en cumulant plusieurs activités, c'est en 2010, avec l'aide et le soutien de leur lignée et de leur groupe qu'ils reprennent en main leur activité AKEO.

« Après un gros travail de remise en question, tout s'est accéléré. En janvier 2011, nous avons pris notre RC. Avec toute notre équipe, nous avons joué l'AKEO Cup cet été, et sommes sortis Exécutif en Septembre 2011.

Ce que l'on peut retirer de notre expérience, c'est que peu importe ce que l'on est, d'où l'on vient, et ce qu'on a fait, à force de

travail et de persévérance, cumulés à l'espoir et à l'envie de se former, on peut atteindre un niveau de réussite qui dépasse nos souhaits les plus fous. Nous avons appris à rêver et à nous focaliser sur nos objectifs ainsi que sur le moindre élément positif quand tout allait mal. Nous avons aussi appris que notre construction personnelle et notre réussite passaient obligatoirement par le fait de changer ».



Ludovic MATTEI - Emilie LEMBERT

Lignée LEMBERT

Titulaires tous les deux d'un bac +5 et d'un diplôme d'ingénieur, ils vivent ensemble à Albert, dans le département de la Somme.

A 26 ans, Emilie est responsable qualité dans l'aéronautique et Ludovic, 26 ans également, exerce l'activité d'ingénieur mécanique, avec un plan de carrière dont on aurait pu penser qu'il était tout tracé.

C'est Emilie qui démarre seule l'activité de Conseiller en décembre 2009, directement derrière ses parents dont on connaît la progression exemplaire. Ludovic la rejoindra petit à petit.

S'ils se sont investis dans ce type de concept, c'est pour mieux profiter du quotidien, en accédant à une plus grande liberté. Mais leur objectif principal, c'était la construction d'une maison. Motivés par

ces perspectives, ils se sont qualifiés Exécutif en un peu moins de 2 ans.

« Ce qui est le plus enthousiasmant pour nous, c'est de voir les gens de notre groupe accéder aux qualifications et réaliser leurs objectifs. Pour notre part, Manager Exécutif n'est pas un but en soi, ce n'est qu'une étape vers la qualification Diamant.

Pour accéder à celle-ci, il va nous falloir apprendre à être des Leaders. Pour nous, un Leader, c'est quelqu'un qui sait être à l'écoute mais aussi être un exemple d'enthousiasme, de détermination et de persévérance. Il doit donner envie qu'on le suive.



Alain et Nelly PUGNET

Lignée LAUER

Ils habitent le sud-est de la France et ont 54 ans tous les deux. Un bac littéraire pour Nelly, un niveau licence en ethnologie, puis des études de manipulatrice en électroradiologie, une activité qu'elle exercera pendant 7 ans, avant de devenir mère au foyer à partir de 1982. Alain, lui, est médecin cardiologue.

Sollicité pour un contrat Télécoms, Alain répond positivement, sur la confiance. Celui qui allait devenir leur futur partenaire profite alors de l'occasion pour lui présenter l'entreprise AKEO.

Alain est tout de suite convaincu !

« Au début, nous avons entrevu la possibilité d'offrir un statut social et un métier à notre fils Sylvain. Ce n'est que par la suite que nous y avons trouvé notre propre intérêt : AKEO nous apparaissait comme un véritable concept de vie et non pas simplement comme une charge de travail en plus.

La prise de décision qui a conforté notre engagement est relativement récente, elle est apparue avec l'objectif du voyage aux USA. Nous investissons aujourd'hui, chacun, une vingtaine d'heures hebdomadaires, ce qui n'est pas une lourde charge pour une occupation qui au début n'était peut-être qu'une simple activité puis qui, peu à peu, s'est transformée en un métier passionnant.

Cette qualification, nous la considérons comme une passerelle qui nous rapproche de la qualification Emeraude, qui elle-même ne sera qu'une étape. Elle vient concrétiser le fait que maintenant, nous sommes capables de transmettre avec efficacité nos

connaissances acquises et de maîtriser notre concept d'entreprise. L'expérience commence peu à peu à porter ses fruits ».





Jean-Philippe BELLOISEAUX – Magalie DELASSE

Lignée PIERRE-LOUIS

A 45 ans, Magalie a trois enfants, respectivement de 30, 20 et 11 ans. Elle vit aux côtés de Jean-Philippe, 54 ans, à Sainte-Marie, en Martinique.

Après son CAP, Magalie a toujours exercé le métier de son choix, la coiffure, même si maintenant, elle n'y consacre plus que deux jours en fin de semaine, en dépannage. Comme pour beaucoup de familles antillaises, le petit élevage familial lui rapporte un substantiel complément de revenus.

Connaissant depuis un certain temps déjà la Vente Directe, pour l'avoir exercée dans différentes structures, elle a choisi depuis peu de se consacrer

entièrement et uniquement à AKEO parce qu'elle trouve que c'est vraiment plus simple et également pour la qualité relationnelle qui y règne.

Elle s'épanouit complètement dans son engagement à aider les autres à réussir et y apporte tout son enthousiasme. « AKEO, dit-elle, c'est ma nouvelle famille ! »

C'est ce qui explique très certainement la croissance rapide de son entreprise, démarrée en février 2011.

Partagée parfois encore entre son implication croissante dans son groupe, le besoin d'être

présente là où les choses bougent et la nécessité de se former elle-même, elle compte beaucoup sur sa lignée qui l'épaula efficacement dans son organisation pour l'aider à faire les bons choix et à prendre les bonnes décisions.



Daniel & Mireille BOILLOUX

Lignée JEANNENOT

C'est en Haute-Saône, dans l'ancienne ferme familiale, que résident Daniel et Mireille, 56 et 61 ans, mariés, et parents d'une fille d'une trentaine d'années.

Un parcours professionnel atypique va conduire Daniel, après un bac+2 à exercer pendant un certain temps ses talents dans l'industrie, pour ensuite devenir tour à tour charpentier, vendeur en porte à porte, et propriétaire d'une agence immobilière pendant 6 ans. Aujourd'hui, il a pris la décision de devenir Conseiller AKEO, à temps plein.

Mireille, beaucoup moins nomade, et en attente d'une retraite bien méritée, est entrée chez Alstom son CAP commercial en poche où elle a gravi les échelons petit à petit.

Après un certain nombre d'années d'expérience en vente directe, ils décident de suivre par fidélité Michel et Mireille Jeannenot en 2001, à la naissance d'AKEO. Leur progression subit en 2006 un brusque coup d'arrêt, suite à des soucis familiaux et des revers professionnels et ce n'est vraiment qu'à partir d'avril 2010 qu'ils vont connaître une réelle croissance. 18 mois plus tard, ils se qualifieront Manager avec l'objectif de faire partie dans les années à venir des 10% des leaders les plus performants d'AKEO.

« Si nous ne sommes pas un exemple de rapidité, nous sommes une référence pour ce qui est de la persévérance ! Notre succès aujourd'hui, nous le devons au fait d'avoir accepté la méthode qu'on nous a enseignée et d'avoir joué le jeu à 100%. »

Pour Daniel, la formation est essentielle et il lui accorde beaucoup d'importance :

« tout ce que l'on apprend ressort un jour ou l'autre pour contribuer à notre réussite et les difficultés que l'on peut rencontrer sur notre parcours deviennent par la suite des aides précieuses pour mieux comprendre et aider les autres ».



Florent & Céline KOURLINE

Lignée GOELAU

Mariés et parents de la petite Emma et de sa sœur Laura, Florent (32 ans) et Céline (27 ans) sont issus de la lignée Goelau/Maillis.

Florent, qui exerce la profession d'administrateur système, est titulaire d'un bac + 3 en informatique. Céline, bac + 4 avec en poche un deug en sciences de la vie et une maîtrise de sciences et techniques s'occupe aujourd'hui à plein temps de ses deux enfants, après avoir été employée de mairie.

C'est le papa de Céline qui leur a fait découvrir le concept AKEO en 2006. Ils y ont vu l'opportunité de réaliser des projets qui leur

paraissaient jusqu'alors inaccessibles et les moyens d'accéder à une qualité de vie que peu de gens connaissent.

« La qualification Manager est pour nous une première étape qui vient concrétiser une expérience acquise sur la terrain. Mais c'est aussi la naissance de notre propre entreprise, qui s'est construite sans risques, sans stress, et avec l'aide de notre groupe et de notre lignée. Nous avons juste eu besoin d'un projet solide, de conseils et d'une bonne formation. Ensuite, ce n'est plus qu'une question de travail et de persévérance. En nous investissant à fond, nous espérons être devenus une valeur sûre à

la fois pour ceux qui nous ont aidés et qui nous ont fait confiance et également pour toute notre équipe que nous accompagnons à notre tour sur le chemin du succès ».



Christian & Hortense SONDER

Lignée HO HIO HEN

Christian et Hortense Sonder, 62 et 61 ans, sont retraités. Ils ont la chance de profiter du climat privilégié des Antilles puisqu'ils vivent en Martinique. Ils sont mariés et ont deux enfants. C'est Hortense qui, en décembre 2010 prend la décision de s'investir, dans un premier temps seule, et par l'intermédiaire d'une connaissance, dans le développement de son entreprise AKEO. Christian la rejoindra par la suite.

Son objectif était d'améliorer sa retraite de fonctionnaire territoriale, pour pouvoir aider ses enfants et se construire une réelle indépendance financière. Ils sont Junior en février 2011, réalisent 10.000 VB au mois de juillet, pour enfin se qualifier Manager en octobre.

« C'est une activité que j'exerce maintenant à plein temps, avec pour récompense cette qualification qui m'apporte bien sûr une grande satisfaction, tout en étant consciente que ce n'est que la première étape vers le succès, et qu'il reste encore un long chemin à faire, avec au bout, cette totale liberté financière qui nous tient tant à cœur. J'ai encore besoin de beaucoup travailler pour y parvenir.

J'ai besoin de continuer à dupliquer et à appliquer les principes et les conseils des personnes autour de moi qui sont en train de réussir, tout en développant en moi confiance, foi et enthousiasme communicatifs.

Pour accéder au leadership, il faut aller régulièrement aux formations, être présent aux séminaires, persévérer dans le fait d'aider les autres, se qualifier chaque mois au Club AKEO, mais aussi devenir le plus rapidement possible autonome afin de faire ses propres présentations, suivis et des démarrages. La réussite est à ce prix ! ».



Charles & Victoire-Martine LAURENT

Lignée NAROU

Née un 14 juillet en 1961, Martine a hérité de ce double prénom dans la plus pure tradition antillaise. Elle est mariée à Charles, 59 ans qui travaille dans l'éducation nationale. Ils ont ensemble deux garçons, des jumeaux qui ont aujourd'hui 23 ans. Tous les deux vivent au Gosier, en Guadeloupe.

Titulaire d'un bac+3 en comptabilité/gestion, elle abandonne sa profession de comptable pour créer une entreprise agricole d'exploitation de la canne à sucre. Hyper active, elle a des projets plein la tête : maraîchage, gîtes et tables d'hôtes et travaille aussi dans l'immobilier.

C'est une amie martiniquaise qui lui fait découvrir le concept AKEO en novembre 2010.

« J'ai eu l'intuition que je ne pouvais pas rater cette opportunité et que c'était là l'occasion de rencontrer de nouvelles personnes. Passionnée que je suis par les contacts avec les gens et le développement personnel, tout ce qui m'était proposé me semblait vraiment intéressant ! Depuis, je me suis rendue compte que c'était franchement un beau cadeau que mon amie m'avait fait là !

Le premier véritable déclic a eu lieu en avril 2011 après une intervention magnifique d'André-Pierre qui m'a fait découvrir toute la grandeur et les valeurs d'AKEO. Deux semaines plus tard, c'est Fernand Ho Hio Hen qui m'a conforté dans ma décision. Commencée en juin, ma qualification Manager s'est construite sur trois mois.

Maintenant, je sais que pour réussir, il ne faut pas hésiter à voir grand et à construire de grands rêves. J'ai de grands rêves, des rêves de voyages et de belles choses. Je suis véritablement tombée amoureuse de mon activité, et quand on aime, il est beaucoup plus facile de communiquer son enthousiasme. On comprend d'autant plus facilement le pourquoi, le pour qui et le comment des choses. »



Robert & Martine LE MADEC

Lignée PUGNET

Robert, 61 ans, est titulaire d'un diplôme de doctorat en médecine. Martine, 62 ans, a une formation de manipulatrice en radiologie hospitalière et est actuellement secrétaire médicale. Le couple est marié avec deux enfants, Patrice et Chantal et réside dans le Var. C'est en septembre 2010 qu'ils ont découvert le concept, invités par le docteur Alain Pugnet, une relation professionnelle.

« J'ai démarré avec pour objectif principal de m'assurer une retraite confortable, car il faut savoir que le montant de la retraite d'un médecin ne représente pas plus d'un tiers des revenus de l'activité. De surcroît, elle n'est garantie en rien. Mes origines ouvrières et le serment d'Hypocrate m'ont

toujours engagé dans la vie dans le fait d'aider les autres ; une démarche que j'ai retrouvée avec AKEO. Nous nous sommes qualifiés en 13 mois, en consacrant à notre activité de Conseiller 15 à 20 heures par semaine.

La qualification Manager, c'est pour nous la réponse à un objectif daté, c'est une étape importante dans la prise en main de notre entreprise et c'est aussi un pas de franchi vers une véritable indépendance financière.

Pour obtenir le succès dans ce domaine d'activité, il est nécessaire de développer un certain nombre de qualités. L'enthousiasme, l'engagement, la conviction, l'écoute active, le respect de la parole

donnée, l'assertivité en font partie. Il faudrait aussi y ajouter une bonne image de soi, un amour de son prochain, et la conviction profonde que tout est toujours possible ».



Mickael et Anne CLEMENCE

Lignée CADET

Mickael et Anne sont mariés et résident dans la région d'Arras. Ils ont trois jeunes enfants : deux garçons et une fille. Anne, 32 ans, est titulaire d'une licence administrative et exerce la profession d'assistante de gestion.

Mickael, 31 ans, licencié en sport, est chargé de contentieux pénal. A la recherche d'une aventure humaine dans la gestion d'entreprise, ils rencontrent AKEO en 2009.

« Nous appliquons tout simplement ce que notre lignée nous a enseigné. Pour chaque nouveau client, nous mettons en place une période de test de 3 mois pour leur faire découvrir petit à petit les produits. Nos produits phares sont dans la gamme pour la maison et la gamme hygiène, deux secteurs qui se

démarchent par leur qualité et également, par l'économie réalisée. Un atelier mensuel et 3 heures environ consacrées chaque semaine à la vente nous permettent de nous qualifier régulièrement depuis plus de deux ans.

Nous utilisons nous-mêmes les produits, nous nous tenons informés régulièrement des nouveautés, et prenons toujours beaucoup de plaisir à servir et à écouter nos clients ».



Patrice & Armelle SAVEY

Lignée RAMOS & CHENOT

Patrice et Armelle, à 36 ans, sont mariés et parents de 3 enfants. Ils habitent un petit village de l'Ain.

Après le CAP et un an dans le bâtiment, Patrice passe son permis poids lourd pendant son service militaire. Il va alors sillonner le territoire Français et un grand nombre de pays d'Europe pendant une quinzaine d'années. Il est actuellement employé à temps partiel dans une collectivité locale.

Avant 2001, où elle a opté pour un statut de mère au foyer, Armelle a été serveuse et réceptionniste.

En décembre 2009, après trois mois de réflexion, ils s'engagent dans l'aventure AKEO. Armelle prenant petit à petit en main la clientèle, Patrice s'occupant plus spécifiquement du réseau.

« C'est avec une dizaine de Clientes qui commandent régulièrement toutes les 4 semaines, une quinzaine d'autres

toutes les 8 semaines, et quelques Clients Télécom, que nous réalisons notre chiffre d'affaire depuis 24 mois. Je travaille avec des gammes de produits avec lesquelles je suis particulièrement à l'aise : Isomarine, les gammes entretien, beauté, phytothérapie et la lingerie.

Je suis persuadée de la qualité de mes produits et je les utilise régulièrement. Je peux donc en parler sans aucune appréhension. Si je n'avais qu'un conseil à donner pour fidéliser ses Clientes, ce serait de toujours prendre le temps de bien les écouter et de ne jamais forcer une vente ».



Jean-Philippe & Karine HAFF

Lignée LANGE

Jean-Philippe et Karine vivent à Dijon. Ils sont âgés respectivement de 42 et 39 ans et sont mariés, avec deux enfants. Lui est titulaire d'un CAP/BEP en cuisine, et elle, d'un BEP sanitaire et social. Militaire à la retraite, Jean-Philippe est, aujourd'hui, propriétaire d'une station de lavage et d'une pizzeria. Karine, quant à elle, est adjointe d'animation dans la fonction publique.

« Nous développons un noyau d'une trentaine de clients fidélisés tout en construisant un réseau de partenaires actifs, nous animons également des formations à la maison ou sur le terrain. C'est la confiance, le bouche à oreille, l'écoute qui font la différence. Notre chiffre d'affaires est surtout réalisé avec les gammes de produits renouvelables : l'entretien, l'hygiène,

la thalassothérapie, la phytothérapie et le maquillage.

Le fait d'être convaincu soi-même par la qualité des produits et de se former professionnellement nous permet de répondre au plus près aux besoins de nos clients, en leur prodiguant des conseils appropriés et personnalisés. Un vrai atout !

Etre au club AKEO régulièrement nous a apporté une forte confiance en nous, en même temps qu'une grande satisfaction personnelle ».



Samuel & Christelle MICHELIN

Lignée MOUQUET

Ils ont 29 ans, sont mariés et ont 2 enfants. Après un premier démarrage en 2006, ils ne se sont investis réellement dans leur activité de Conseiller qu'en septembre 2009, lorsqu'ils ont vraiment pris conscience que c'était là leur avenir.

Entretemps, ils ont beaucoup investi dans la gérance de deux sociétés traditionnelles, avec la pression permanente et le stress que cela peut parfois comporter.

« Nous voulions montrer l'exemple à nos Associés en réalisant un chiffre d'affaires régulier avec une quinzaine de clients fidélisés. Les commandes sont renouvelées tous les mois, voire tous les deux mois auprès de particuliers. Nous organisons également assez régulièrement des forums à thème.



Sébastien **FOLLET** & Delphine **BAUCHET**
Lignée DEHAN



Marie-France **DAUVERS**
Lignée MEINERAD



Gilles & Martine **GORRE**
Lignée MICHELIN



Joël & Myriam **LEMBERT**
Lignée BERG



Guillermo **CARLIER** & Maité **MEKERKE**
Lignée SARRAZYN



Pascal **PLOUVIN** & Anita **PLADYS**
Lignée CARLIER & MEKERKE



Cyril **CECCATO** & Séverine **LAGARDERE**
Lignée MENDIZABAL



Jean-Pierre et Marie-France **DELAVIGNE**
Lignée CHASSEING



Roland & Judith **INNOCENT**
Lignée SAVOURET



Eric & Laurinda **MARY**
Lignée LANGE



Jean-Marie & Fadma **PERIGNON**
Lignée LEMBERT



Jean-Philippe & Nathalie **PUARD**
Lignée BALLAND



Daniel & Josette **COLLINO**
Lignée BALLAND



Jean-Christophe & Sandrine **DUBOILLE**
Lignée ROLOT



Sébastien **HARMAND**
Lignée ROUSSEL



Raymond **MAILLET** & Marie-Christine **TARROUX**
Lignée REGNIER



Gérard & Valérie **PERIGNON**
Lignée PERIGNON



Emmanuel & Nadège **RINUCCINI**
Lignée ROLOT

Devenez Paparazzi AKEO

A vos objectifs pour prendre des photos insolites!



1 - Convention AKEO 2011 – Astérix, Falbala et Obélix (Abdelatif Benazzi, Capitaine du XV de France) prennent la parole. 2 - SEM Emeraude Méribel 2007 – Surpris en pleine nature, un troupeau d'Emeraude raquettes aux pieds. 3 - Toujours à Méribel Avec AKEO, on nous apprend à voir plus haut, alors on s'entraîne au-dessus du Mont-Blanc !

CETTE DOUBLE PAGE « ZOOM AKEO EN IMAGES » EST LA VÔTRE !

Elle se veut insolite, amusante et même décalée... Si vous avez du talent. Une seule condition, vos photos témoignent de la vie du réseau, de votre lignée... Envoyez vos images en e-mail avec un commentaire à zoomenimages@akeo.fr, les meilleures seront sélectionnées pour le prochain Life & Business Magazine.

4 - Convention AKEO 2011 - Depuis l'arrivée de la lingerie chez AKEO, on se croirait à Broadway. Un vrai plaisir pour les yeux ... 5 - SEM 2011 Club Med 2 De la Corse à l'île d'Elbe en passant par Capri sur le plus beau voilier du monde ! Et en plus, c'est notre bateau à nous tous seuls ! Merci André-Pierre, on en redemande.

« ch' l'escrèt dé bon-nhur, aimner
ché qu'o-z-o, pis point d'zuen ch'
qu'o -z-o point ! » *

A travers ce premier numéro, AKEO met à l'honneur la Picardie !

Sur le prochain numéro, partagez avec
nous les bons plans de votre région...

*le secret du bonheur : aimer ce que l'on a, et ne pas désirer ce que l'on n'a pas.



1



3



La Picardie, une région où
le bon sens, c'est de vivre
simplement et de prendre son
temps pour y faire apparaître
des trésors cachés, trop
souvent occultés par l'ombre
de son attirante voisine, l'île de
France !

Trois départements, l'Aisne, l'Oise et
la Somme, forment cette région au
climat océanique, marquée de
nuances continentales. D'opulentes
campagnes ouvertes et de vastes forêts,
pour n'en citer qu'une, l'historique forêt
de Compiègne ¹ s'ouvrent sur une courte
façade littorale, de part et d'autre de la
Baie de Somme qui bénéficie d'un riche
et précieux environnement.

La Picardie est une région essentielle-
ment agricole, avec de grandes plaines
céréalières ² et la culture en plein
champs de la pomme de terre, de la
betterave, des haricots ou des pois.

C'est probablement en raison de son
agriculture, une des plus intensives du
monde, qu'elle a vu disparaître ces trente
dernières années un grand nombre de ses
espèces végétales.

Aujourd'hui, après avoir pris conscience
de la situation, la Picardie cherche à
inverser cette tendance grâce à la mise
en place d'un vaste programme de
plantation de haies, au nombre croissant
d'exploitants pratiquant l'agriculture
biologique et la création d'un réseau de
réserves naturelles et de sites protégés.

La Picardie est une région bien ventée,
qui a su tirer profit de cet atout en
développant son parc aérien (un des plus
importants en France). Une retombée
non négligeable pour les communes
rurales.

Avec six cathédrales ³ et près de cent
châteaux répertoriés (Compiègne,
Chantilly...), ses églises fortifiées et

ses champs de bataille, la Picardie est
une étape incontournable pour les
passionnés d'histoire. C'est pour faire
revivre l'époque glorieuse du Moyen-âge
qu'au château de Coucy, chaque année
est organisé le plus important spectacle
médiéval de France !

Très sportifs, les Picards peuvent
s'enorgueillir d'avoir trois villes citées ces
dix dernières années comme les plus
sportives de France. La dernière en date,
St Quentin, en 2011.

Un environnement unique :
La Baie de Somme.

C'est un des plus beaux estuaires
d'Europe qui s'étale sur 72 km² où le
ramassage des coques est devenu un
véritable sport national. Un rendez-vous
que les amateurs ne manqueraient sous
aucun prétexte !

Un paysage de sable et d'eau, des prés
salés à perte de vue, des bistrotts où l'on
déguste des moules brûlantes, c'est une
région qui a longtemps été oubliée des
touristes, même si aujourd'hui, Belges
et Parisiens en mal d'espace viennent
chaque week-end s'y ressourcer.

Le parc de Marquenterre est le refuge de
près de 300 espèces d'oiseaux migrateurs
et d'une flore particulièrement riche. Les
cigognes apprécient également ce lieu
privilegié.

Pour la petite histoire, c'est au Crotoy
que Jules VERNE a rédigé une partie de
son roman 20 mille lieues sous les mers.

La cathédrale Notre-Dame a été édifiée aux XII^e-XIII^e siècles. Belle cathédrale de style
gothique. La flèche de l'édifice de 78 mètres rend la cathédrale visible de loin à travers
la plaine du Valois.

Recette du coin

La tarte au maroilles

Un incontournable de la cuisine Ch'ti, la tarte
(ou tourte) au maroilles qui a redoré récemment ses
lettres de noblesse avec le film de Dany Boon, est
une recette traditionnelle très simple, réalisée à base
de pâte levée et de fromage. Ne vous inquiétez
pas, si l'odeur peut paraître un peu forte, le goût
l'est beaucoup moins. Accompagnée d'une salade
de chicons (endives), cette « pizza du Nord » est
absolument délicieuse, et rehaussée par la présence
de la bière locale, elle nous délivre toute sa saveur.

Ingrédients pour 4 personnes :

- 375 g de maroilles
- 3 œufs
- 20 cl de crème fraîche
- 20 cl de bière du nord
- Une pâte brisée
- Poivre et noix de muscade

Etaler la pâte brisée dans un moule à tarte. Piquer le
fond avec une fourchette. Retirer la croûte du
maroilles avec un couteau. Le couper en tranches et
les placer sur la pâte. Battre les œufs avec la crème.
Ajouter le poivre et la noix de muscade. Verser un
verre de bière du Nord et remuer. Etendre cette
préparation sur les tranches de maroilles. Faire cuire
thermostat 7 (210°) pendant 30 minutes. Servir chaud.

Bon plan restos

Gastronomique

Le Château de Courcelles, hôtel de charme 4 étoiles
se trouve dans un joli parc arboré avec un restaurant
étoilé au Guide Michelin. Son restaurant aux
nombreuses distinctions est une des plus grandes
tables de Picardie et de la région de Reims, le plus
proche également de Center Parcs.

Très bon rapport qualité-prix

Le Nicol's à Saint Valery, refait depuis peu, est
réputé pour sa déco sympa, son ambiance façon
brasserie parisienne, et son menu à moins de 25 €,
comprenant amuses bouche avec apéritif, entrée de
qualité, plat et dessert. A essayer !

Activités à la Une

Le capitulaire de Charlemagne, à Coucy le Château

Le jardin du moulin vertu près de Beauvais

Faire une balade en Baie de Somme à pied à marée
basse, à vélo, à cheval, en char à voile, en kayak...

Et si vous avez envie de vous dépenser en famille,
optez pour Center Parcs au Lac d'Ailette.



Interview

Jean-Jacques Hardy

Président de Vitamin System

Nous évoque avec enthousiasme les débuts du partenariat Vitamin System et AKEO.

Parlez-nous de votre parcours et de l'historique de votre société ?

Vitamin System est une société spécialisée dans la phytothérapie et les compléments alimentaires, avec une expérience d'une vingtaine d'années.

Après 23 ans dans l'industrie pharmaceutique, j'ai repris cette société en 2005 alors qu'elle travaillait déjà avec AKEO ; nous avons restructuré l'entreprise et l'avons résolument engagée sur un positionnement haut de gamme, tant au niveau des produits qu'au niveau des services et partenariats. A ce jour, Vitamin System dispose de produits de qualité quasi pharmaceutique, d'équipes compétentes et impliquées, et d'un savoir-faire de développement permettant de faire face à l'ensemble des contraintes réglementaires, pour son propre compte et pour le compte de partenaires référencés.

On perçoit depuis plusieurs années un véritable engouement en ce qui concerne la phytothérapie et les compléments alimentaires, pourquoi ?

Le complément alimentaire et la phytothérapie en particulier répondent aux besoins des consommateurs de prendre en charge leur bien-être dans une optique de prévention ; c'est un fait nouveau en France qui est d'ailleurs très en retard par rapport à l'Allemagne ou l'Angleterre sur cette approche. Ce mouvement est aidé par le glissement de certaines pathologies et certains traitements vers une prise en charge non médicalisée. Il y a donc un potentiel important de

développement, qui s'appuie parallèlement sur l'accroissement de la Vente Directe en France.

Pourquoi avoir choisi AKEO et décidé de créer une société commune ?

Tout d'abord, votre mode de distribution favorise un contact privilégié avec chaque client et la possibilité d'expliquer réellement les avantages et spécificités du produit, cela permet de proposer des produits plus « pointus » que nous ne pouvions faire dans nos autres canaux de Distribution.

Ensuite, le partenariat commercial d'origine avec AKEO s'étant bien développé, il était devenu possible et utile de chercher un moyen de lui donner une assise solide pour un développement futur plus important. Cette évolution s'est faite assez naturellement de part la confiance réciproque que nous avons développée, confiance à la fois dans la qualité des produits et le respect de la réglementation, et confiance également dans la qualité de la méthode de vente AKEO.

Comment envisagez-vous l'avenir de ce partenariat ?

Concernant les produits qui sont proches de la santé, la confiance est indispensable dans toute la chaîne, de la conception jusqu'à l'utilisation des compléments par le client, si tel est le cas, le sérieux de notre offre est alors immédiatement ressenti par le client satisfait. Le développement de la marque Form'Vital comme une marque



sérieuse, de référence, dans le domaine des compléments alimentaires, est donc le pivot de ce partenariat autour duquel vont se développer produits et services, à l'écoute du client final. L'une des clefs du succès est, en effet, de bien entendre les aspirations du marché et de proposer les solutions adaptées. Parallèlement, l'activité de veille exercée par Vitamin System sur les évolutions techniques et scientifiques contribue à détecter en amont des opportunités produits à proposer à Form'Vital en particulier. Le mode de distribution AKEO, grâce aux échanges transparents d'expériences qui sont rassurants pour les clients, est un réel et puissant levier pour des produits proches des préoccupations de santé et de bien-être !

Laure DENIER

ON EN PARLE...



Pour une vraie détente :
Magnésium Marin, Infusion Bio
nuit paisible, Sérénine.



Le stress, un mal qui touche tout le monde !

Le stress est nécessaire, il aide à grandir, à rester vigilant mais trop intense, répétitif ou chronique, il devient dangereux pour la santé. Divers troubles peuvent apparaître : mauvais sommeil, palpitations, fatigue, inquiétude, tensions musculaires, crise de boulimie... Autant de symptômes qui peuvent rendre la vie quotidienne difficile !

Aussi, il est nécessaire d'arrêter la spirale du stress bien avant qu'elle ne conduise à l'épuisement complet. La phytothérapie apporte une solution de fond, douce et efficace !



Notre sélection : Apissima Bio Spray buccal,
Apissima Bio Gomme propolis, Apissima Bio gelée royale.

La propolis, une matière première d'exception !

Les recherches scientifiques les plus récentes montrent que la propolis est un :

Anti-infectieux particulièrement adapté pour les voies respiratoires,

Anti-oxydant, piège les radicaux libres,

Anti-inflammatoire,

Calme la douleur et est un excellent cicatrisant.

La grenade, un fruit qui intéresse la communauté scientifique !

Le jus de grenade est considéré comme le fruit le plus riche en antioxydants. En effet, des chercheurs Américains ont établi une classification des fruits et légumes et le jus de grenade arrive en tête de ce classement ! Précieux alliés, ces antioxydants protègent notre organisme contre les radicaux libres, impliqués dans le développement de nombreuses pathologies. De nombreuses recherches en cours tendent à démontrer les effets bénéfiques de la grenade, tant sur le plan anti-inflammatoire, cardiovasculaire, neuroprotection ou encore sur le cancer de la prostate... A suivre !



Jus concentré de Grenade Bio,
super antioxydant. A diluer dans un verre d'eau.

“Mon programme minceur pour cet été”

Les fêtes sont terminées et notre envie de purifier notre organisme, de manger plus léger se fait pressante ! Mincir globalement, perdre quelques kilos superflus ou simplement entretenir sa forme pour se sentir bien, tels sont les objectifs du programme proposé durant les prochains mois !!! AKEO vous propose donc 3 nouveautés qui vous aideront à réveiller votre corps en douceur, lui permettant ainsi d'éliminer progressivement, tout en conservant forme et vitalité.

1 Petit-déjeuner Alimentation Intelligente

Un petit-déjeuner absent ou trop copieux favorise la prise de poids car dans les deux cas, l'organisme se met en état d'urgence et stocke.

AI petit-déjeuner vous offre une composition aux saveurs gourmandes, optimale pour bien démarrer la journée !

Riche en glucides lents, fibres, céréales et vitamines B, celui-ci est idéal pour éviter le petit creux de 11h, ainsi que la prise de poids. Il peut s'accompagner d'un jus de fruits frais ou d'un thé ou café.

A vous de choisir votre saveur ou encore d'alterner les deux pour plus de plaisir !



Saveurs :
vanille / miel / céréales
crème / abricot / céréales.

Présentation : Boîte 8-13 petits-déjeuners.
Prix : 36€



Présentation :
Boîte de 12 portions,
Saveur fruits exotiques.
Prix : 39€

2 Smoothie Alimentation Intelligente

Nous savons tous que les premiers jours d'un programme minceur et forme sont déterminants pour la suite et le succès dans le temps de celui-ci !

Aussi, ce smoothie, délicieusement frais et fruité, sera un compagnon idéal pour amorcer efficacement la perte de poids !

En effet, véritable booster, pauvre en graisses et sucres mais riche en protéines, AI smoothie, vous procurera une efficacité plus rapide, avec des résultats notables à la clef, dès la première semaine !

Se consomme 2 fois par jour durant les 6 premiers jours pour déclencher la perte de poids, en complément d'un régime alimentaire spécifique (voir programme conseillé page 37).

Autre avantage, il peut se consommer en simple en-cas, devenant un grignotage intelligent proposé par dose ou demi-dose !

Option 1

Avec collations

1 ^{er} Jour	2 ^{ème} Jour	3 ^{ème} Jour	4 ^{ème} Jour	5 ^{ème} Jour
Petit-déjeuner* 1 œuf à la coque 1 yaourt 0% 1 thé ou café Collation du matin 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Déjeuner 1 blanc de poulet avec une petite salade 1 morceau de fromage allégé Collation après-midi 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 poisson blanc au citron Haricots verts 1 tisane	Petit-déjeuner* 1 biscotte avec un fromage frais allégé 1 kiwi 1 thé ou café Collation du matin 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Déjeuner 1 salade tomate mozzarella assaisonnée au vinaigre balsamique Purée de carotte Collation après-midi 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 escalope de veau grillée Chou-fleur 1 tisane	Petit-déjeuner* 1 yaourt au soja 1/2 melon 1 thé ou café Collation du matin 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Déjeuner 1 filet de poisson blanc poché, assaisonné aux fines herbes Purée de céleri Collation après-midi 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Dîner Gratin d'endives au jambon ou 2 tranches de jambon + des épinards 1 tisane	Petit-déjeuner* 1 œuf à la coque 1 yaourt 0% 1 thé ou café Collation du matin 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Déjeuner 1 blanc de dinde avec une petite salade 1 morceau de fromage allégé Collation après-midi 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Dîner Poêlée de champignons et lotte brocoli 1 tisane	Petit-déjeuner* 1 carré de un fromage frais allégé 1 kiwi 1 thé ou café Collation du matin 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Déjeuner 1 salade de concombre 250g de crevettes Collation après-midi 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 omelette aux dés de jambon 1 salade de tomate 1 tisane

* peut être remplacé par un petit-déjeuner Alimentation Intelligente

Programme minceur et forme

Ce programme privilégie la consommation de protéines et réduit l'apport en graisses et en sucres. Nous vous recommandons ces deux menus au choix pour une durée de 5 à 6 jours. Il est important de boire si possible 1,5L d'eau par jour durant les 5 jours. A associer également avec la boisson minceur qui optimisera les résultats !

Option 2

Sans collation

1 ^{er} Jour	2 ^{ème} Jour	3 ^{ème} Jour	4 ^{ème} Jour	5 ^{ème} Jour
Petit-déjeuner 1 Smoothie fruits exotiques 1 yaourt allégé 1 thé ou café Déjeuner 1 blanc de poulet avec une petite salade 1 morceau de fromage allégé + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 poisson blanc au citron Haricots verts 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur	Petit-déjeuner 1 Smoothie fruits exotiques 1 kiwi 1 thé ou café Déjeuner 1 salade tomate mozzarella assaisonnée au vinaigre balsamique Purée de carotte + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 escalope de veau grillée Chou-fleur 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur	Petit-déjeuner 1 Smoothie fruits exotiques 1 œuf à la coque 1 thé ou café Déjeuner 1 filet de poisson blanc poché, assaisonné aux fines herbes Purée de céleri + 1 verre de boisson minceur Dîner Gratin d'endives au jambon ou 2 tranches de jambon + des épinards 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur	Petit-déjeuner 1 Smoothie fruits exotiques 1 yaourt au soja 1 thé ou café Déjeuner 1 blanc de dinde avec une petite salade 1 morceau de fromage allégé + 1 verre de boisson minceur Dîner Poêlée de champignons et lotte brocoli 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur	Petit-déjeuner 1 Smoothie fruits exotiques 1 carré de un fromage frais allégé 1 thé ou café Déjeuner 1 salade de concombre 250g de crevettes Fromage blanc aux herbes + 1 verre de boisson minceur Dîner 1 omelette aux dés de jambon 1 salade de tomate 1 Smoothie fruits exotiques + 1 verre de boisson minceur



LIFE STYLE

Comme le ciel ou la mer qui ouvrent les horizons, le bleu est une couleur étroitement liée au rêve, à la sagesse et à la sérénité. Le bleu c'est aussi l'écho de la vie, de la douceur, de la beauté, la forme et la vitalité du corps. Découvrez notre sélection produits pour toute la famille et les coups de coeurs des journalistes.



Crème hydra-confort - 14 € - 300 ml



Dentifrice - 5,90 € - 75 ml



Doses hydrosolubles - 13,90 € - 40 doses



Coup de Coeur
Côté Santé



Vernis vert lucide - 9,90 € - 12 ml



Fard à paupières ombre et lumière - 17 € - 2g

Coup de Coeur
ELLE



Crème désaltérante - 29 € - 50 ml



Correcteur de teint vert magique - 16,00 € - 6,6g



Désodorisant aux huiles essentielles - 16 € - 100 ml



Magnésium marin - 16,90 € - 60 gélules

Infusion Bio Nuit paisible - 9,90 € - 20 sachets



Coup de Coeur
Femme
Actuelle



Infusion Silhouette - Thé vert/Menthe - 9,90 € - 20 sachets

Coup de Coeur
Côté Beauté

Lait corporel hydratant 150 ml, gel douche corps et cheveux 250 ml, eau de toilette 30 ml, 5 sucres de bain - 38,50 €



Eau de toilette Acqua - 45 € - 100 ml

Coup de Coeur
Famili



Cristaux de bain - 15,90 € - 600 g



Démaquillant 2 en 1 - 15,90 € - 200 ml

Sérum multi-hydratant - 31 € - 30 ml

● ● ●

Lingerie

Jardin Secret

Les femmes en 2012 revendiquent une glamour attitude ! Fières de leur corps, elles se laisseront sublimer par une lingerie fine pleine d'audace, parfois même avec une touche très sexy. Taille du 36 au 56 et du 85B au 110F à partir de 54 € l'ensemble.

JASMIN Léopard
Combinette - 74 € - Tanga - 24 €



CAMPANULE Noir
Soutien-gorge armatures - 48 €
Slip - 31 €



CAMPANULE Rouge-noir
Soutien-gorge armatures - 48 €
Tanga - 31 €



CALLA Blanc
Soutien-gorge mousse - 56 €



ALTHEA Navy
Soutien-gorge armatures - 32 €
Slip - 22 €



PRUNELLE Blanc/taupe
Caraco - 39 €
Shorty - 29 €



CHARME
Noir / skin
Soutien-gorge armatures - 38 €
String - 30 €



Quelques produits essentiels pour la beauté et le bien-être de votre homme, à travers une sélection synonyme de douceur et de sensualité... Mais ne soyez pas en reste, Mesdames, sublmez ce que vous a offert Dame Nature avec le Vanity des indispensables pour maquiller, hydrater et laisser un doux parfum de féminité sur votre passage...



Lotion protectrice Dentylium
5,90 € - 250 ml



Pain dermatologique Danaïdes
6 € - 100 g



Vit'nergie Vitamin System
14 € - 60 gélules

Chouchoutez *vous*
homme



Après-rasage Apaisant Isomarine
16 € - 50 ml



Baume Lissant Anti-âge Isomarine
19,90 € - 50 ml

Déodorant spray
anti-transpirant 24H
8,90 € - 150 ml



Eau de toilette OGAREF
42 € - 100 ml



Roll-on Huile 41
Vitamin System
13,50 € - 10 ml



Huile 41
Vitamin System
23,50 € - 100 ml



Vernis à ongles Eclisse
Elégance Extrême
9,90 € - 12 ml



Lip gloss pulant
brillant Eclisse
Rouge Glamour
16 € - 9 ml



Rouge à lèvres Eclisse
Rouge Hypnotique
16 € - 3,5 g



Pochette bleue à pois noirs Camomilla
doublée coton - Dim : 18 x 13 x 6 cm. 25 €

Mon **BEAUTY**
vanity



Eau de toilette
Mon Secret
41 € - 100 ml



Gel douche 250 ml, eau de
toilette 30 ml, lait corporel 150 ml,
5 sucres de bain Colorade
38,50 €



Crayon contour
des yeux Eclisse
9,90 € - 1,24 g



Démaquillant
doux
Isomarine
15,90 € - 200 ml



Shampooing 2 en 1
Luxance
9,90 € - 250 ml



Fermeté Corps
et Buste Isomarine
39 € - 200 ml



NOTRE SELECTION

Hi Tech

Une rubrique non exhaustive des produits phares du marché à la technologie innovante et d'un excellent rapport qualité /prix.

SMART BABY MONITOR

Le traditionnel Baby Phone réinventé avec un design et une technologie d'avant-garde !

Avec cet appareil révolutionnaire à l'esthétique incomparable, les parents ont accès à distance et à tout moment, à l'environnement de leur enfant et la possibilité d'intervenir en toute facilité.

Discret, intelligent, doté d'une caméra haute résolution de 3 mégapixels, d'une optique grand angle et d'un micro, il peut interagir avec n'importe quel écran connecté : iphone, ipad, pc, mac, tablette, etc. Prix : 300 €.



APPLE MAC BOOK AIR 13 pouces

Le meilleur choix sans doute pour ceux qui ont besoin d'une machine puissante et mobile.

Un très bel aspect, aucun souci de finition pour ce portable muni d'un clavier agréable, à touches rétro éclairées.

Un processeur Core i 5 à basse consommation équipe cet Apple pour qui la lecture en vidéo HD ne pose aucun problème. Le son est également de très bonne qualité. Le démarrage du système d'exploitation se fait en 23 secondes et il faut à peine 6 secondes pour la phase d'extinction. Avec une autonomie de plus de 6 h et un poids de 1,35 kg, c'est un très bon choix pour les nomades. Prix : 1500 €.



SONY BRAVIA KDL 32 CX 520

Un téléviseur d'entrée de gamme associé à une très bonne qualité d'images et sans clouding !

D'excellents contrastes pour cet écran 32 pouces, un niveau de noir tout aussi bon et une colorimétrie fidèle.

Un plus : une faible consommation d'énergie. Prix : 354 €.



Le robot aspirateur SAMSUNG

Navibot Silencio-SR8895

Très silencieux et remarquable d'efficacité !



Doté d'une autonomie de 1 heure 30, d'un volume sonore très réduit et d'une navigation méthodique, cet aspirateur robot a tout pour vous séduire.

Grâce à sa caméra et 38 capteurs intégrés, il établit une cartographie précise de la surface à aspirer, tout en repérant les obstacles, même dans les pièces plongées dans l'obscurité, sans se laisser déranger le moins du monde par les tapis.

Il est cependant un peu moins performant sur les moquettes épaisses ou sur les parquets comprenant de nombreux interstices. Evitez également les sols mouillés qui peuvent provoquer une oxydation et le rendre inutilisable. Prix : 550 €.



CANON IXUS 220 HS

Une bonne surprise !

L'un des plus petits APN du moment, avec une résolution de 12 Mpx, une option vidéo en Full HD et un son stéréo.

Une bonne qualité d'image, une grande facilité d'utilisation et une finition irréprochable ; difficile de trouver mieux à ce niveau de gamme. Prix : 190 €.

TOM-TOM GO LIVE 825

Bien conçu, bien fini, et abordable !

- Une finition irréprochable et des plastiques de qualité,
- Un support ventouse pratique, très compact et directement intégré au dos de l'appareil,
- Un haut-parleur qui délivre un son clair et audible,
- Une bonne lisibilité avec un écran 5 pouces,
- Une interface moderne et bien conçue,
- Un guidage routier excellent,
- Des instructions vocales claires, fluides et agréables.

Prix : 209 €.



IPAD 2

Etonnant et incomparable !

Performant, ultra fin et ultra compact, c'est sans doute le produit le mieux fini dans cette gamme de prix. Tout en conservant les fondamentaux de l'iPad, il est muni de deux webcams : une à l'arrière pour la prise de photos ou la vidéo, l'autre frontale, pour la face-time et d'une puce A5 double coeur.

Une excellente tablette, très rapide, avec un écran de qualité réactif et contrasté et deux points forts : une interface interactive et un APP STORE, riche en applications. Prix : 479 €.

DELL INSPIRON 15 R

Un design renouvelé et de grandes performances pour un investissement minimal !

Un 15, 6 pouces, avec un processeur Core i de deuxième génération.

Muni d'un pavé numérique, ce modèle portable qui vise une clientèle grand public, s'adresse à ceux qui veulent pratiquer la bureautique au quotidien, d'une manière confortable et sans le souci de rechercher à tout instant une prise secteur. Prix : 800 €.

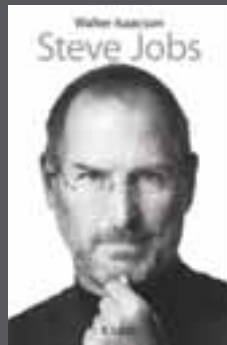


LIVRE

Deux incarnations de la réussite.

Steve Jobs

Walter Isaacson retrace l'incroyable vie d'un génie : icône de l'inventivité et de la créativité, Steve Jobs a révolutionné l'informatique, la téléphonie, la musique, les tablettes tactiles, l'édition numérique et donc la vie quotidienne des gens aux quatre coins du globe.



Prix 25 €

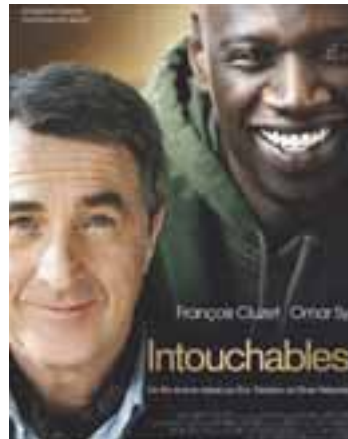
Steve Jobs incarne la réussite professionnelle. Quand il se lançait dans quelque chose, il y allait toujours à fond. Il avait le don de mêler habilement les idées des uns et des autres, le tout avec une vision sur le futur à long terme. Doté d'une intuition extraordinaire, il se mettait dans la peau de ses propres clients, il visait la perfection, poussait ses collaborateurs à accomplir des prouesses qui dépassaient leur propre imagination.

Réussir et Après Richard BRANSON

Tandis que certains se plongeront sur le portrait de Steve Jobs, d'autres préféreront goûter à la réussite de Richard Branson, bâtisseur de l'empire Virgin et auteur de sa propre biographie « Réussir et après ? ». L'homme à la création de plus de 300 entreprises, patron de 50 000 employés revient sur sa vie d'entrepreneur avec franc parlé et ose reconnaître ses nombreuses erreurs de jugements. Ce qui le différencie de beaucoup d'entrepreneurs, la place qu'il accorde à la valeur humaine au sein de son management et de l'économie sociale qu'il défend. Il mène également une réflexion riche et profonde sur l'après réussite ainsi que sur ce que pourrait devenir l'entreprise du XXI^{ème} siècle. Grâce à son enthousiasme sans limites, vous sortirez de cette lecture en ayant envie d'entreprendre vous aussi.



Prix 20 €



CINE

Intouchables

Incontestablement, un des films de l'année. Marqué par un subtil mélange de tragique et d'un humour parfaitement dosé, ce film apporte un tout autre regard sur la société et en particulier sur les deux personnages (interprétés par Omar Sy et François Cluzet) que l'on pourrait qualifier de totalement opposés, mais qui en fin de compte se complètent formidablement bien. C'est l'admirable recette d'une histoire vraie mêlée à deux épatantes interprétations. Un film à voir et à revoir aussi bien seul qu'en famille ou entre amis.

THÉÂTRE - DVD



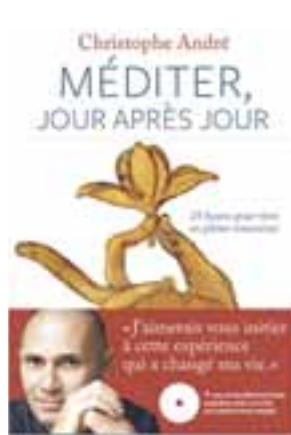
LIVRE

10 jours vers une vie nouvelle

Un plan d'action bluffant de simplicité à vivre au jour le jour, pour un résultat au-delà de nos espérances.

Sélection AKEO

Réf. AF3022 Prix 18 €.



LIVRE

Méditer jour après jour

Christophe André, auteur de renom des rayons psychologie, vous propose 25 leçons pour vivre en pleine conscience et changer votre rapport au monde au travers d'un livre simple et pratique. Cet ouvrage qui prend davantage la forme d'un manuel vous mènera à l'apprentissage de la méditation. A lire mais aussi à écouter, car le livre est vendu avec un CD conçu également par l'auteur.

Prix 24 €

Les hommes viennent de Mars et les femmes de Vénus

Redécouvrez en DVD le spectacle rempli d'humour de Paul Dewandre. Pour ceux qui ne l'ont pas encore vu, le comédien nous rappelle les différences qui existent entre les hommes et les femmes.

Il analyse et caricature subtilement avec toujours une pointe d'ironie les relations de couple. On en ressort avec une bonne dose de fous rires et la volonté de vivre en harmonie avec sa ou son partenaire. A voir absolument au Théâtre du Gymnase ou en tournée dans toute la France en 2012.

Prix 10 €

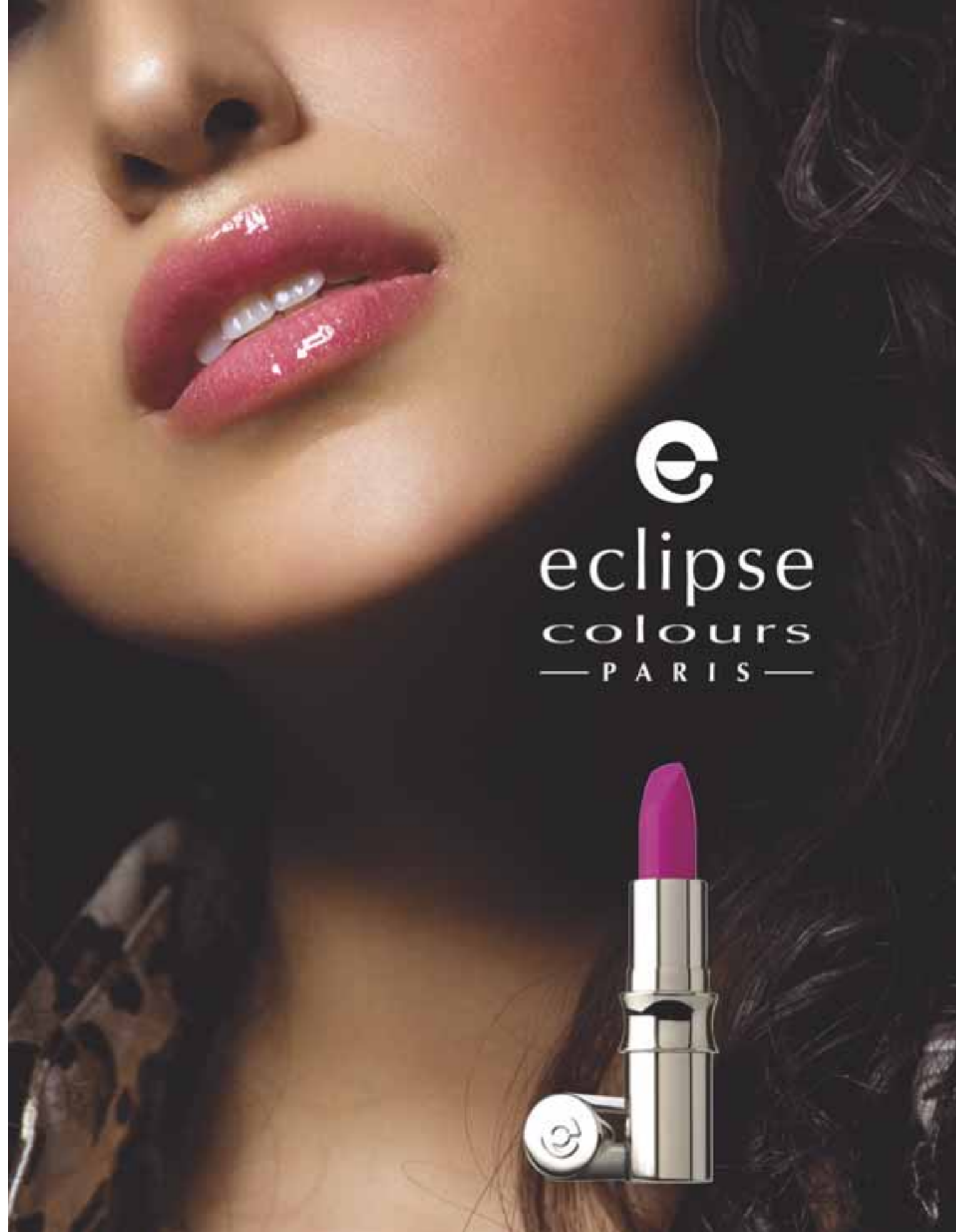
LIVRE

Développez votre confiance et votre puissance avec les gens

Cet ouvrage constitue une aide précieuse dans la compréhension des rapports humains. Rapports féconds ou hostiles, à nous d'approfondir nos connaissances sur la nature humaine afin de vivre une véritable harmonie relationnelle.

Sélection AKEO

Réf. AF3018 Prix 16 €.



eclipse
colours
— PARIS —



24h

eau de toilette

