

life & business

MAGAZINE DU GROUPE AKEO

Spécial **fête**

AGENDA

Séminaires Régionaux
Convention Nationale

PORTRAITS

14 Conseillers à la Une

INTERVIEW

André Prigent, Isomarine

ZOOM

Ouest Américain
Haute Savoie
Spécial Hiver

SHOPPING

Cadeaux de Noël,
Beauté, High Tech ...

Rien ne vaut
un client ENTHOUSIASTE !



INTERVIEW

Philippe Bloch
Auteur et animateur
sur BFM Radio



ominem

ominem

Edito



Le mot de la direction

Je sais avec quelle impatience vous avez attendu la sortie du premier numéro de notre magazine Life and Business et avec quel enthousiasme vous avez dévoré son contenu, page après page, photo après photo.

Je me réjouis du succès que vous avez réservé à cet outil de communication qui affiche sans complexe son contenu « atypique » tout en restant convivial et très professionnel.

Cette deuxième édition est de la même veine. Elle s'inscrit dans l'univers AKEO, représente le fil d'une histoire qui conjugue plaisir, dépassement de soi, esprit d'équipe, implication et résultats !

Cette aventure peu banale qui palpite au rythme de vos personnalités et de nos valeurs partagées continue de prospérer, nous étonnant un peu plus chaque jour, nourrie par notre expérience commune et notre capacité à entreprendre.

AKEO est un réservoir énorme de motivations qui s'expriment dans la richesse et la diversité des talents, dans l'aspiration à une réelle liberté et qualité de vie, dans l'envie d'apprendre pour grandir, ou encore tout simplement dans la mise en avant du meilleur de chacun.

Vous tous, Conseillers AKEO, vous pouvez être fiers du reflet dynamique et porteur d'espoir que vous renvoyez dans un monde professionnel parfois difficile et souvent désabusé.

Si au fil des pages, à travers la promotion de nos gammes de produits, l'échange constructif avec nos différents partenaires, vos témoignages personnels ou encore les engagements et projets proposés, ne se reflétait qu'un seul message : PERSPECTIVES ET AVENIR MEILLEUR pour tous, alors l'objectif serait atteint !

Ce magazine ne prétend rien d'autre que de partager et d'affirmer haut et fort... L'avenir est entre nos mains !

A nous de le façonner à la hauteur de nos espérances en diffusant autour de nous le parfum doux de la motivation pour un incomparable projet d'avenir.

Bonne lecture à tous...

André-Pierre ALEXANDRE

Sommaire

Actus

- 04 Agenda 2012/2013
- 06 Focus Convention Nationale
- 08 Agenda Grands Evènements
- 10 Focus Ouest Américain
- 12 Secteur Vente Directe
- 14 Médias & Partenariat



Actus

06

Ambition

- 16 Interview Philippe Bloch
- 18 Formation et Outils AKEO
- 20 Concept Marketing AKEO



Ambition

20

Reconnaissance

- 22 Portraits Rubis et Saphir
- 24 Portraits Emeraude
- 26 Portraits Exécutif
- 28 Portraits Manager
- 30 Portraits Platine



Portraits

22

Zoom

- 32 Le réseau en images
- 34 Balade en France
- 36 Partenaire Isomarine
- 38 Forme Spécial Hiver



Zoom

34

Shopping

- 40 Techni Color Noël
- 42 Beauté Maquillage
- 44 Tendance Mobile
- 46 Culture Business



Shopping

40

Life & Business

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

Réf : AF314

Directeur de la publication

André-Pierre Alexandre

Directeur de la rédaction

Laure Denier

Rédaction - Photo

Carine Perri
Céline Sotomayor
Marc Deborde
Manuel Cressent
Diane BAZIN
Antoine ARTUR

Imprimé :

Semestriel
10.000 exemplaires

Distribution

Réseau AKEO

Octobre

- ▶ Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires + Bijoux permanents
- ▶ Animations Colorade + Alimentation Intelligente + Form'Vital + Coffrets parfums

* 6, 7, 13, 14, 20 et 21 : Tournée nationale dans toute la France métropolitaine et Outre-mer

- Gagnants Challenge AKEO Cup
- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection AH 2012



Novembre

- * 18 et 25 : Séminaires régionaux
- * 23 au 30 : Récompense AKEO Cup Club Med 2 Caraïbes



Janvier

- ▶ Promos Lingerie Jardin Secret
- ▶ Nouveau catalogue Form'Vital
- ▶ Animation Isomarine

* 6 et 13 : Séminaires régionaux
* 26 et 27 : Séminaire Vichy 10 000 et +

- 1^{er} janvier au 22 mars : Challenge Jardin Secret

Décembre

*Toute l'équipe AKEO
vous souhaite
une très Bonne Année !*





Février

- * 24 : Séminaire régional
- * 10 au 17 : Séminaire Emeraude à Méribel

Mars

- * 3 : Séminaire régional

- 1^{er} mars au 30 avril : Challenge Isomarine
- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection PE 2013



Avril

- ▶ Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires + La Bel'Lande + Soins & Beauté

- * 6 et 7 : Convention Nationale à Troyes

- Gagnants Challenge Isomarine



1

Défilé de lingerie
Printemps-Eté 2012 :
ambiance garantie !



Les 20 Buzz de la Convention Nationale 2012

André-Pierre ALEXANDRE, fondateur du groupe AKEO : « Je suis un entrepreneur qui éprouve à la fois de la joie et de la fierté car AKEO met en avant ce qu'il y a de meilleur en nous et révèle de vrais talents »



2

3



Un stand très nature pour la ligne entretien LA BEL'LANDE !



Démonstration des soins cosmétiques ISOMARINE, un moment de pur bonheur !

4

5

Philippe DAILEY, Président d'honneur de la FVD : « AKEO a l'expérience, le savoir-faire et la qualité pour répondre aux nouveaux challenges économiques de notre société »



6



Des outils de formation disponibles pour performer !



7

Philippe BLOCH, conférencier, écrivain et chef d'entreprise, partage avec nous sa passion du service !

Nouveaux qualifiés Saphir
Nicole COTUCHEAU et
Patrick FIQUET



8



9

Isabelle DEBRE, Sénatrice des Hauts-de-Seine, encourage et soutient le secteur de la Vente Directe



10

Nouvelle qualifiée
Emeraude
Liliane HO
HIO HEN



11

Nouveaux qualifiés
Emeraude
Christophe
et Nathalie
MOUQUET



12

Nouveaux qualifiés Emeraude
Michel et Mireille JEANNENOT

AKEO Télécom, une offre
qui a déjà séduit plusieurs
milliers de Clients !

13



15

Joël LEMBERT, nouvel
Emeraude bien entouré !

16

Un public toujours plus
nombreux conquis par les
perspectives d'avenir AKEO



Merci à tous les Conseillers qui ont
contribué à ce que cette Convention
2012 soit une vraie réussite !



14



La lingerie JARDIN SECRET
a séduit le plus grand
nombre !

17



Bijoux et Accessoires,
une ligne girly dont les
filles raffolent !

19

20



18

Christian BERG, Manager Exécutif,
détaille le nouveau DVD de présentation
du concept AKEO



Lancement de la
marque OMINEM,
une ligne de linge-
rie Homme parti-
culièrement bien
mise en valeur !

Séminaire 10 000 Vichy 2013

L'année débute en janvier à Vichy, pour les 10 000 et plus ; un séminaire particulièrement dense et formateur qui réunit les Conseillers qui ont pris comme résolution de construire leur avenir avec AKEO dans la durée et sur des bases solides.

C'est en apprenant à maîtriser le système de formation, qui laisse une large part au développement de sa propre personnalité que l'on apporte de la valeur à son activité tout en faisant éclore la richesse de celle des autres.

Cette ville thermale qui connut ses heures de gloire à la fin du 19^{ème} siècle et qui offrit son luxe baroque ainsi que ses bienfaits corporels aux plus grands de ce monde, sert aujourd'hui de lieu de rencontre pour deux jours de formation, de témoignages et de partage d'expériences, dans une volonté collective de mise en commun des valeurs et recettes du succès.

Vichy est une cure bénéfique, voire indispensable pour celui qui veut être là, au bon moment, pour prendre les bonnes décisions.

Janvier



SEM Emeraude

Méribel 2013

Février

C'est à MERIBEL, au cœur des Alpes, au sein d'un magnifique domaine de 3600 hectares niché à flanc de montagne, que les Managers Emeraude ont rendez-vous en février prochain pour vivre le SEM Emeraude 2013 !

Un séjour au grand air, agréable et cocooning les attend, à en juger par les prestations de rêve qui leur seront proposées : chambres et suites haut de gamme, piscine privative intérieure-externe, service personnalisé, cadre chaleureux et raffiné, agrémenté d'une magnifique vue sur la vallée.

Ce cocon hors du temps, propice à la détente et au calme absolu, offre un cadre idéal pour se ressourcer et travailler à préparer l'avenir... tout en s'entraînant évidemment à la pratique du ski afin d'être fin prêts à affronter les Managers à Val d'Isère à la fin de l'année !



Convention Nationale Troyes 2013

Vitrine de notre savoir-faire, événement incontournable de l'année, c'est le grand rassemblement national qui voit grandir régulièrement le nombre de ses participants et qui continue d'évoluer dans la qualité des prestations et la mise en valeur de son concept de libre entreprise.

L'édition 2013 aura vraisemblablement lieu à Troyes en Champagne comme pour la version 2012 qui a marqué les esprits et où nous nous sommes retrouvés à plus de 5000 sur deux sessions.

L'intérêt de cette manifestation est capital et multiple pour tout Conseiller qui veut comprendre son activité pour en saisir toute la puissance et la diversité.

Environné par un enthousiasme débridé et communicatif, ému et touché par les témoignages, enrichi par les rencontres, heureux de partager sa joie avec son groupe, entouré de sa lignée, il appréhende la diversité des compétences et le trésor réel que représente toutes ces personnalités... une des grandes forces d'AKEO.

Rassuré et motivé par les qualités humaines qui sont mises en valeur, par le professionnalisme et la détermination des leaders et par l'esprit d'initiative et d'innovation qu'il découvre dans les nouveaux projets, il prend conscience de l'étendue du potentiel de son activité et ressent légitimement le désir grandissant de s'investir.

Participer à un tel événement donne envie de réussir, envie de voir son talent et son travail reconnus sur scène devant des milliers de personnes, envie d'accéder au succès en devenant un partenaire actif, entreprenant et motivé de cette grande et passionnante aventure.

Si c'est dans les salons que l'on construit les futurs Managers, c'est assurément dans les conventions nationales que se révèlent les futurs Emeraude et les futurs Diamant !



Avril

SEM Manager Val d'Isère 2013

Décembre

Début décembre 2013, AKEO réalisera l'exploit de louer la totalité du village cinq étoiles du Club Med à Val d'Isère pour y accueillir les Managers.

C'est dans cet univers incroyable, à 1850 m, au pied des pistes de l'une des plus belles stations de ski au monde, dans une ambiance qui marie avec charme les plaisirs du luxe, de la détente et des animations festives qui font la réputation du lieu, que l'ensemble des Managers vont pouvoir goûter au privilège de prendre de l'altitude sur la trace des exploits d'un Jean-Claude Killy qui par sa ténacité et sa détermination de gagnant a servi d'exemple à de nombreux sportifs.

Au programme, que du bonheur ! Promenades romantiques, sauna, hammam et piscine chauffée, ambiance conviviale et colorée des soirées Club Med jusque tard dans la nuit, tournée indispensable des boutiques et... bien entendu, toutes les joies de la glisse agrémentées des saveurs de la gastronomie savoyarde, mises en musique par le grand Chef du Club Med.

C'est dans ce cadre grandiose et convivial que vont se dérouler en parallèle les réunions de travail ; des modules de formation qui sont un apport spécifique et essentiel à qui veut apporter solidité et croissance à son entreprise.

AKEO prendra tout en charge une fois sur place, alors, n'attendez plus pour vous engager rapidement à faire le nécessaire, pour ne rien manquer ni des moments magiques de partage ni des enseignements précieux que vous en retirerez pour le succès de vos entreprises !



OUEST AMERICAIN 2012

TEMOIGNAGES ET SOUVENIRS



Université des Emeraude 2



Une ascension d'une heure
et une arrivée bien méritée !



Nos 4x4 sur les pistes
de Monument Valley



Démésure et grandeur
du Caesars Palace à Vegas !



Diner cow-boy dans un lieu
insolite !



Photo souvenir dans Monument V



Petite balade sur le Colorado



Geysers de Yellowstone



Intervention
de Phil



Soirée ciné à la Kasbah pool



Nuit magique dans les piscines du Montelucia

012



Céline Dion : un concert d'exception



André-Pierre en plein exercice de formation

Valley



Les chutes d'eau impressionnantes de Yellowstone



Soirée de folie dans le plus grand parc aquatique d'Arizona



ion percutante
l'ippe Dailey



Soirée de gala : ambiance disco jusqu'au bout de la nuit !



Belle brochette d'Emeraude et +



Développement international

Questions à Eric Vennin, Directeur Général adjoint d'AKEO, sur le développement de l'entreprise à l'étranger, et principalement sur les marchés belge et marocain.

LIFE & BUSINESS : Eric Vennin, le marché belge semble très porteur, AKEO y est présent depuis peu de temps, où en êtes-vous actuellement ?

Eric Vennin : Le démarrage d'AKEO sur le marché belge est effectivement récent, et, compte tenu des spécificités de ce dernier, plutôt encourageant. Nous avons obtenu, début 2012, la confirmation de notre adhésion à la fédération Belge : l'APVD. La qualité de notre offre, la légitimité de notre appartenance à la Fédération de la Vente Directe Française depuis 10 années, le sérieux de notre modèle économique ont contribué à nous faire reconnaître au sein d'une fédération, davantage orientée sur le secteur spécifique de la vente en réunion.

L & B : En Belgique, la vente en réunion est très présente, mais le concept AKEO est bien particulier. Cela vous a-t-il amené à changer la manière de contacter vos clients ?

E V : André-Pierre Alexandre n'a pas souhaité changer fondamentalement notre modèle de vente. Nos premiers consultants belges ont été formés par leurs homologues français aux spécificités de notre approche clients. Si nous possédons une solide expérience de ventes de produits et services en contact individuel, nous pratiquons également les présentations devant plusieurs clients. Nos récentes expériences de ce

type avec nos gammes lingerie et substituts de repas nous ont aidés à nous y adapter.

L & B : 3 langues sont parlées en Belgique, comment avez-vous fait pour vous adapter ?

E V : L'aspect linguistique nous a conduit à traduire une partie de nos documents, ainsi nos contrats, nos bons de commandes et une partie de nos aides à la vente ont été traduits. Il en a été de même pour une partie de nos catalogues et également concernant les packagings produits. Au-delà de la barrière de la langue, nous avons également dû adapter nos documents et nos pratiques, en accord avec les lois en vigueur sur la Vente Directe dans le Royaume de Belgique.

L & B : AKEO offre une large gamme de produits ou services pour la famille, quelles sont celles qui plaisent le mieux aux consommateurs belges ?

E V : Toutes les gammes AKEO rencontrent une belle adhésion de la part de nos conseillers et de leurs clients. Nos gammes Entretien, Lingerie et Bien-être réalisent proportionnellement les mêmes scores qu'en France. Le poids de nos autres gammes respecte aussi globalement ce schéma. Ceci nous conduit à constater que si le modèle de commercialisation doit être légèrement adapté, les habitudes de consommation sont très proches entre la Belgique et la France.



Congrès de Bruxelles

Perspectives Internationales avec les marchés belge & UK.



Le congrès de la FVD s'est déroulé à Bruxelles les 30 et 31 mai derniers. A cette occasion, les entreprises membres ont pu découvrir les possibilités offertes par le marché belge en Vente Directe.

Mais tout d'abord, quelques chiffres. La Belgique compte près de 11 millions d'habitants qui parlent français, néerlandais ou allemand. Les distances sont courtes avec un maximum de 280 km. L'APVD, l'équivalent de la FVD en France regroupe 22 membres. Les secteurs porteurs pour la Vente Directe sont les ustensiles de cuisine, les bijoux et la cosmétique qui ensemble représentent 73 % des ventes. La vente en réunion est majoritaire puisque 80% du CA est réalisé par ce biais. Le secteur de la Vente Directe emploie 18.000 personnes dont 95% d'indépendants et 67% de femmes. Un quart des personnes pratique la Vente Directe à temps plein. La Vente Directe plait aux belges puisque 76% des clients se déclarent satisfaits de leurs achats et l'on note que 3 belges sur 4 ont déjà acheté à domicile.



L & B : AKEO est en France un des plus importants réseaux de vente relationnelle à domicile, quelles sont vos ambitions pour la Belgique ? Envisagez-vous d'autres pays en Europe après la Belgique?

E V : Notre ambition en Belgique est de faire connaître à la fois l'ensemble de nos gammes de produits et les possibilités de créer sa propre entreprise. Nous souhaitons que le plus grand nombre découvre, à travers l'offre AKEO, une réponse alternative à nombre de ses besoins en matière de consommation courante et d'évolution professionnelle.

Notre développement en Belgique s'appuie sur l'expérience de nos Managers français qui accompagnent et forment leurs partenaires belges qu'ils soient wallons ou flamands. Notre réussite dans le « plat pays » passera obligatoirement par notre capacité à dupliquer notre modèle de commercialisation et par notre enthousiasme à le faire appliquer par nos Conseillers belges.

Nous sommes déterminés et nous saurons pérenniser en Belgique le modèle AKEO : l'extrême qualité de nos offres produits, la construction rigoureuse et saine de notre réseau, la possibilité d'accompagnement vers l'autonomie entrepreneuriale. Les hommes qui participent aujourd'hui activement à la construction d'AKEO justifient notre positionnement actuel en France, qui nous laisse imaginer une croissance aussi belle outre-quiévrain.

L & B : AKEO a aussi des ambitions en Afrique du Nord et plus particulièrement au Maroc, pouvez-vous nous parler de ce marché ?

E V : Le Royaume du Maroc, monarchie constitutionnelle, c'est en quelques chiffres 445 000 km², plus de 32 millions d'habitants en 2012, et une population constituée de 15 % de moins de 15 ans. L'arabe et le berbère y sont les langues officielles, avec le français qui est principalement utilisé comme langue des affaires, y compris par le gouvernement et la justice (Le Code civil et l'ensemble des documents juridiques sont rédigés en français et en arabe). Le Maroc est un pays jeune, où l'âge moyen est de 27 ans (40 ans en France).

58 % des marocains vivent dans les villes. Les principales : Casablanca avec 3,3 millions d'habitants, Rabat 1,8 millions d'habitants (capitale administrative), Fès 1,1 millions d'habitants, Marrakech 900 000 habitants et Tanger 800 000 habitants. 11,6 millions de marocains travaillent,



44% dans l'agriculture, 20% dans l'industrie et 35% dans les services.

Le Maroc affiche un PIB de 101 milliards de dollars pour une croissance officielle de 4,6 %. Une croissance qui augmente chaque année depuis 5 ans.

Quelques sociétés de Vente Directe (principalement américaines) sont présentes au Maroc, même si notre métier y est encore très peu connu. Tout peut donc être envisagé.

AKEO Maroc est né en Avril 2012, avec le triple constat de l'existence en France de nombreux Conseillers d'origine marocaine, d'une volonté de nous développer prioritairement dans des pays parlant le français et enfin de l'engagement motivé de quelques-uns de nos Managers d'y construire une partie de leur activité.

André-Pierre a donc décidé de lancer AKEO au Maroc en respectant notre modèle de commercialisation.

En attente de la mise en place par le gouvernement marocain d'un cadre légal, l'exercice de notre activité au Maroc est assujéti à l'obtention d'une patente qui présente de nombreux avantages économiques et légaux.

AKEO a ensuite travaillé pour mettre l'ensemble de ses gammes en conformité avec les règles douanières et sanitaires marocaines.

Dans une première étape, AKEO Maroc reçoit dans les entrepôts de ses partenaires logisticiens à Casablanca, Marrakech, Tanger et Agadir les

commandes des conseillers locaux qui sont préparées en France.

Nous devons nous adapter aux particularismes locaux et avancer au rythme du pays, tout en faisant le maximum pour permettre à nos partenaires marocains de développer avec croissance et succès leur activité AKEO. Ainsi, tous ensemble, nous réussirons ce nouveau challenge !
InchAllah !

Carine PERRI

Eric Vennin, DGA d'AKEO



AKEO

la Presse et la TV en parlent ...

HAVRE DIMANCHE

« Je suis attirée par la vente de lingerie à domicile »

QUESTIONS

André-Pierre Alexandre (*)



PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA VENTE DIRECTE À DOMICILE (DORMANDIN)

Quels sont les chiffres du marché de la vente directe ?
 « André-Pierre Alexandre : « Elle représente environ 100 milliards en France en 2011 et 30 000 ont été vivants l'année dernière. La force de la vente directe est d'apporter un bénéfice à la consommation. Elle est la consommation responsable qui a le plus de succès dans le circuit court »

« Le Code du Travail français le rendait très attractif à domicile, surtout si les personnes sont associatives et les perspectives sont claires à long terme. Le principe de la vente directe est d'apporter le service d'un commerce indépendant et de l'entrepreneur, mais les contraintes de l'entrepreneur sont fortes »

Tout est un projet personnel ?
 « André-Pierre Alexandre : « Le capital confiance est très important. Le vendeur doit avoir une confiance dans son produit, dans l'association et dans l'avenir de l'entreprise »

BFM BUSINESS



Émission «Compétences le Journal du Travail» du 19 juin 2012 à partir de 21h00 sur France 3. La journaliste présente l'association AKEO et son rôle de soutien aux vendeuses à domicile. Interview de Laure Debré, présidente de l'association AKEO, et de Marie-France DORMANDIN, présidente de la Fédération Française de la Vente Directe à Domicile (FFVDAD).

écoplus 21

LA VENTE A DOMICILE : UN SECTEUR QUI SE RE-DÉVELOPPE BIEN



AKÉO, LE MARKETING RELATIONNEL À DOMICILE

Le secteur de la vente à domicile connaît une véritable renaissance. Les chiffres sont en hausse et les acteurs du secteur se développent. La vente à domicile est une activité qui permet de créer des emplois et de soutenir l'économie locale. Elle est également une activité qui permet de travailler à son rythme et de bénéficier d'une formation professionnelle.

le dauphiné LIBRE



Portrait d'un couple dans la vente à domicile qui change leur vie

Changer de métier pour vivre mieux et autrement

Un métier à la pointe de sa vie

irrésistible [news]

Vente directe 75 000 emplois créés en deux ans !

En 2010, la Fédération de la Vente Directe à Domicile (FFVDAD) a enregistré une croissance de 100 000 emplois créés en deux ans. Cette croissance est due à la mise en place de nouvelles initiatives et à la prise en compte des besoins des vendeuses à domicile. La FFVDAD continue de travailler pour améliorer les conditions de travail et de promouvoir la vente à domicile comme une activité professionnelle sérieuse.

La Vie Economique

Vente à domicile Un nouveau champ des possibles

Malgré un contexte morose, le secteur de la Vente à Domicile connaît un spectacle qui prévoit de recruter 500 nouveaux conseillers dans le Sud-Ouest cette année.

Le statut de Vendeur à Domicile est un statut qui permet de travailler à son rythme et de bénéficier d'une formation professionnelle. C'est un statut qui permet de créer des emplois et de soutenir l'économie locale. La vente à domicile est une activité qui permet de travailler à son rythme et de bénéficier d'une formation professionnelle.

AKEO s'engage en faveur de l'enfance maltraitée.



Il y a quelques mois, André-Pierre et Laure rencontraient par l'intermédiaire d'Isabelle Debré (Sénateur des Hauts-de-Seine), Madame Cannaméla, Présidente de l'association « l'Enfant Bleu-Enfance Maltraitée ». Interviewée durant quelques heures, c'est avec conviction et engagement que cette femme chaleureuse leur a présenté le but et les différentes actions menées par l'association.

Avant tout, des objectifs, précis : **prendre en charge les enfants victimes de maltraitements**, qu'elles soient psychologiques, physiques ou sexuelles ainsi que les adultes ayant été eux-mêmes victimes durant leur enfance. **Lutter contre toutes les maltraitements** faites aux enfants et **œuvrer** pour la mise en place d'un système efficace de protection de l'enfance.



RIEN NE VAUT UN CLIENT ENTHOUSIASTE !

Par Philippe Bloch*

Interview

Par *Life & Business*

Philippe, vous êtes l'auteur de plusieurs livres sur le service et animateur radio sur BFM Business, pourquoi avez-vous choisi de défendre la cause du service client au sein des entreprises ?

Au risque de vous choquer, j'ai le sentiment que la gentillesse ne fait pas toujours partie de l'ADN des Français au travail ! N'oublions jamais que le mot service vient du latin servus (esclave), et que le mot travail vient lui aussi du latin tripalium, qui était dans l'Antiquité un instrument de torture consistant à écarteler les gens avec des chevaux quand ils ne travaillaient pas correctement ! C'est dire s'il est ici tentant de se mettre au service des autres ! Il suffit de voyager aux Etats-Unis, en Asie ou dans certains paradis comme l'Ile Maurice pour découvrir ce qu'est vraiment l'état d'esprit service. Rôleur, accordant difficilement sa confiance aux autres, tétanisé par la peur de l'avenir, demandeur de services mais jamais prêt à en payer le vrai prix, le client français est l'un des plus compliqués à satisfaire et à fidéliser, entraînant naturellement ses fournisseurs sur le seul terrain du prix. Du coup, de trop nombreuses entreprises foncent tête baissée dans la guerre des prix, en oubliant que l'on gagne rarement sur ce terrain, sauf à avoir bâti son modèle sur la base du low cost. Ma conviction est que l'on peut tout copier d'une entreprise à une autre : ses produits, son organisation, ses prix, ses offres de financement, ses points



de vente, son marketing, sa communication, etc. Tout... sauf l'état d'esprit des gens qui y travaillent ! La seule chose véritablement incopiable, c'est de voir briller dans les yeux de son client le souci de son bonheur. Ce qui semble être une banalité s'avère extraordinairement difficile à transformer en une véritable culture d'entreprise, comme j'ai pu le vivre moi-même en créant la chaîne Columbus Café. Mon ambition n'était pas tant de proposer les meilleurs cappuccinos ou les meilleurs muffins du monde (encore que...), mais bien de faire passer chaque jour à

chacun de nos clients les quinze meilleures minutes de leur journée ! Et croyez-moi, on ne fait rien pareil, selon que l'on vend du café... ou du bonheur. On n'embauche pas les mêmes personnes, on ne les félicite ni ne les forme de la même façon, on ne crée pas les mêmes lieux, on ne leur donne pas le même degré d'autonomie, etc. C'est terriblement chronophage, parfois frustrant, mais c'est la plus belle des expériences. Et ça marche ! C'est pour toutes ces raisons que je me bats depuis des années pour partager mes convictions et faire progresser l'esprit service en France.

Vous avez découvert le monde AKEO, lors de la dernière Convention à Troyes, qu'avez-vous ressenti de cette entreprise de Vente Directe ?

J'ai déjà eu l'occasion d'intervenir dans le monde de la Vente Directe, et je suis à chaque fois frappé par l'énergie qui s'en dégage, tant sur scène que dans la salle. Je dois vous avouer que je ne connaissais pas AKEO avant de rencontrer André-Pierre Alexandre et son équipe, mais cette entreprise dont la croissance est exceptionnelle n'échappe pas à la règle. Comme j'ai pu le dire en introduction de mon intervention, passer quelques heures au contact de telles entreprises devrait être remboursé par la Sécurité Sociale ! Les gens qu'on y rencontre manifestent un enthousiasme communicatif, et le décalage avec le pessimisme ambiant est frappant. La clé réside bien évidemment dans le fait que tous sont des entrepreneurs, qui ont à cœur d'agir et de se prendre en mains plutôt que de se plaindre et d'attendre que les choses s'améliorent ou leur tombent dans les bras. Un entrepreneur est toujours pour moi quelqu'un qui a pris un jour une décision courageuse, et qui est capable de penser grand (le fameux « Think Big » des Américains) afin d'affronter et de surmonter les difficultés qui se dresseront inévitablement sur son chemin. Il doit en outre savoir importer de l'angoisse et exporter de l'enthousiasme, mais aussi se remettre en cause et apprendre à penser autrement (out of the box) à chaque fois que les circonstances l'exigent. Last but not least, il doit savoir accepter l'échec et en tirer immédiatement les conséquences, afin de ne jamais commettre deux fois les mêmes erreurs. Comme le disait Winston Churchill, « le succès consiste à aller d'échec en échec sans jamais perdre son enthousiasme ». Les gens que j'ai rencontrés à l'occasion de cette convention AKEO me paraissent posséder ces qualités.



Quels sont les 3 conseils que vous auriez envie de donner aux Conseillers AKEO dans l'exercice de leur métier ?

La première qualité d'un vendeur est de savoir écouter. « Vendre, c'est se taire », rappelait IBM dans ses formations à la vente devenues célèbres. Etre toujours celui qui pose les trois premières questions, « sentir son client », sonder ses envies, comprendre son humeur, évaluer ses doutes et ses éventuelles réticences, savoir jusqu'où ne pas aller trop loin, ne pas vouloir vendre à tout prix, jouer le long terme, préférer rater une vente plutôt que de forcer la main, créer de la connivence et de la complicité, etc... me semblent être des qualités indispensables à tout vendeur d'élite.

La deuxième clé consiste à « rendre tangible l'intangible ». Chez Fedex, tout le monde s'applique à décrocher le téléphone en moins de deux sonneries, afin de faire comprendre à chaque client que tout est fait pour respecter les délais promis. On dit souvent qu'il n'y a pas d'amour, mais seulement des preuves d'amour. Il en va de même en matière

de service client. Il n'y a pas de bon service, il n'y a que des preuves de bon service. D'où l'importance de faire en sorte que le client prenne la mesure de votre volonté sincère de tout mettre en œuvre pour faire de sa satisfaction votre priorité à chaque étape de son parcours.

Mon troisième conseil consiste à traiter chacun de vos clients comme s'il était le seul. « Nous servons chaque jour 63 millions de hamburgers, mais un par un », aime rappeler McDonald's. Cela est vrai dans tous les domaines. Une attention personnalisée basée sur son hobby, un coup de fil pour s'assurer de la bonne réception de sa commande, un simple appel pour souhaiter une bonne année à un client, sont autant de gestes qui installent la relation dans la durée et se démarquent d'une concurrence dont le seul objectif est de multiplier les coups sans se soucier du long terme.

Carine PERRI

**Fondateur de Columbus Café et auteur de Service compris 2.0.*





L'Ecole AKEO : une formation ouverte à tous donnant la possibilité à chacun d'apprendre un nouveau métier de façon simple, agréable et efficace !

Créer votre propre entreprise de Vente Relationnelle à Domicile avec AKEO, c'est possible !

Cependant, décider de développer votre propre affaire, c'est véritablement vous engager à **apprendre un nouveau métier**, comprendre les règles et les valeurs qui sous-tendent cette profession et enfin acquérir les connaissances suffisantes pour faire valoir un **savoir-être et un savoir-faire solides**.

C'est pourquoi AKEO propose à tous **une formation clef en mains**, ayant fait ses preuves dans l'accompagnement de plusieurs centaines de personnes, devenues elles-mêmes chefs d'entreprise.

Les atouts majeurs de cette formation ? Son dynamisme et la pertinence de l'enseignement !

En effet, tout ce qui vous sera enseigné est issu de l'expérience de terrain d'hommes et de femmes ayant déjà bâti leur propre entreprise dans ce domaine. Quoi de plus efficace que l'exemple ?

La réussite ne doit rien au hasard. Le seul obstacle que vous rencontrerez peut-être, c'est... Vous !

AKEO vous offre la possibilité de choisir une nouvelle voie professionnelle, une méthode et des outils pour la réussir, l'enrichir et la valoriser. Maintenant, c'est à vous seul que revient le choix de vous lancer ou pas. L'un n'en fera rien, l'autre en fera sa fortune... A vous de décider !

Pour nous parler des différents aspects de cette formation, nous avons demandé à Christian Berg, Manager Exécutif de répondre à nos questions :

Life & business : Christian, pouvez-vous nous parler de l'importance de la formation au démarrage de son activité dans AKEO ?

« Avec l'expérience, nous constatons que seuls les Conseillers qui utilisent le programme de formation à bon escient obtiennent des résultats. Toute la subtilité, lorsque l'on démarre un nouveau Conseiller dans notre activité, est de lui donner le plus tôt possible l'envie d'utiliser ces outils de formation afin qu'il mette toutes les chances



de son côté. Lui faire comprendre l'absolue nécessité de se former s'il veut réaliser ses objectifs est primordial pour lui comme pour son partenaire qui va l'accompagner tout au long de son développement. Les possibilités offertes par AKEO en matière de revenus,

d'évolution personnelle ou de qualité de vie sont plus que motivantes. Mais n'oubliez pas que les choses se feront toutes seules et sans effort. Pas de formation, aucune chance de succès ! Prenons l'exemple de nos enfants, ils doivent passer leur baccalauréat puis faire 2 ou 3 années d'études supplémentaires à plein temps pour obtenir un diplôme qui leur permettra, s'ils ont de la chance, de gagner entre 1000 € et 1400 € par mois. Avec AKEO, nous proposons à toute personne de bonne volonté, c'est-à-dire prête à apprendre, comprendre et agir, de pouvoir se créer, en plus de son activité professionnelle actuelle, 1000 € à 3000 € de plus par mois dans les 6 à 24 mois suivant son démarrage ».

L&B : Pouvez-vous nous décrire la structure de ce système de formation et comment il fonctionne ?

« Ce système de formation se découpe en 3 parties indissociables :

Une partie théorique d'apprentissage reposant sur des outils de formation : livres, guide de démarrage, CD audio et DVD ainsi que des modules et réunions de formation.

Concrètement, consulter et utiliser régulièrement le guide de démarrage, prendre le temps d'écouter quotidiennement un audio, lire les livres de construction personnelle proposés dans notre bibliothèque au moins 15 minutes par jour et enfin assister aux réunions de formation ou modules proposés par votre lignée seront les clés de votre succès.

En quelques mois, grâce à cet apprentissage régulier, pas à pas, vous allez acquérir de véritables compétences car au bout de 2 mois, vous aurez écouté ou réécouté l'ensemble des audios (vous pourrez le faire

en voiture, dans les transports en commun ou encore en effectuant des tâches manuelles donc sans que cela ne vous prenne plus de temps sur vos journées qui peuvent être déjà chargées). Cela signifie que vous aurez passé environ 40 heures en compagnie des leaders du réseau AKEO, partageant avec eux les sujets sur lesquels ils sont les plus performants !

Vous aurez également lu 2 livres et assisté aux 3 modules de formation chez votre Manager, vécu votre premier séminaire régional ou peut-être un grand évènement comme la Tournée ou la Convention Nationale. Bref, au bout de seulement 2 mois d'implication quotidienne sur cette partie théorique, si votre envie et votre motivation sont à fond, vous aurez déjà acquis une grande partie des connaissances théoriques.

Une partie accompagnement avec son partenaire et sa lignée pour mettre en place sa clientèle et ses premiers associés.

Votre lignée et votre partenaire vont être à vos côtés pour vous expliquer comment établir votre liste de noms, comment faire vos premières invitations, passer vos premières commandes. Ils viendront également organiser et animer la première inauguration de votre entreprise (appelée aussi Atelier Découverte) et la toute première présentation du concept chez vous afin de vous aider à démarrer vos premiers associés. Ils travailleront avec vous sur le guide de démarrage et vous comprendrez à ce moment-là, l'importance de respecter chaque conseil car vous serez à même de constater les répercussions sur le terrain. En appliquant avec sérieux l'ensemble de tous ces conseils, vous serez rapidement en train de démarrer à la fois votre clientèle et la construction de votre réseau.

Une partie pratique et terrain où l'on va pouvoir appliquer tous les conseils et toute la formation reçus.

Votre lignée vous accompagnera pour amorcer votre clientèle et démarrer vos premiers associés, en revanche, ce sera rapidement à vous de prendre le relais. A vous de réellement appliquer tous les conseils reçus pour fidéliser votre clientèle (une trentaine de foyers) sur nos gammes de produits. L'objectif étant de réaliser 600VB chaque mois avec plaisir et professionnalisme.

Monter votre clientèle vous apportera une conviction totale sur la pertinence et l'avenir de notre mode de distribution, cela vous donnera aussi toutes les clés pour pouvoir

accompagner à votre tour vos nouveaux associés.

Car très vite, vous serez amenés à faire vos premiers rendez-vous de compléments d'informations (les fameux suivis) pour des prospects de vos propres associés, puis à organiser et animer vous-même des présentations du concept pour vos associés en profondeur. C'est à ce moment-là que vous apprendrez le plus ! Tous ceux qui ont réussi dans leur entreprise vous diront que c'est en commençant à s'exposer, lorsque l'on présente soi-même le concept AKEO régulièrement, que notre confiance en nous grandit pour nous permettre d'évoluer à vitesse grand V. Tous les conseils



contenus dans les livres et les audios entendus lors des formations prendront un tout autre sens. Les pièces du puzzle commenceront à dessiner les bases de votre entreprise. Devenir Manager nécessitera de s'exposer mais lorsque l'on s'expose, généralement, on grandit ! ».

L&B : Régulièrement de nouveaux outils sont mis à la disposition du réseau. Pouvez-vous parler du dernier DVD de présentation, sorti en avril.

« Il était important pour AKEO de faire évoluer cet outil pour arriver à une présentation plus moderne à la fois dans son contenu et dans sa forme. Indispensable également de tenir compte de toutes les sensibilités du réseau afin que cet outil soit utilisé par tous. André-Pierre a tout d'abord demandé à l'ensemble des Emeraude et plus de faire part de leur expérience et de donner leur avis, puis il a constitué un groupe plus restreint dont j'ai eu la joie de faire partie. Nous avons

également travaillé avec Jean-Christophe Danchaud qui dirige notre agence de relations presse ainsi qu'avec Laure sur la partie artistique. Ce travail d'équipe a été passionnant ! Lorsque les premières versions ont vu le jour, André-Pierre a élargi le cercle de travail en envoyant cette nouvelle version à plusieurs Emeraude ou Managers afin qu'ils puissent donner leur ressenti. Le résultat fut immédiat. Dès le mois d'avril, le nombre de nouveaux Conseillers a sensiblement augmenté et pourtant, il fallait que chacun change ses habitudes ».

L&B : Vous avez présenté cette nouvelle version devant près de 5000 personnes lors de la Convention Nationale à Troyes en 30 minutes chrono, pouvez-vous nous raconter comment vous vous y êtes préparé ?

« Environ 6 semaines avant la Convention Nationale, alors que nous étions encore dans la finalisation de la présentation, j'ai appelé André-Pierre pour lui proposer de faire un enregistrement pour accompagner le DVD. Il m'a répondu qu'il avait une meilleure idée, qu'un enregistrement en studio ne sonnerait pas juste et que c'était moi qui allais faire la présentation pour la première fois devant tout le monde, en direct, lors de la Convention Nationale, cela en 30 minutes. J'ai eu beau lui dire que c'était impossible, il m'a simplement répondu qu'il en avait déjà parlé avec les autres leaders et que tous étaient d'accord pour me faire confiance ! A partir de là, les

choses se sont un peu compliquées, je devais continuer à faire l'ancienne présentation sur le terrain afin de ne pas dévoiler le nouveau contenu avant la Convention tout en préparant la nouvelle présentation. Nous avons finalement écrit quasiment mot à mot cette nouvelle présentation ensemble, accompagnés également d'Arnaud et Damien qui étaient, eux, maîtres de cérémonie lors de la Convention. Cela nous a pris la nuit puis je me suis entraîné, entraîné et encore entraîné. Comme on dit, on ne fait bien que ce que l'on fait souvent ! Je ne vous cache pas qu'une fois la 1^{ère} présentation faite, samedi 31 mars vers 13h30, en 31 minutes, j'étais le plus heureux des hommes ! »

Interview de Christian BERG, Manager Exécutif dans l'Est de la France.

Laure DENIER

AKEO, une entreprise en phase avec les consommateurs d'aujourd'hui et de demain

Selon le CREDOC, les consommateurs ont de nouvelles attentes pour davantage de proximité, de lien social, d'expériences positives, de confiance. Ils apprécient de se sentir importants, chouchoutés. Ils sont en quête de liens aux autres .

Notre activité de distribution s'inscrit dans une démarche totalement en phase avec ces nouvelles attentes décrites par l'étude du Crédoc. Tout ce qui est imaginé, conçu et réalisé au sein du service marketing AKEO est tourné vers la satisfaction de nos clients.

En effet, nous nous inscrivons dans une démarche de proximité, d'écoute et de fidélisation avec eux, à travers **une relation fondée sur une confiance réciproque** inscrite dans la durée. Nous sommes en prise directe avec notre Clientèle, impossible pour nous de proposer et vendre des produits sans en assumer les retours, s'il y avait un quelconque problème.

D'où une vigilance constante sur la **qualité** de notre service et des produits mais pas seulement. Le rapport **qualité/prix** est important, l'innovation également. D'une manière générale, nos ventes performent davantage lorsqu'il s'agit de gammes qui demandent conseils, écoute et suivi telles que l'Alimentation Intelligente (substituts de repas), la phytothérapie (compléments alimentaires) ou encore notre gamme Eclipse (ligne maquillage).

Nous dynamisons sans cesse notre offre en lançant régulièrement des nouveautés ou opérations diverses, sans toutefois nous perdre dans les méandres de lignes qui seraient peut-être « modes » mais trop sélectives ou ne répondant pas vraiment à l'attente de nos clients.

Notre positionnement produits s'appuie avant tout sur 4 fondamentaux qui en assureront le succès : **des gammes d'utilisation quotidienne, séduisantes, renouvelables avec, à la clef, un rapport qualité/prix intéressant.**

Nous sommes aussi positionnés sur des **secteurs plus innovants** et plus techniques qui demandent réellement des conseils en raison de leur technicité ou apportent un plus comme les Télécom ou encore notre ligne de textiles intelligents, une nouvelle génération de vêtements, plus chauds, plus légers et surtout très agréables à porter.

Au delà des produits, nous apportons un soin particulier à la distribution et aux supports de vente. Comme nous ne disposons pas de magasins, **nos catalogues et notre site Internet sont nos véritables vitrines que nous améliorons chaque jour.**

Chaque gamme y possède son propre univers, ses codes couleurs, son identité, ludique et colorée par exemple pour la ligne Soins et Beauté ou chic et sexy pour les



“ Nous dynamisons sans cesse notre offre en lançant régulièrement des nouveautés ”



“ **Notre positionnement des gammes d'utilisation quotidienne, séduisantes, renouvelables avec, à la clef un rapport qualité/prix intéressant.** ”

lignes Lingerie... A travers les pages de nos catalogues et en fonction des axes, **nous souhaitons que chaque client rentre dans un univers qui va le faire voyager** ou encore lui apporter quelque chose en plus qui lui donnera envie d'aller plus en avant dans la découverte de notre offre globale. Je pense notamment à notre gamme Isomarine, véritable thalasso à domicile. Testez nos soins et dès la première utilisation, vous serez transportés au bord de la mer !

Rien n'est laissé au hasard, nos gammes sont pensées très en amont de leur sortie. **Nous concevons nos produits de A à Z.** Nous en imaginons la forme, le flacon, les étiquettes, le pack mais aussi les couleurs, les senteurs, la composition et ses effets. Ensuite nous leur associons une marque qui nous appartient et qui représentera harmonieusement l'univers créé. Cela demande des mois de tests, d'allers-retours entre notre service et les différents laboratoires... Un vrai travail d'équipe est nécessaire !

Pour renforcer notre objectif de qualité et de satisfaction clients sur le terrain et de conseils auprès de nos Clients, **nous avons également mis en place des formations produits ou soins.** Stage de formation chez Bretagne Cosmétiques Marins pour les soins Isomarine, formation Eclipse dispensée

par une professionnelle du maquillage, interventions de responsables de laboratoire pour des lignes substituts de repas ou encore phytothérapie.

Enfin, une des grandes forces de notre modèle réside dans le fait que nous ne sommes pas des industriels. **La société AKEO est libre de choisir ses partenaires.**

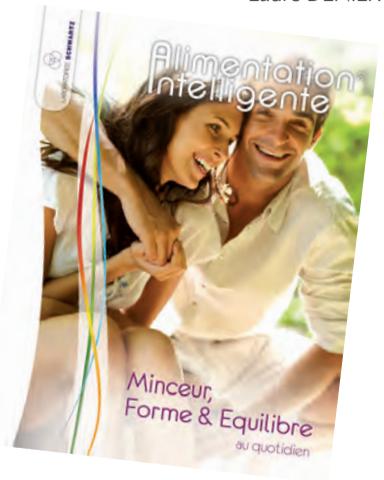
Toutes les gammes que nous distribuons ont été choisies par rapport aux avantages réels qu'elles pouvaient apporter à nos clients et non pour faire fonctionner un outil industriel qui nous appartiendrait comme c'est si souvent le cas dans la distribution classique. **A tout moment nous pouvons stopper la diffusion d'une gamme qui ne correspondrait plus à nos besoins** ou à nos critères de qualité pour nos clients. De même, à l'inverse, à tout moment, nous pouvons ajouter de nouvelles gammes et travailler avec de nouveaux partenaires

industriels. Cela représente une grande liberté et un véritable atout pour notre mode de distribution !



En conclusion, vous l'aurez compris, la satisfaction de nos clients, l'élaboration des gammes et la qualité du service à domicile sont indissociables pour véritablement **offrir une prestation innovante, compétitive et surtout durable dans le temps !**

Laure DENIER





Patrick **FIQUET** & Nicole **COTUCHEAU**

Lignée **MORICE**



“ Une manière de fonctionner en complémentarité, une complicité totale qui fait leur bonheur au quotidien, voilà leur recette personnelle de succès remplissant ainsi leur vie de petites et grandes joies ! „

Patrick et Nicole sont loin d'être des inconnus pour les Conseillers AKEO. Animateurs dynamiques d'un grand réseau, ils se sont qualifiés Émeraude, puis Saphir et enfin Rubis, antichambre du Diamant, en mars dernier.

Si Nicole a toujours fait figure de pionnière par son itinéraire, ce qui l'a conduite à être une des toutes premières collaboratrices d'André-Pierre à la création d'AKEO, le profil de Patrick est lui, complètement différent.

Leur couple est tout récent, puisqu'ils se sont rencontrés en 2008, Patrick arrivant à la retraite après 40 années passées dans l'univers du bâtiment et de l'architecture : une vie de chantier, « un métier d'hommes », comme il le dit lui-même.

Le terme de couple est tout à fait approprié et prend toute sa signification dans le contexte de leur fonctionnement :

« L'entreprise AKEO est, pour nous, une affaire qui se construit à deux. Si ce n'est pas toujours le cas au début, il faut y travailler activement car construire ensemble quelque chose qui vous tient à cœur est franchement épanouissant et motivant ».

De leurs expériences réciproques, ils ont en commun le goût de l'action, le sens du contact et de la relation humaine. A deux, ils ont trouvé le pourquoi et le comment, animés par une même envie de construire des liens forts et durables avec leurs associés.

Quotidiennement à l'action sur le terrain, ils déterminent avec chacun les structures à mettre en place et les étapes à atteindre, enseignant les vertus du travail, l'esprit d'équipe et le goût du challenge, sans oublier l'idée que tout ce qui est enseigné doit être duplicable.

Gardant toujours à l'esprit que jusqu'à la qualification de Manager et même parfois au-delà, les Conseillers AKEO exercent, pour la grande majorité une activité professionnelle en parallèle, leur volonté est surtout d'aider chacun à se focaliser sur des objectifs concrets et précis, leur permettant ainsi de ne pas perdre de temps ou de se disperser inutilement. C'est une démarche rassurante qui, sans doute, a grandement contribué à leur croissance.

Une manière de fonctionner en complémentarité, une complicité totale qui fait leur bonheur au quotidien, voilà leur recette personnelle de succès, remplissant ainsi leur vie de petites et grandes joies !

Nouveau MANAGER SAPHIR



Joël & Myriam



LEMBERT

Lignée BERG



Nous avons fait la connaissance de Joël et Myriam lors de la première édition de Life and Business, parue en début d'année. Ils venaient alors de se qualifier Manager Emeraude, après un parcours particulièrement fulgurant.

En effet, issus tous les deux du monde agricole, ils deviennent Conseillers AKEO fin 2009 et planifient sérieusement leur réussite. Ils créent leur société de Manager en mai 2010, sont reconnus Exécutif en janvier 2011, puis Emeraude, il y a quelques mois.

Dans ce deuxième numéro, ils sont à nouveau à l'honneur car, poursuivant leur ascension, ils ont atteint le niveau de Manager Saphir, une étape de plus vers la qualification Diamant.

« En novembre 2009, nous avons fait le choix de la Vente Relationnelle à Domicile avec AKEO pour diversifier nos sources de revenus et nous construire une autre vie. Notre métier d'agriculteur, même si nous l'aimons beaucoup, devenait de plus en plus difficile à supporter physiquement, à cause de ses nombreuses contraintes mais aussi de la pression sans cesse plus grande, difficile à vivre.

Aujourd'hui, après 33 mois de recul, l'avenir semble nous avoir donné raison, car les résultats sont arrivés bien au-delà de nos espérances. Et ce n'est que le début d'une aventure qui nous mènera, nous en sommes certains, jusqu'à la qualification Diamant.

Notre activité d'agriculteur, que nous avons malgré tout encore conservée, ne nous apparaît plus du tout de la même façon, nous la vivons avec davantage de sérénité car nous savons que notre avenir ne dépend plus d'elle seule.

Depuis l'arrêt de la production laitière en janvier 2011, qui n'a été possible que grâce à AKEO, notre vie quotidienne a été complètement transformée. Nous avons vécu en 9 mois tellement de choses que l'on n'a jamais pu s'offrir en trente années de mariage : pour exemple, une croisière en Méditerranée sur le Club Med 2, accompagnés de tous les Managers AKEO, puis avec les Emeraude, un programme complètement fou au mois de Mai : thalasso en Crète, théâtre à Paris, dîner tous ensemble sur les bateaux mouches pour contempler Paris by night, dormir plusieurs nuits dans un palace parisien, assister en VIP au dernier concert

de Johnny Hallyday au Stade de France, etc. sans compter l'accès à des loisirs plus simples, comme décider de prendre le temps de jouer au tennis.

Pour nous qui étions complètement la tête dans notre activité agricole, le changement est fou !

Confiants, libérés et aussi un peu plus expérimentés dans ce nouveau métier, nous avons pu, au fil du temps, mieux travailler avec les personnes de notre réseau. Nous sommes plus présents et disponibles pour nos associés. Nous leur accordons davantage de temps pour les aider et les accompagner dans la construction de leur propre réseau.

C'est un véritable travail d'équipe que nous avons mis en place et qui se développe dans un climat d'amitié sincère ; une complicité que nous avons ressentie très fort à l'occasion du challenge de l'AKEO Cup que nous avons remporté ! Cette victoire a servi de tremplin à de belles qualifications dans notre groupe.

Ce qui est remarquable et passionnant dans notre activité, c'est cette notion d'évolution personnelle qui grandit dans l'action mais aussi par le biais d'une formation interne particulièrement judicieuse et performante, nous sommes heureux de voir le potentiel qui émane des personnes que nous côtoyons tous les jours. C'est riche, stimulant et très enthousiasmant !

Un autre moment qui a représenté beaucoup pour nous qui n'avions pas pu participer au lancement d'AKEO, c'est notre première participation active au Collège des Emeraude à Vichy.

Cette qualification Manager Saphir, c'est pour nous une nouvelle pierre à l'édifice, une nouvelle étape de notre construction tant professionnelle que personnelle, une vraie évolution dans notre volonté de création de richesses et de leadership.

L'avenir est grand ouvert devant nous pour nous-mêmes mais aussi pour tous ceux qui sont à nos côtés et qui nous font confiance ! ».



Samuel et Dorothée SARRAZYN

Lignée BLAZY

Dorothée a 31 ans. Elle a été élevée dans une famille de commerçants, avec des valeurs fortes de volonté et de travail.

Samuel fait partie d'une fratrie de deux frères et une sœur. Il a 35 ans. Faute de pouvoir réaliser son rêve de devenir maître-chien, il se retrouve un peu par hasard en apprentissage d'un CAP de boucherie, avec un patron qui saura lui enseigner le goût du travail bien fait et le souci de ne jamais décevoir.

C'est très jeune, à respectivement 18 et 22 ans qu'ils se rencontrent, alors que Dorothée, titulaire d'un bac S prend la décision d'arrêter ses études pour faire ses premiers pas dans la vie active. Samuel, de son côté, met fin à son apprentissage, pour continuer son parcours en usine.

L'envie d'entreprendre devenant de plus en plus obsédante pour Samuel, ils décident en 2002, alors que l'opportunité s'en présente, d'ouvrir un pressing. Les 5 premières années, tout se passe pour le mieux, jusqu'à l'arrivée de leur premier enfant, Gabriel, le 25 décembre 2006.

Dorothée a du mal à confier son fils à une nourrice. Samuel, pendant ce temps, vient de découvrir le concept AKEO et l'immense potentiel qui s'offre à lui. Dorothée n'a ni le temps ni l'esprit disponible pour s'ouvrir à cette nouvelle activité, d'autant qu'elle apprendra trois

semaines plus tard l'existence d'une deuxième grossesse. Elle va laisser passer un peu de temps, puis finit par réaliser qu'AKEO peut être la solution pour mettre un terme à une situation professionnelle de plus en plus contraignante et envahissante.

La décision est prise, le pressing est revendu et ils s'investissent tous deux dans leur nouvelle activité.

Ils planifient alors leur qualification Emeraude. Déstabilisés un moment par le décès de Mariano, leur mentor et ami dans cette activité, c'est à l'intérieur d'eux-mêmes qu'ils iront chercher ce second souffle, aidés par leur lignée qu'ils apprécient par-dessus tout. Cette épreuve les rapprochera tous les deux encore davantage, réunissant les qualités de deux personnalités fortes et très différentes.

« Nous développons notre réseau en suivant les conseils que Mariano nous a toujours enseignés et qui sont en harmonie avec les valeurs que nos parents nous ont inculquées. Ce sont ces mêmes valeurs d'engagement, de partage, de travail bien fait que nous nous efforçons de dupliquer et de faire vivre dans notre

groupe. Et nous en retirons une grande fierté. Partager nos convictions, perpétuer des principes solides pour créer nos entreprises, s'engager sérieusement pour obtenir le meilleur, voilà ce qui nous accompagne en permanence et qui remplit notre vie ».



“
Nous développons
notre réseau en
suivant les conseils
de Mariano ”

Patrick et Marie-Chantal

BOLOGNESI

Lignée AKEO



Patrick et Marie-Chantal vivent dans le Nord. Patrick a 56 ans, il est issu d'une famille modeste. Plus jeune, il rêve de devenir professeur de sport, mais doit y renoncer et mène à la place des études de biologie appliquée. Ne trouvant pas de travail, il finit par enseigner la menuiserie.

Marie-Chantal, quant à elle, est issue du monde agricole. Elle bénéficie d'une enfance heureuse, où la valeur du travail est un enseignement quotidien, convaincue qu'on récolte toujours ce que l'on sème. C'est à l'IUT, où elle apprend la diététique, qu'elle rencontre Patrick. Ils se marient et achètent une petite ferme qu'ils rénovent dans la région audomaroise.

Seule ombre au tableau, Marie-Chantal n'arrive pas à avoir d'enfant. Elle suit alors un traitement contre la stérilité et accouchera de quadruplés : Fabien, Lionel, Clément et Hélène (qui est aujourd'hui également Manager Emeraude). Beaucoup de travail, mais aussi un immense bonheur. Ces naissances vont bouleverser leur vie...

C'est quand leurs enfants atteignent l'âge de 5 ans qu'ils font leur première expérience dans la vente relationnelle à domicile, suite à une invitation faite par un ami médecin. C'est pour eux l'opportunité de faire face à leurs besoins qui ont été multipliés par quatre. Marie-Chantal voit l'occasion de dépasser sa timidité naturelle, Patrick lui, est attiré par l'aspect rémunérateur de ce concept et aussi la perspective des nombreux voyages de récompenses.

Ils s'organisent, bâtissent avec succès et commencent à voyager en incluant dans tous leurs projets leurs enfants, leur première source de motivation. Après quelques années de construction, une autre surprise les attend : la naissance imprévue de Simon !

Les aléas de la vie, ainsi que des remises en question plus personnelles vont leur faire perdre momentanément leur qualification Emeraude pour la retrouver quelques temps plus tard, sans doute encore plus belle, parce qu'ils n'ont jamais baissé les bras devant les difficultés, toujours convaincus de ce que pouvait leur apporter le

concept AKEO : une solution pour eux de prendre leur vie en main et de jouir pleinement et confortablement des bonheurs de la vie.

Au fil des années, Marie-Chantal a

réalisé son rêve de posséder un cheval avec lequel elle peut maintenant faire de grandes balades en pleine nature, Patrick, de son côté, peut se livrer sans contrainte à sa passion du golf qu'il pratique régulièrement.

« Cette nouvelle qualification Emeraude signe la croissance de notre groupe et la bonne santé de notre équipe. Nous n'en tirons pas d'orgueil, mais une grande fierté et nous sommes attentifs à l'aide que

nous pouvons apporter au quotidien à chaque personne de notre groupe. Partager cette activité avec le plus grand nombre peut réellement changer des vies. La vraie richesse n'est pas simplement dans la satisfaction des besoins financiers, elle est surtout dans ces valeurs de confiance, d'entraide, de générosité et d'amitié que nous partageons et également dans la continuité d'un merveilleux processus qui fait qu'une étape atteinte en entraîne toujours une autre, encore plus belle, encore plus grande ! ».

“ Cette nouvelle qualification Emeraude signe la croissance de notre groupe ”





Devenez Exécutif

Pour se qualifier Exécutif, il convient de réaliser un minimum de 2000 VB groupe en dehors de 2 groupes à plus de 10 000 VB chacun.

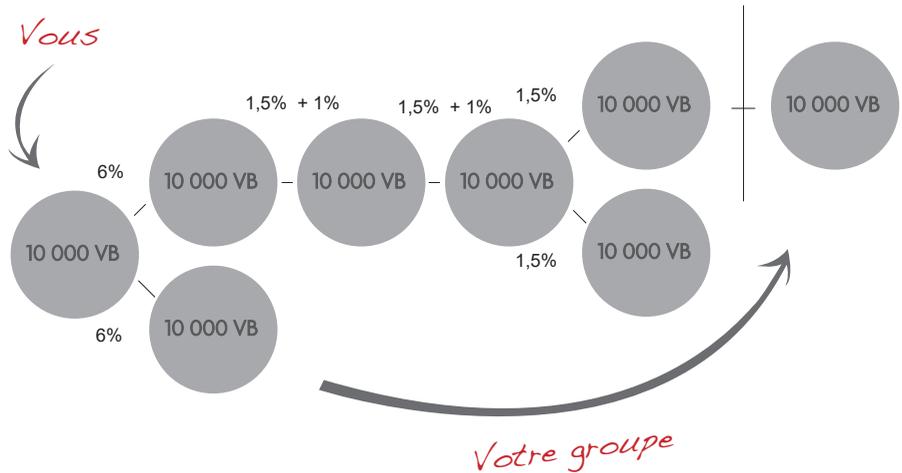
La qualification est obtenue dès le premier mois.

La commission 1^{ère} génération (sur les groupes détachés à plus de 10 000 VB) est de 6%.

La commission profondeur Exécutif est de 1,5%, elle s'applique à partir de la 2^{ème} génération de groupe à 10 000 VB et plus, et jusqu'à la 1^{ère} génération du premier Manager Exécutif en profondeur.

Une commission différentielle de 1% s'applique également à partir de la 2^{ème} génération de groupe à 10 000 VB et plus, et jusqu'au groupe personnel du Manager Exécutif en profondeur.

Afin d'augmenter sensiblement ses revenus et d'éviter le fameux « complément dû », il est recommandé de réaliser toujours au moins 10 000 VB en dehors de ses groupes détachés à plus de 10 000 VB.



Michel AME

Lignée ROUSSEL

Le groupe BOLOGNESI/BLONDEAU accueille un nouveau qualifié Manager Exécutif, en la personne de Michel AME, 54 ans, aujourd'hui chef de projet informatique après avoir fait des études de comptabilité, suivi d'un diplôme d'analyste-programmeur.

Michel n'est pas novice dans ce secteur d'activité. En effet, il découvre en 1994 la vente par réseaux par l'intermédiaire d'une personne qu'il connaissait pourtant à peine. Mais ce n'est qu'en 2003, année de sa rencontre avec AKEO que les choses vont progressivement se mettre en place pour lui. Il faudra encore attendre 2008 pour qu'il prenne réellement conscience de son potentiel et suffisamment confiance en lui pour que son activité de Conseiller connaisse une véritable croissance. Sa volonté et son obstination vont être payantes ! Il accède à la qualification Manager en septembre 2009, puis à celle d'Exécutif en décembre 2011.

« Mon parcours a pris du temps... Je construis mon entreprise seul et mes disponibilités sont plutôt

réduites car je réside à 4 heures de voiture de mon lieu de travail. Pour pouvoir être plus efficace, j'ai donc été dans l'obligation de m'organiser sérieusement et de choisir mes priorités... Mais vous savez, quand on croit fort en ses rêves, on trouve toujours des solutions pour gagner ce temps si précieux !

Ma qualification Manager Exécutif est pour moi une belle étape car elle va me permettre d'aider les personnes de mon groupe à se qualifier à leur tour Manager et plus. C'est pour moi un excellent tremplin pour parvenir à la prochaine étape d'Émeraude puis de Diamant, mon véritable objectif. Si je devais donner ma recette du succès, je dirais : avoir une réelle vision de ce que l'on souhaite obtenir, croire en sa réussite

et persévérer tout en restant humble, patient et tolérant. Pour ma part, je suis convaincu que mon bonheur passe par celui des autres et en toute circonstance, j'essaie de faire preuve de discernement. Pas toujours facile ! Ma plus belle récompense depuis que je développe cette activité, c'est de m'être révélé à moi-même et d'avoir appris à m'accepter tel que je suis ! »



Jean-Marie & Fadma PERIGNON

Lignée LEMBERT

Jean-Marie et Fadma vivent à Juvigny sur Loison, une petite commune de Lorraine, au nord de la Meuse et sont les proches voisins de leurs amis de longue date, les Manager Saphir Joël et Myriam LEMBERT.

Fadma, 47 ans, est mère au foyer. Jean-Marie, de 6 ans son aîné, est cogérant d'une entreprise familiale de transport pétrolier.

Le 20 novembre 2009, ils se lancent dans l'aventure AKEO pour atteindre le niveau de Manager sept mois plus tard. Assiduité au travail et motivation très forte, culture de l'exemple et volonté de bien faire leur ont permis de franchir rapidement cette première étape qui leur ouvre des perspectives enthousiasmantes.

En visant maintenant la qualification Diamant, ils vont pouvoir réaliser les objectifs qu'ils se sont fixés : la sécurité et l'indépendance financière, assurer un avenir à leurs 7 enfants et faire aboutir leur grand projet : la création du centre AFOULKI,

(qui signifie en langue Berbère : ce qui est beau, ce qui est merveilleux et qui vient du cœur).

En effet, c'est en constatant au Maroc l'abandon de toute une jeunesse sans but, sans travail, et livrée à la rue, la détresse des femmes seules, divorcées ou veuves, sans ressource avec des enfants à charge que Jean-Marie et Fadma ont conçu leur projet : l'ouverture en 2017 d'un institut d'enseignement et de formation professionnelle pour les orphelins des régions rurales de Marrakech et de Ouarzazate.

C'est une tâche immense, une entreprise qui peut paraître démesurée mais les obstacles ne sont pas insurmontables et les projets même les plus fous et les plus ambitieux ont toutes les chances de se concrétiser avec l'outil professionnel qu'ils ont

entre les mains. Forts de leur détermination, ils savent qu'ils peuvent également compter sur le soutien de leur lignée ainsi que l'aide de milliers d'entrepreneurs de réseaux ! Souhaitons leur bonne chance dans la concrétisation de ce projet généreux !



Jean-Marc & Michèle PLASSARD

Lignée MARION

C'est à Courtenay, une petite ville du Loiret que résident Jean-Marc et Michèle PLASSARD. Dans le groupe de Nicole COTUCHEAU-Patrick FIQUET, ils sont, à 50 ans, les parents de Vincent et de Charlotte (29 et 26 ans) et grands-parents comblés de trois petits enfants,... et bientôt d'un quatrième.

Michèle quitte le collège à la fin de la troisième pour une formation de décoratrice sur céramique. Jean-Marc, quant à lui, obtient un CAP de chauffeur-routier.

En 1991, avec les moyens du bord, ils créent une première entreprise dans la restauration, qui se cumule à une deuxième en 1999, puis à une troisième et une quatrième en 2000.

En Décembre 2009, après avoir vendu un an plus tôt deux de leurs sociétés, ils se lancent dans l'aventure AKEO. Michèle y voit l'opportunité de gagner plusieurs centaines d'euros en plus par mois « à dépenser dans les magasins », Jean-Marc, plus réticent au départ, puis très vite impatient, décide, lui, de prendre les choses en main et

présente le concept AKEO à trois de leurs amis. Résultat : les trois se lancent dans l'aventure à leurs côtés.

Fin janvier, ils entrent au club AKEO pour ne plus en ressortir. Un an plus tard, ils se qualifient Manager, pour atteindre en deux ans, le niveau de Manager Exécutif.

Michèle et Jean-Marc ont vite compris que leur réussite se construirait sur du travail et de la régularité. Aujourd'hui, après avoir appliqué ces deux principes avec efficacité, ils sont heureux d'avoir pu aider deux de leurs Associés à se qualifier Manager.

Ayant connu le monde de l'entreprise traditionnelle, ils apprécient d'autant plus leur activité qu'ils ne ressentent plus ce stress permanent

qui, avant, les accompagnait tous les jours. Qu'ont-ils appris sur ces dernières années ?

« Nous avons le sentiment maintenant de mieux maîtriser notre vie et surtout d'avoir progressé personnellement : Michèle, dans la notion de confiance et moi-même, dans l'écoute et l'aide apportée aux autres ».





Mickael CLASSE & Isabelle PETIT

Lignée SARRAZYN

Une forte motivation et une réelle impatience d'accéder au plus haut niveau du leadership, c'est ce que l'on ressent tout de suite chez ce jeune couple, nouveaux Manager dans la lignée de Samuel et Dorothee SARRAZYN.

A 34 et 32 ans, parents de Rémy et de Chloé, ils ont déjà fait leur chemin dans la vie et jouissent de revenus confortables ; Mickael est gérant d'une société de froid industriel et Isabelle, secrétaire comptable dans cette même entreprise.

Quand ils rencontrent AKEO en septembre 2009, ils prennent conscience de ce qui leur manque : la liberté et une réelle qualité de vie. Cependant, jusqu'à cette étape décisive que représente leur premier

Séminaire Ouest Américain en août 2010, ils naviguent un peu au hasard, sans objectif bien défini. C'est ce voyage qui les transformera !

Visionnaire, Mickael se projette dans l'avenir et souhaite prendre une part de plus en plus active dans la société AKEO. Isabelle, dont la principale qualité est la détermination, le soutient solidement dans ce projet.

Depuis qu'ils sont rentrés de leur deuxième séjour aux USA, accompagnés, cette année, par cinq couples d'associés, ils sont encore plus galvanisés par tout ce qu'ils ont vécu et particulièrement leur rencontre avec André-Pierre avec qui ils ont pu partager leur enthousiasme et leur foi en l'avenir.



Nicolas MALARTE & Guilaine RAINEY

Lignée PUGNET

Guilaine et Nicolas sont tous les deux gérants d'une société d'assistance informatique, installée à St Maximin dans le var.

Guilaine, qui a aujourd'hui 49 ans, a suivi une formation de secrétaire. Nicolas, 57 ans, est ingénieur en informatique. Ils sont mariés et ont trois enfants.

En 2007, suite à une présentation produits organisée par Nelly PUGNET, qui deviendra sa partenaire, Guilaine démarre seule, axant son activité essentiellement sur la distribution, sans toutefois négliger les modules de formation. C'est ce qui lui a permis de

réaliser progressivement tout le potentiel de l'outil qui se trouvait entre ses mains et à quel point celui-ci pouvait changer leur avenir à tous les deux.

Avec AKEO, ils retrouvent une plus grande liberté et bénéficient d'une réelle qualité de vie ; ce qu'ils n'avaient pas trouvé dans le cadre d'une entreprise traditionnelle.

En 14 mois, ils sont devenus Manager ! Une qualification qui récompense en ce qui les concerne un travail régulier, une formation complète et permanente et également un vrai capital sympathie !



NAUCHE Veronique - 42 ans
Lignée CETOU
Auxiliaire d'éducation
Démarriage : janvier 2006



DUPRE Max & Corinne - 50 ans
Lignée JEANNENOT
VRP et assistante de direction
Démarriage : 2004



MARY Eric & Laurinda - 54 et 50 ans
Lignée LANGE
Chef d'entreprise (restauration)
Démarriage : décembre 2009



RELUT Arsène & Jeannick - 58 et 54 ans
Lignée DELASSE
Responsable technique et animatrice scolaire
Démarriage : juin 2011



SILORAY Milène & ROQUELAURE Christophe - 41 ans et 28 ans
Lignée : PLASSARD
Restaurateurs
Démarriage : décembre 2009

Jean-Paul PAMPHILE & Véronique BROSSEAU

Lignée LAURENT

Mari et femme, Jean-Paul (46 ans) et Véronique (38 ans), résident en Guadeloupe où ils ont réalisé en juin dernier leur qualification Manager.

Infirmière pendant douze années et poursuivant parallèlement des études par correspondance pour obtenir un Master 1 en sciences de l'éducation, suivi d'un Master administration des entreprises, Véronique n'aurait jamais pu imaginer qu'elle rejoindrait l'équipe des Conseillers AKEO de Victoire Martine LAURENT.

Encouragée par son époux dans sa volonté d'obtenir une indépendance financière qui lui permettrait dans un premier

temps d'égayer un peu le quotidien de sa mère, Véronique s'investit à fond !

Lectures plurielles, optimisme, planification, actions, confiance en elle sont les éléments formateurs de sa réussite.

« Autour de nous, nous avons des associés qui savent vraiment pourquoi ils ont fait l'investissement de 149 euros pour acquérir leur dossier de démarrage, ils n'hésitent pas à mouiller leur chemise. Ce travail d'équipe est stimulant et très formateur !.

Notre leitmotiv ? Le talent fait gagner les matches, mais c'est le collectif qui fait gagner les titres ! ».



Raymond & Nadège CORBALAN

Lignée ORIANI

A 62 et 60 ans, Raymond et Nadège sont tous deux retraités, Raymond après 30 années dans la police nationale et Nadège après avoir exercé l'activité d'animatrice en halte garderie.

Quand ils se sont mariés, ils ont fait le choix de s'entourer d'une grande famille, aujourd'hui, ils ont 7 enfants et 11 petits-enfants.

C'est quand arrive la retraite, en décembre 2003 que Raymond découvre l'opportunité AKEO. Nadège le rejoindra un peu plus tard, après avoir assisté à la Convention Nationale de Charnay-les-Macon.

« Notre qualification Manager s'est construite quand nous avons pris réellement et fermement la décision de le faire, c'est-à-dire lors de l'Université des Emeraude 2011, à Center Parcs.

C'est à ce moment-là que nous avons daté et affiché clairement nos objectifs. Nous avons établi un plan d'action avec l'aide de nos Manager Marcel et Andrée ORIANI et tout s'est enchaîné. Cette réussite programmée a élargi notre vision et nous a confirmé dans notre compétence à atteindre d'autres qualifications encore plus motivantes, nous avons aussi gagné en assurance et en crédibilité.



PAINSET Jean-Frédérique - 39 ans
Lignée SARRAZYN
Opérateur technique dans l'agro alimentaire
Démarrage : mai 2010



Thierry BRUN et Sylvie COUMENAY - 50 ans et 41 ans
Lignée COTUCHEAU
Agriculteurs
Démarrage : juin 2010



Jean-Michel et Lydie-Roselyne REGIS - 46 ans et 48 ans
Lignée SONDER
Technicien informaticien et sans profession
Démarrage : juillet 2011



Olivier HOULOT et Nathalie FERROTEY - 39 ans et 46 ans
Lignée SOUVAY
Chef d'entreprise et comptable
Démarrage : novembre 2010



Patrice et Bernadette LAMIZET
Lignée NEAULT
Profession : Médecin généraliste et sans profession
Démarrage : Novembre 2010



Rachel JENFFER

Lignée LEMBERT

33 ans, célibataire, Rachel vit en Lorraine et travaille en Belgique dans une maison de repos et de soins.

Son envie de changer de métier et l'espoir d'acquérir une réelle indépendance financière sont les principales motivations qui vont la décider fin décembre 2009 à devenir Conseillère AKEO dans la lignée de Joël et Myriam LEMBERT. Depuis le début de son activité, elle a fidélisé une bonne dizaine de personnes qu'elle « chouchoute » particulièrement.

Quand on lui demande si elle possède une formule magique pour réussir ses ventes, elle dit n'avoir aucune recette particulière et ses conseils restent toujours très basiques :

« Il me suffit d'être attentionnée et à l'écoute de mes clientes, en leur consacrant le temps nécessaire pour répondre au mieux à leurs besoins et leur offrir un service de qualité. S'installe alors entre nous un vrai climat de confiance. Une relation amicale, réciproque et gagnante pour tout le monde, voilà le moteur de ma démarche ».



Raphael et Christelle VIAL

Lignée MARY

Raphael et Christelle habitent en Côte d'or. Quaranténaires, ils sont mariés et parents de trois enfants. Raphael est commercial en véhicules industriels, Christelle, gérante de son entreprise de repassage.

C'est pour sortir du piège temps/argent et pour construire une entreprise familiale qu'ils ont pris la décision en mars 2010 de devenir Conseillers AKEO. Ils ont fidélisé à peu près 35 clients qu'ils contactent régulièrement, leur proposant essentiellement des produits renouvelables, issus des gammes entretien, Isomarine ou phytothérapie.

Ils sont, bien entendu, leur premier et meilleur client car c'est évident, il est bien plus facile de diffuser des produits quand on les connaît bien et surtout quand on les apprécie !

« Faire partie du club AKEO a été la toute première étape de notre aventure AKEO et nous cherchons également à ce que nos associés accèdent à ce club pour gagner le plus rapidement possible de l'argent ! ».



Wadii SAKIM & Sarah KHELIFI

Lignée RAJAONA

Wadii a 28 ans et Sarah 24 ans, ils vivent ensemble en Champagne et depuis début 2011, date de leur implication commune dans AKEO, ils ont fidélisé une clientèle presque exclusivement située en Ardèche, département d'origine de Sarah. Leur objectif : développer une relation forte avec tous leurs clients, fondée sur la gentillesse et la spontanéité ainsi que sur l'attention réelle qu'ils portent à tous leurs clients.

C'est la liberté financière et le privilège de pouvoir choisir leur vie qui les motivent dans le développement de leur activité, également l'opportunité de pouvoir exercer une activité commerciale particulièrement formatrice, basée sur des valeurs relationnelles et humaines qui respectent vraiment le Client.

« Rester le plus naturel possible, bien préparer ses rendez-vous et rester à l'écoute de chacun sont les trois points forts de notre démarche clientèle ».



Claude et Claudine ANCEAUX
Lignée DEHAN



Marie-Noëlle ANDRIA
Lignée CHALAYE



Angélique AUGÉY
Lignée MASARO



Marie-France ALIVIN
Lignée CAUSEL



Brice et Yveline BAALA
Lignée BONNE



Mickael et Laetitia BARREAU
Lignée BOURDAIS



Eric et Elodie BECUWE
Lignée CARLIER



Nathalie BORDAGE
Lignée CHENOT



Thierry et Diane BOYER
Lignée JEANNENOT



Matthieu BROCHARD et Emilie BENOIT
Lignée CETOU



Jean-Marie et Béatrice BROUILLARD
Lignée RAJAONA



Nicolas et Patricia BRUNET
Lignée CETOU



Alain LORAND et Corinne CHAFFIN
Lignée PAPILLON



Patricia CHAROUD-BOURGOGNON
Lignée VALERO



Didier et Claudine CHEVALLEY
Lignée BLIND



Michel et Fabienne CHOPARD
Lignée MOUQUET



Thierry BRUN et Sylvie COUMENAY
Lignée COTUCHEAU



Sylvain GERAULT et Sandrine DELASALLE
Lignée BOURDAIS



Philippe et Laurence DESSAINT
Lignée MENDIZABAL



Roger et Marie-Claude DOURSON
Lignée CADE



Yves et Chantal DUPONT
Lignée NOIROT



Nadège DUPUIS
Lignée EIZINGER



Olivier et Sylvie DURAND POIVERT
Lignée PANDROZ



Thierry et Carole FLOQUET
Lignée BONOMO



Dominique et Nathalie FONTAINE
Lignée DE DIOS Y MIGUEL



Jean-Paul et Laurence GAUTHIER
Lignée CHAUCHOT



Alexandra et Nathalie GOBBE
Lignée VALERO



Christophe et Myriam GODARD
Lignée CLAIR



Jean-Philippe et Isabelle GUIROUARD-AIZEE
Lignée GUILLLOUX



Fabrice et Christine HAMEL
Lignée LE BOURGEOIS



Ruter JEAN-BAPTISTE et Nicole LAURETTA
Lignée LABYLLE



Raymond et Viella JOHNSON
Lignée CAPRE



Noël et Martine LAPIERRE
Lignée LEMBERT



Philippe et Martine LAURENT
Lignée NOBLOT



Pascal et Karine LAURENT
Lignée LEMBERT



Michel et Brigitte LAHOREAU
Lignée BOURDAIS



Gérard et Josette LEO
Lignée PENIN



Patrick et Sophie MARION
Lignée COTUCHEAU



Pierre et Evelyne MIARA
Lignée MASARO



Claude et Isabelle MICHEL
Lignée MACHU



Alban et Dominique MILLE
Lignée COTTY



Matthieu et Elisabeth MONNERET
Lignée BOILLOUX



Sylvie MONNERET
Lignée BOILLOUX



Patricia MURA
Lignée BERG



Thierry et Patricia PAIN
Lignée BROTHE



Jean-Marc et Michèle PLASSARD
Lignée MARION



Michel et Cécile PLEIGNET
Lignée BREZOVAR



Loïc et Patricia RAMBAUD
Lignée CHASSEING



Christophe et Isabelle RAPHARD
Lignée DELABRE



Brigitte REQUET FALLET
Lignée ALBOUY



Martial RIEHL et Vanessa HANAUER
Lignée RICHON



Adrien RIVIERE et Claire JOUAN
Lignée NOIROT



Jacques et Anneline RHEIN
Lignée FOGAROLO



Sylvie ROUX
Lignée MEINERAD



Nathalie ROBINETTE
Lignée RAJAONA



Marc et Isabelle SALOMON
Lignée DUPRE



Cyril et Céline SCHOELLHAMMER
Lignée BREZOVAR



Serge-Henry et Mylène SEBASTIEN
Lignée MARIMOUTOU



Christophe et Milène SILLORAY
Lignée PLASSARD



Régine SOLLIERS
Lignée KOURLINE



Guy et Nadine SZKUDLAREK
Lignée LEMBERT



Sébastien et Noémie SIECZKOWSKI
Lignée PAINSET



Michel VAN DER HORST
Lignée MARION



Jacques et Muriel VATIN SOULIER
Lignée PENIN



Laurent et Sandrine TABARY
Lignée MAGRON



Sébastien TARBY et Marie-Anais FASAN
Lignée BARBAUX



Dominique et Cécile TERRIER
Lignée GORRE



Ludovic et Aurore VILLIERS
Lignée MAILLIS



Bruno et Nathalie VINCENT
Lignée NAUCHE



Véronique VOISIN
Lignée CHEREAU



Dominique WATHIER et Sandrine GILLARD
Lignée MATHIEU



Eric et Mireille WELTE
Lignée BONOMO

Devenez Paparazzi AKEO

A vos objectifs pour prendre *des photos insolites !*

1 - L'Ouest Américain, un voyage inoubliable ! Ne me pousse pas ou je tombe ! • 2 - Convention 2012 : Out le machisme ! Vive les Pom Pom girls pour présenter notre nouvelle collection de lingerie ! • 3 - Chez Denis ! Une enseigne qui correspond bien à la convivialité des Stohr ! Bienvenue chez moi ! • 4 - Convention 2012 : la belle et la bête ! • 5 - Soirée dans lieu insolite lors de l'Ouest Américain 2012 : Vous avez dit cravate ? • 6 - Center Parcs : une école des Emeraude pas tout à fait comme les autres ! • 7 - Attention ! tu vas finir goudronné et plein de plumes ! • 8 - Joli brochette d'Emeraude en soins thalasso ! Très élégant le bonnet ! • 9 - Tiens ! Un Ramzy sur le Las Vegas Bld ! • 10 - Enfin un talon à la hauteur de mes ambitions ! • 11 - Rien de tel qu'un bon rasage à l'ancienne ! Une pause bien méritée au cours d'un incroyable périple dans l'Ouest Américain. • 12 - Une soirée imprévue et agréable avec l'ancien 1^{er} Ministre de la Grèce, Mr Papandréou, pour tous les Emeraude lors de leur dernier SEM en Crète.





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.

*"I fâ prindre lo tin kmin a vin, lou-z-omo
kmin i son, l'ardzin pè cin k'a vâ" **

Patricia Stohr nous invite à découvrir

LA SAVOIE & HAUTE SAVOIE !

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

**Il faut prendre le temps comme il vient, les hommes comme ils sont et l'argent pour ce qu'il vaut.*



Deux régions riches en activités touristiques et reconnues pour leurs espaces naturels remarquables !

En semaine ou en week-end, en été comme en hiver, la Savoie et la Haute-Savoie, entre lacs et montagnes vous proposent d'innombrables activités sportives, balades et panoramas exceptionnels, spécialités culinaires...

Avec ses deux parcs naturels, son parc national et ses quinze réserves, le territoire de la Savoie et de la Haute-Savoie est l'un des plus riches et des plus diversifiés de France.

Cette région apporte et satisfait les amoureux de la nature, procure un dépaysement total avec ses lacs et montagnes hautes en couleurs, en saveurs et en diversité. Ce sentiment de respirer l'air pur, frais aussi, n'est pas qu'une impression ! La Haute-Savoie et la Savoie sont des destinations « montagne » majeures, depuis longtemps entrées dans la légende. Il ne suffit pas de le dire, il faut le voir et... le vivre !

Ses deux départements enserrent le plus haut sommet d'Europe, le point culminant de l'arc alpin : le Mont Blanc, 4 810 m (1).

Neiges éternelles, beauté sauvage et lumineuse au détour des chemins de traverse, longues vallées verdoyantes, grands lacs aux couleurs changeantes, villes fleuries, eaux thermales... Ces dons de la nature donnent accès à des dizaines de lieux naturels à visiter. Allez vous balader au cœur des forêts, partez en randonnées pédestres, visitez gorges et cascades, grottes et lacs majestueux. Vous ne serez pas déçus (2)!

Le lac Léman, véritable mer intérieure, est le plus grand lac d'Europe occidentale. D'origine glaciaire, alimenté principalement par le Rhône, il est grandiose par ses dimensions et constitue une destination à part, appelée « Mer à la Montagne ».

Du chablais à la chaîne des Alpes, les randonnées vont des plus ludiques aux plus extrêmes avec pour point d'orgue, Chamonix et les Aiguilles du Midi.

Les richesses de la région

Le tourisme apparaît en Savoie avec la conquête des Alpes et le thermalisme.

Aujourd'hui, sports extrêmes, championnats de ski s'organisent dans les Alpes. La Savoie a eu le privilège de voir les XVI^{èmes} Jeux olympiques d'hiver se dérouler en 1992 à

Albertville. 110 stations de ski accueillent, l'hiver, les amoureux de la montagne et proposent de nombreux plaisirs de décembre à avril.

La Haute-Savoie et la Savoie comptent 7 stations thermales et 8 établissements thermaux utilisant des eaux aux propriétés thérapeutiques particulières. Certains sites sont connus depuis l'antiquité. Pratiquement tous sont situés en bordure de lacs : Bourget, Léman, Annecy, Evian-les-bains, Thonon-les-Bains, Saint-Gervais-les-Bains au cœur du Pays du Mont-Blanc, Aix-les Bains, Challes-les-Eaux, Brides-les-bains... Tous ces lieux garantissent une véritable remise en forme, détente profonde ou petit break parfois nécessaire (3).

La gastronomie dans la région n'est pas en reste !

En effet, autour des lacs, les poissons sont à l'honneur ! Comme les emblématiques ombles chevaliers et les perches.

N'oublions pas non plus les fromages : la culture fromagère des Alpes est incontournable ! Idéale pendant les vacances d'hiver à la neige, elle apporte toujours une grande convivialité autour de la table. L'Abondance, le Reblochon, la Tomme de Savoie et le Beaufort sont les principaux fromages que vous pourrez déguster.

En conclusion, quand on observe les composantes fondamentales de l'histoire savoyarde, c'est l'ouverture vers l'extérieur qui l'emporte malgré un vrai conservatisme d'identité et l'empreinte un peu austère des Helvètes.

La Haute-Savoie a su attirer les plus grands par la mixité de ses ressources ainsi que par sa situation géographique exceptionnelle. En effet, la proximité de la Suisse, plaque tournante internationale, offre un espace économique unique : microtechnique, tourisme, finance, bâtiment, luxe, commerce, agriculture, multimédia : chacun y a trouvé sa place !

Décidément, cette région, pleine de ressources, est un endroit où il fait bon vivre !



Recettes du coin

Fondue, Tartiflette & Raclette

Fondue, tartiflette et raclette sont des recettes hivernales par excellence, associées à la convivialité et aux sports d'hiver !

Voici quelques règles d'or pour faire une bonne fondue : une fois le caquelon frotté à l'ail, verser 4 verres de vin blanc. Quand il commence à blanchir, ajouter 300 gr de beaufort, 300 gr d'emmental et 300 gr de comté coupés en lamelles. Remuer régulièrement, ajouter un verre à liqueur d'eau-de-vie, poivre, noix de muscade et le tour est joué !

Le cas de la tartiflette est un peu différent. Pommes de terre sautées dans le beurre, oignons, et lardons sont disposés dans un plat, recouverts d'un reblochon et arrosés de crème fraîche avant d'être mis au four une demi-heure.

Le secret d'une raclette réussie réside dans le choix du fromage ! On vous conseille d'en proposer 3 : au vin blanc, aux fines herbes, et fumé ! Notre suggestion d'accompagnement : salade, pommes de terre type Grenaille ou rattes du Touquet, viande des grisons, pancetta, Serrano, chorizo...petits oignons et même des fruits frais !

Bons plans restos

Gastronomique

La nouvelle maison de Marc Veyrat, restaurant 5 étoiles au bord du lac d'Annecy à Veyrier du Lac. Il est le premier chef à avoir 2 fois 3 étoiles Michelin et le seul au monde à avoir 20/20 au Gault & Millau, classé meilleur chef d'Europe. Marc Veyrat réalise une cuisine à base de plantes et vante la botanique sauvage depuis 30 ans. www.marcveyrat.fr

Très bon rapport qualité-prix

La table de l'hôtel du Port, en bord du lac Léman, dans le village médiéval d'Yvoire, a élu domicile dans une grande véranda avec terrasse, qui domine le lac. Au menu : une cuisine traditionnelle française et des spécialités locales dont les fameux filets de perche sauce citron que nous vous recommandons ! www.hotelrestaurantduport-yvoire.com

Activités à la Une

Profitez de l'extraordinaire domaine skiable pour passer d'une station village à une station d'altitude en quelques minutes et profiter de descentes interminables avec tous les sports de glisse que la montagne propose !

Découvrez la légèreté d'un vol en parapente et toutes les beautés du lac Léman ou lac d'Annecy !

Essayez-vous à l'escalade, à la randonnée, au VTT, 4X4, quad... ou encore aux sports d'eau vive !

Pour les pêcheurs, que ce soit au bord d'un lac ou en rivière, les eaux douces vous offriront une variété incroyable de poissons dans des paysages magnifiques.

Visitez un élevage des fameux St Bernard du pays du Mont-Blanc (4).

Le Mont-Blanc vu de la vallée





Interview André Prigent

PRESIDENT DE BRETAGNE COSMETIQUES MARINS

“Isomarine
UNE MARQUE QUI A LE
VENT EN POUPE”

Interview
Par *Life & Business*

Pouvez-vous nous en dire un peu plus concernant l'historique de votre groupe ?

Le Groupe Bretagne Cosmétiques Marins est une entreprise familiale née au début des années 90. Nous sommes avant toutes choses passionnés par notre terre natale, la Bretagne, ainsi que par l'élément naturel d'une rare richesse qui lui est indissociable : la mer. Notre métier premier est la récolte et la transformation des algues. Il reste la singularité et **l'atout principal de notre groupe qui - cas unique en France - intègre toute la filière, de la récolte et la transformation des algues aux produits finis.** La richesse des algues marines, notre savoir-faire et notre équipement industriel de pointe nous ont permis de placer notre groupe parmi les leaders de notre filière.



Vous parlez de passion... Peut-on dire que votre passion est devenue votre philosophie ?

En effet, en quelques sortes oui. Au fil des années, Bretagne Cosmétiques Marins s'est forgé une image de spécialiste incontournable du secteur. C'est au cœur même du cadre préservé de la mer d'Iroise, classée Réserve Mondiale de Biosphère par l'UNESCO, que s'inscrit notre projet entrepreneurial. **La mer est un jardin extraordinaire où nous retrouvons notre mémoire et notre histoire.** Le milieu naturel

marin est physiologiquement en résonance avec nous-mêmes. Il y a un bio-mimétisme étonnant entre l'algue et l'homme.

C'est en cela que notre philosophie s'est posée tout naturellement : connaître pour comprendre, comprendre pour décider. Et cela à toutes les étapes du cycle de vie du produit : lors de son développement, de sa fabrication et de sa commercialisation. **Avec pour seul objectif la plus grande satisfaction possible du consommateur.** Expliquer nos choix et nos différences, donner un sens, partager des valeurs.

LA MER EST UN JARDIN
EXTRAORDINAIRE OÙ
NOUS RETROUVONS
NOTRE MÉMOIRE ET
NOTRE HISTOIRE.



Pourquoi les cosmétiques à base d'algues et d'eau de mer ?

Puissant milieu de vie, la mer est une merveille thérapeutique.

Fantastique réservoir de santé, elle nous offre tout ce dont notre corps a besoin : sels minéraux, oligo-éléments... Elle est à la base de la Thalassothérapie définie comme une exploitation à des fins thérapeutiques des vertus curatives de l'eau de mer, des algues, de l'air et du climat marin. **Quant aux algues, elles concentrent par osmose toutes les richesses de la mer** : iode, magnésium, potassium, fer, sélénium, zinc, cuivre... mais également vitamines et acides aminés ; elles complètent donc parfaitement ce qui « manque » à la mer.

Tel un grand chef qui sélectionne avec rigueur ses ingrédients, nous sélectionnons les meilleures algues et mettons au point les procédés pour en extraire les actifs les plus performants. **Développés dans nos propres laboratoires de recherche, nos produits sont de véritables concentrés d'océan** ; de véritables élixirs de beauté et de bien-être, en quelque sorte.

Pourquoi avoir choisi AKEO ?

Nous sommes très vigilants quant à l'éthique et à la déontologie que nous désirons suivre et véhiculer à travers notre marque, nos produits et nos partenaires. Honnêteté, fierté et énergie sont notre leitmotiv.

AKEO partage nos valeurs, notre passion et notre envie de dépassement. Ce sont ces ambitions et liens communs qui nous ont fait nous reconnaître en AKEO et qui nous ont donné l'envie de travailler ensemble. Ensuite, l'offre de services proposée par AKEO était inédite pour notre marque ISOMARINE... Les Conseillers AKEO en sont devenus les meilleurs ambassadeurs. Ils sont à l'écoute, proposent des conseils personnalisés et ont une approche humaine que nous soutenons et revendiquons.

Dans un monde de plus en plus impersonnel et face à une offre de consommation toujours plus importante, il faut remettre le client au cœur de nos préoccupations. Si la qualité du produit est un postulat incontournable, les enjeux de demain se portent vers le conseil et le service.

Comment choisir le bon produit ISOMARINE ? Comment l'utiliser et quels sont les gestes de beauté qui en amélioreront les fonctionnalités ? En étant au plus près du consommateur, **les Conseillers AKEO sont un merveilleux relais de notre savoir-faire.**

Comment envisagez-vous l'avenir de votre marque avec AKEO ?

Ce partenariat est une belle aventure et il se renforce au fil des années. La dynamique d'échange que nous entretenons avec AKEO permet à chacun de grandir dans cette belle aventure commerciale et humaine.

Nous préparons de nombreux projets pour l'avenir avec des perspectives d'évolution très intéressantes. Nous venons de terminer un important programme de recherche labellisé Pôle de Compétitivité par l'Etat, en collaboration

avec le CNRS. Après trois années de travaux nous avons mis au point de nouveaux principes actifs issus de variétés d'algues jusqu'ici inexploitées. Ce sont ces précieux ingrédients qui feront nos produits de demain.



AKEO constitue un réseau de distribution formidable dont le potentiel de croissance est sans égal. Un réseau dans lequel chacun peut se retrouver. En tant que consommateur, par la qualité et le prix des produits proposés. En tant qu'acteur, par la possibilité qui est offerte à chacun de construire sa propre réussite.

Laure DENIER

“ Notre priorité : satisfaire nos clients, cultiver l'excellence pour développer durablement le chiffre d'affaires de nos partenaires. ”



L'aromathérapie

pour combattre les maux de l'hiver !

Véritables concentrés obtenus par distillation de plantes aromatiques, les huiles essentielles sont des produits précieux aux vertus insoupçonnées... Voici un petit guide ludique pour vous apprendre à les choisir et à les utiliser de manière efficace !



Eucalyptus

Purifiant respiratoire par excellence, elle est particulièrement adaptée aux problèmes hivernaux et possède une action positive sur le souffle. **Conseils d'utilisation** : On peut l'utiliser en friction, en inhalation ou tout simplement en respirant un mouchoir sur lequel on aura versé 2 gouttes. **Huile essentielle d'Eucalyptus Radié Bio Form'Vital – 9,90 €**

Mandarine

Calmante et sédative, elle favorise le sommeil et la disparition des impuretés cutanées de l'adolescence. **Conseils d'utilisation** : En massage : 2 gouttes sur le plexus solaire le soir au coucher. Ou 1 goutte en application locale pour traiter les imperfections. **Huile essentielle de Mandarine Bio Form'Vital – 11,90 €**

Lavande

Les notes olfactives de lavande possèdent des propriétés particulièrement relaxantes, adoucissantes et réparatrices. **Conseils d'utilisation** : Faites couler un bain d'eau tiède avec 5 à 10 gouttes ou diffuser-la dans la chambre. **Huile essentielle de Lavande Bio Form'Vital – 13,90 €**

Eucalyptus radié / Niaouli / Saro

Les petits maux de l'hiver (rhume et toux...) ne résisteront pas à cette alliance d'huiles essentielles. **Conseils d'utilisation** : A utiliser en diffusion pour assainir l'atmosphère, en inhalation pour dégager les voies respiratoires (3 gouttes pour un bol d'eau chaude). **Huile essentielle Hiver Bio Form'Vital – 12,50 €**

Menthe poivrée / Pin sylvestre / Romarin à cinéole

Stimulant général pour aider à surmonter les coups de fatigue. Déconseillé chez l'enfant de moins de 7 ans. **Conseils d'utilisation** : A utiliser diluée en massage dans le bas du dos ou sur chaque tempe 2 fois par jour. **Huile essentielle Tonique Bio Form'Vital – 12,50 €**

Litsée citronnée / Mandarine / Lavandin

Synergie idéale pour aider à vous relaxer et à chasser le stress. **Conseils d'utilisation** : En diffusion ou diluée en massage sur la face interne des poignets ou du plexus solaire 1 à 3 fois par jour. **Huile essentielle Détente Bio Form'Vital – 10,90 €**



Comment bien choisir son huile essentielle ?

D'abord en fonction de l'effet recherché : vous cherchez plutôt à vous détendre, optez pour la lavande ou la mandarine ; l'hiver venu, vous souhaitez diffuser des huiles essentielles respiratoires, dirigez-vous vers la menthe poivrée ou l'arbre à thé.

AKEO propose également des mélanges d'huiles essentielles qui potentialisent les propriétés de chacune pour créer un merveilleux complexe encore plus actif. Dans tous les cas, faites confiance à votre nez !

Comment les utiliser ?

Il existe plusieurs façons de se servir des huiles essentielles : en diffusion atmosphérique, en application sur la peau par massage ou friction après les avoir diluées dans une huile végétale, sur les ailes du nez, en inhalation au dessus d'un bol d'eau chaude ou sur un mouchoir (pas avant 12 ans). Tout dépend de l'huile essentielle à employer et de vos envies.

BELLE *et en forme*

À l'approche des grands froids, rien de tel qu'un programme bien-être pour améliorer sa vitalité et **renforcer ses défenses immunitaires...** et celles de ses enfants !

Compléments alimentaires et vie saine : le cocktail idéal de l'hiver !

L'état de nos défenses immunitaires est directement en lien avec notre hygiène de vie. Le triptyque sommeil, nutrition/hydratation, activité physique est la base essentielle pour avoir de bonnes défenses. Si en plus on ne fume pas, c'est encore mieux ! Besoin d'un coup de pouce vitalité ? Voici un programme malin pour conserver une santé à toute épreuve.



Pour un programme de 30 jours, associez 1 Gelée royale-Shiitaké, 1 Acérola et 1 Jus d'Aloé Vera Bio

Duo gagnant !

La gelée royale et le shiitaké agissent en synergie pour tonifier l'organisme, renforcer les défenses immunitaires et optimiser la vitalité. **FormVital Apissima Bio – Gelée royale / Shiitaké – 28,90 €**

Calmer les troubles digestifs

Dans la Grèce antique déjà, les médecins prescrivaient l'Aloès pour certaines applications curatives et comme remède contre les maux d'estomac ou les problèmes intestinaux. **FormVital Jus d'Aloé Vera Bio – 24,90 €**

Un tonus à toute épreuve

Vous connaissez les vertus de l'orange, vous allez adorer l'Acérola ! Petite cerise source naturelle de vitamine C et facilement assimilable par l'organisme, elle contient 40 à 80 fois plus de vitamine C que l'orange. **FormVital Acérola Bio – 17,90 €**



Shopping Noël Cadeaux

MUST HAVE BLACK, GOLD, SILVER

Découvrez sans plus attendre notre sélection de lingerie et d'accessoires à prix mini pour plaisir maxi !

Maxi pochette

Sac à main ultra souple et doux, grand format en cuir d'imitation façon reptile avec chaînette grande maille métal doré amovible. Beige rosé. Dim. 35 x 21 x 4 cm. 85€.

Pochette reptile PM

Pochette à utiliser dans son sac ou en bandoulière, en cuir d'imitation façon reptile, doux au toucher et ultra souple, avec chaînette maille boule métal doré amovible. Beige rosé. Dim. 20 x 15 cm. 34€.



Paprika

Place à la sensualité ! Satin, broderie, petit nœud, tons chauds et cuivrés, PAPRIKA est LA ligne sexy par excellence ! Soutien-gorge mousse - 56 €.



Felicia

Douceur de la microfibre, détail délicat et innocent, FELICIA nous offre une ligne à la fois romantique et ultra confortable grâce à sa lingerie dessus-dessous, sans oublier d'être sexy par son jeu de biais noirs contrastés. Soutien-gorge coques - 44 € String - 19,50 €



Collier pampille dorée

Motif 3 rangs de pampilles transparentes montées sur maille gourmette, avec fermoir mousqueton.
Long. 50 cm, réglable – 39 €



Pendants d'oreilles pampille dorée

Pampilles souples transparentes montées en chute.
Long. 6 cm – 18 €



Pendants d'oreilles goutte

Strass serti clos monté sur goutte.
Long. 4 cm – 15 €



Broche ruban

Effet dentelle et strass, monté sur épingle.
Dim. 6 x 3 cm – 29 €



Manchette reptile

Large jonc ouvert en acier.
Larg. 5 cm – 19 €



Collier reptile

Motifs semi-rigides et lien en suéde.
Métal doré vieilli, fermoir mousqueton, réglable.
Long. 49 cm – 29 €



Pendants d'oreilles goutte reptile

Métal argenté
Long. 5 cm – 15 €



Manchette strass

Large bracelet élastique, interchangeable : recto métal doré vieilli/verso strass.
Larg. 5 cm – 35 €



Bague fleur

Bague anneau réglable motif floral et strass blanc.
13 €



Alba

Envoûtante, ALBA conjugue imprimé peau de bête et finesse de la dentelle pour un effet ultra glamour. Cette ligne assume sans complexe son pouvoir d'attraction !
Soutien-gorge coques - 49 €
Slip - 27 €



Myosân

Floral, doux et vaporeux tel un nuage de poudre de riz déposé délicatement sur votre peau, MYOSAN est d'une exquise beauté !
Coffret : Eau de toilette 100 ml + Mascara noir 10 ml
Eclipse – 49 €





Maquillage de fête : À CHACUNE SON LOOK !

Avec ces conseils de professionnels, scintiller dans les lumières du soir deviendra un jeu d'enfant ! Métal précieux ou couleurs acidulées, à vous de choisir quel maquillage fera de vous la reine de la soirée...

*Une mine d'Or
pour un make-up étincelant*

Etape 1 : Un teint zéro défaut

Conseil de pro : Rien de tel qu'un correcteur de teint pour faire disparaître toutes les petites imperfections ! Il s'applique juste après la crème hydratante et avant le fond de teint pour lisser et protéger la peau. On opte pour un fond de teint identique à sa carnation que l'on applique du bout des doigts et que l'on étire au maximum. On finit avec une pointe de blush : pour affiner les visages de forme ronde, appliquez le dans le creux des joues et pour les visages plus longs, sur le haut des pommettes.

Notre sélection : Fond de teint "Éclat In-Tense" 29€ (1) - Correcteur de teint "Pure révélation" 16€ (2) - Blush "Effet radieux" 16€ Eclipse Colours (7).



Etape 2 : Des yeux de biche

Conseil de pro : La peau des paupières est très fragile, il faut la préparer avec une crème contour des yeux avant d'y appliquer une ombre à paupières. Passez un peu de fond de teint ou une poudre légère sur les paupières pour favoriser la tenue des couleurs. Posez le fard clair sur l'ensemble de la paupière (mobile et supérieure) en insistant sur le coin interne de l'œil et sous le sourcil pour obtenir un joli bombé d'arcade. Déposez le fard foncé sur le coin externe de l'œil et dégradez progressivement vers l'intérieur. Ensuite, structurez votre regard en appliquant un trait de crayon du coin externe vers le coin interne de l'œil. Usez et abusez du mascara noir pour faire contraster la couleur !

Notre sélection : Sérums yeux "éclat express" 25€ Isomarine (4) Fards à paupières "Ombres & Lumière" Or brun / Reflets dorés 17€ (5) ou Fards à paupières "Ombres de Star" 17€ (8) - Mascara "Volume Intense" 18€ Eclipse Colours (3) - Crayon contour des yeux "Trait de Caractère" 9,90€ Eclipse Colours (12).



Osez la couleur pour une peau pétillante !



8

Etape 4 : Des ongles miroir

Conseil de pro : Avant toute chose, appliquez une base translucide pour protéger vos ongles. Posez ensuite votre vernis en commençant par le milieu, de bas en haut, avant d'attaquer les côtés. Finissez en appliquant une couche de top coat pour une fixation extrême du vernis et un séchage ultra rapide. Petite astuce : avant toute pose de vernis, frottez-vous les ongles avec du jus de citron pour les fortifier !

Notre sélection : Vernis "Elegance Extrême" disponible en 18 coloris 9,90€ Eclipse Colours (6) - Vernis Fixateur éclat 9,90€ Eclipse Colours (11).



6

Etape 3 : Une bouche à croquer

Conseil de pro : Commencez par dessiner vos lèvres à l'aide d'un crayon contour des lèvres d'une couleur proche de la teinte de vos lèvres en débutant par l'arc de cupidon, puis en étirant le tracé vers l'extérieur. Posez ensuite le gloss au coeur de la lèvre inférieure en laissant les commissures nettes pour un effet lèvres mordues !

Notre sélection : Crayon "Expression Intense" 9,90€ (10) et Gloss "Light of Paradise" 16€ Eclipse Colours (9).



7



9

10



NOTRE SELECTION

HighTech

Une sélection de la meilleure offre de téléphonie mobile et ADSL, adaptée aux besoins de toute la famille.



L'ART DE COMMUNIQUER

SAMSUNG WAVE 3

Écran 4.0" Super AMOLED
Appareil photo 5 mégapixels
Connectivité Bluetooth™ 3.0 - USB 2.0 - Wi-Fi
Processeur Samsung cadencé à 1.4GHz

Exemple de prix :

1h + SMS illimités + Tout internet : 36,90 €/mois
Prix du téléphone : 9 €
avec engagement 24 mois PREMIUM



LE MOBILE DÉDIÉ AUX RESEAUX SOCIAUX

SAMSUNG CHAT 335

Accès aux réseaux sociaux
Messageries instantanées
Gestion des e-mails
Appareil photo 2MP

Exemple de prix :

2h + 45 min vers les n°AKEO
+ SMS illimités : 34,80€/mois
Prix du téléphone : 9 €
avec engagement 24 mois PREMIUM

NATURELLEMENT PERFORMANT !

HTC ONE X

Écran tactile HD 720p de 4,7"
Facebook, Twitter, LinkedIn, e-mails, chat
Processeur Quad Core surpuissant
Appareil photo 8 megapixels, flash DEL

Exemple de prix :

1h + SMS illimités : 28,90 €/mois
Prix du téléphone : 269 € avec engagement
24 mois PREMIUM



SUIVEZ LE RYTHME DE LA VIE !

SAMSUNG GALAXY tablette

Écran HD
Plate-forme Android™
Connectivité Bluetooth™ - USB 2.0 - Wi-Fi - GPS
Appareil photo 3 MP (arrière), 2 MP (avant)

Exemple de prix :

1Go/mois soit 2h de surf par jour et emails illimités + Wifi illimité : 26,90 €/mois
Prix de la tablette : 199 € avec engagement 24 mois

PUISSANT ET COMPACT

SAMSUNG GALAXY Y

Ecran tactile 4,27"
Processeur Dual-Core 1.2 GHz
Ultra fin : 8.49 mm
Social Hub 2.0

Exemple de prix :
2h + 45 min vers les n°AKEO + SMS illimités : 24,80 €/mois
Prix du téléphone : 39 € avec engagement 24 mois



LE SMARTPHONE TOUT EN UN HD

SONY XPERIA P

Ecran 4" HD
Photo 8 Mpx / Caméra HD 1080p
Caméra HD
Accès au Sony Entertainment Network

Exemple de prix :
45 min. + 45 min vers les n° AKEO + SMS illimités : 30,80 €/mois
Prix du téléphone : 59 € avec engagement 24 mois PREMIUM

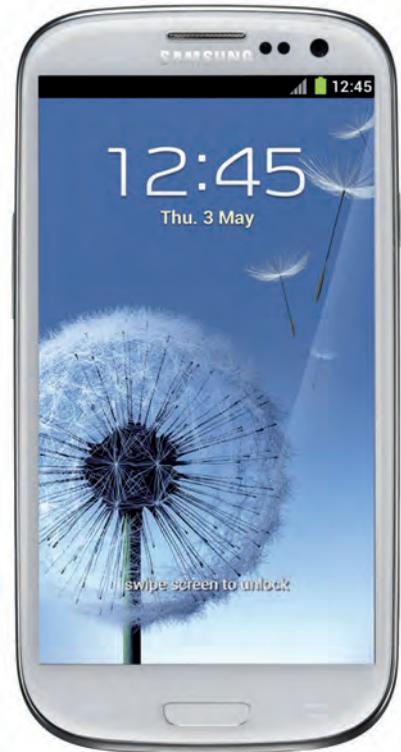


LE SMARTPHONE LE PLUS PUISSANT DU MONDE

SAMSUNG GALAXY S3

Ecran 4.8" Super AMOLED HD
Phot 8 Mpx / Caméra HD 1080p
Android 4.0
Assistant intelligent à commandes vocales

Exemple de prix :
Appels + SMS et Internet 200 Mo illimités : 53,70 €/mois
Prix du téléphone : 339 € avec engagement 24 mois PREMIUM



TOUJOURS PLUS DE FUN

NOKIA 610

Ecran tactile 3.7", corps monobloc
Facebook, Twitter, LinkedIn, e-mails, chat
Bing, Internet Explorer 9, HTML 5, Wi-Fi
Appareil photo 5 MP, Flash LED

Exemple de prix :
1h + SMS illimités : 28,90 €/mois
Prix du téléphone : 9 € avec engagement
24 mois PREMIUM

LIVRE

« Service compris 2.0 », la nouvelle « Bible » du service client

25 ans après l'incroyable succès de « Service compris », traduit dans plusieurs langues et vendu à 500 000 exemplaires depuis 1986, Philippe Bloch récidive en publiant « Service compris 2.0 », sous-titré « 360 idées pour améliorer la qualité de service à l'heure d'Internet ». A l'heure où des pans entiers de l'économie sont menacés par le formidable essor d'internet, l'ouvrage délivre aux vendeurs et aux managers quelques 360 conseils à mettre en œuvre immédiatement pour améliorer leur qualité de service, et remettre l'homme au cœur de la relation client.



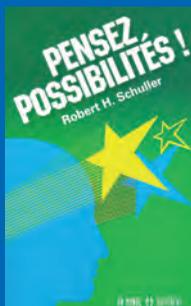
Sélection AKEO

Ref. AF3024 - Tarif : 20 €.

Pensez possibilités

de Robert H. Schuller

La possibilité d'envisager la vie du bon côté en laissant de côté nos idées les moins constructives. Un livre enthousiasmant qui vous aidera à vous débarrasser de vos plus fâcheuses habitudes mentales.



Sélection AKEO

Ref. AF3020 - Tarif : 18 €.

Donner sans compter

de Bob Burg et John David Mann

Le proverbe "donnez et vous recevrez" n'est pas une vaine accumulation de mots mais bien une formule de vie puissante, riche et féconde.



Sélection AKEO

Ref. AF3019 - Tarif : 15 €.

CINE

A perdre la raison de Joachim Lafosse

Prix d'interprétation féminine pour Emilie Dequenue au Festival de Cannes 2012 et 8 nominations.

Un généreux médecin ramène en Belgique un jeune garçon marocain qu'il élève comme son fils. Quand le garçon, devenu adulte, tombe amoureux et fonde une famille, sa jeune épouse se retrouve enfermée dans un climat affectif irrespirable qui mènera insidieusement à une issue tragique. Au fil de la naissance des enfants, la dépendance du couple envers le médecin devient excessive. L'altruisme sans limite du docteur se mue en pouvoir. Un beau film qui a séduit Cannes. En salle en septembre.



EXPOS

Un trompe l'oeil aux Arts Décoratifs

Le Musée des Arts Décoratifs nous trompe l'oeil jusqu'au 15 novembre 2013. Pour l'occasion le musée a rassemblé plus de 400 oeuvres de toutes époques et de tous genres, pour illustrer ce que l'oeil ne peut percevoir. Cette exposition haute en couleurs nous invite à découvrir les grandes techniques ancestrales de l'illusion. A faire en famille...



Musée des Arts Décoratifs,
107 rue de Rivoli, 75001 Paris
Tarif : 9.50 €.

Dali au Centre Pompidou

Le Centre Pompidou exposera le plus grand surréaliste du XX^{ème} siècle du 21 novembre jusqu'au 25 mars 2013. Pour l'occasion, le musée a rassemblé les plus beaux chefs-d'œuvre de Salvador Dali parmi lesquels on retrouvera «La Persistance de la mémoire». Cette exposition sans précédent nous invite à découvrir la personnalité de l'artiste dans ses traits de génie comme dans ses outrances.

Centre Pompidou
Place Georges Pompidou,
75004 Paris
Tarif : 13.00 €.



THÉÂTRE

La cantatrice chauve de Ionesco

Une pièce d'avant-garde devenue l'une des pièces comptant le plus de représentations en France. La cantatrice chauve qui a reçu un Molière d'honneur, met en scène une analyse pertinente de la psychologie d'après-guerre. Un spectacle mis en scène par Nicolas Bataille, rempli d'humour où "l'absurde et l'illusion théâtrale" deviennent le moteur de la pièce. Représentations jusqu'en 2020, durée 1h. A voir absolument.

Théâtre de la Huchette,
23 rue de la Huchette, 75005 Paris



DVD

The artist

Sans doute le film de l'année, the artist remet au goût du jour le cinéma muet. Improbable dans notre monde saturé de bruit, on remercie Jean Dujardin et Bérénice Bejo de faire exister un silence d'une qualité extraordinaire. De belles musiques, de beaux costumes et une interprétation époustouflante... Un sans faute artistique, à voir et à revoir.

Tarif : 19,99 €.





Secret
mon

Un enfant maltraité ne parle pas
Parlez pour lui.

Il n'est jamais
trop tard pour aider



*« Guérir de son enfance
c'est donner à l'avenir
toutes ses chances »* Martine Joubert



APPELEZ
01 56 56 62 62

Soutenons l'association L'ENFANT BLEU dans son combat :

JE FAIS UN DON :

En ligne ou par chèque bancaire à l'ordre de l'association L'Enfant Bleu. Je bénéficie alors d'une déduction d'impôt.

J'ADHÈRE POUR 1 AN EN QUALITÉ DE MEMBRE :

Ainsi je contribue au combat que mène l'association contre la maltraitance des enfants et l'aide dans l'assistance qu'elle apporte aux victimes...
La cotisation est de 40€ et de 25 € pour les étudiants, les personnes sans emploi et les retraités.



ENFANTS MALTRAITES

ASSOCIATION ENFANT BLEU,
ENFANCE MALTRAITÉE
397 TER, RUE DE VAUGIRARD
75015 PARIS
RENSEIGNEMENT@ENFANTBLEU.ORG
WWW.ENFANTBLEU.ORG