

# life & business

MAGAZINE DU GROUPE AKEO

## Spécial Noël

### AGENDA

Convention Nationale  
Université Emeraude  
Grands Evènements

### PORTRAITS

Conseillers à la Une

### INTERVIEWS

Patrick Leroux  
Rémy Wolf  
Nouveauté AKEO Sécurité

### ZOOM

Région Alsace  
Jardin Secret

### SHOPPING

Techni Color,  
Cadeaux de Noël  
Déco, Beauté...



**JARDIN SECRET ET OMINEM,  
NOS MEILLEURES ARMES  
ANTI-CRISE !**



**INTERVIEW**  
Rémy Wolf,  
Président  
de WOLF LINGERIE



# Edito



## Le mot de la direction

Démocratisons la notion d'entreprendre !

A l'heure où tout bouge, où nos vies professionnelles peuvent prendre plusieurs visages, il est urgent, à mon sens, de parler de l'envie d'entreprendre !

Pourquoi choisir de regarder cette démarche comme contraignante, lourde de responsabilités ou de temps, d'investissement maximal pour un résultat aléatoire ? Pourquoi avoir peur d'entreprendre alors que la vie nous pousse chaque jour à élaborer des plans qui nous amènent naturellement à agir dans ce sens ?

Après 13 ans de création d'entreprise, mon regard est tout autre !

Entreprendre apprend à se dépasser, à faire preuve de créativité et d'imagination, libère en chacun de nous des possibilités insoupçonnées qui, souvent, sont vécues dans une formidable énergie positive et un véritable élan d'enthousiasme. Libres de réaliser nos projets, nous pouvons créer une aventure à la hauteur de nos ambitions les plus grandes et enfin réaliser ce que nous sommes réellement et plus ce qui nous est imposé. Oser vivre son plein potentiel !

Et je ne parle pas de l'incroyable aventure humaine et personnelle que cela représente !

Bien sûr, peut-être est-il plus simple de ressasser que ce n'est pas possible, d'envisager tout ce qui pourrait ne pas fonctionner plutôt que de prendre le pari de réussir. Tout le monde ne franchira pas le pas mais s'il y a au fond de vous la croyance que vous pouvez influencer et agir sur votre vie, si entreprendre signifie bien plus liberté qu'entrave... Alors lancez-vous ! Ayez confiance en vous et n'attendez pas que tous les feux soient verts, ils ne le seront jamais !

AKEO offre à chacun la possibilité, à travers une structure d'entreprise, aujourd'hui huilée et solide, les clefs nécessaires pour pouvoir apprendre un nouveau métier, celui d'entrepreneur !

Je sais que ce discours est discordant face à une ambiance économique plutôt sombre et morose mais je reste persuadé que nous ne sommes pas faits pour continuer à vivre dans ce climat blasé, triste et peu encourageant !

Hauts les cœurs ! L'avenir est devant nous, à nous de le vivre pleinement !

André-Pierre ALEXANDRE



# Sommaire

## Actus

- 04 Agenda 2013 - 2104
- 06 Agenda Grands Evènements
- 08 Focus Convention Nationale
- 10 Focus Université Emeraude
- 12 Médias & Partenariat
- 14 Interview Patrick Leroux

## OPÉRATION SOLIDARITÉ



Actus

12

## Ambition

- 16 Bâtisseurs de réseaux
- 18 AKEO Sécurité
- 20 USA 2014



Ambition

20

## Reconnaissance

- 22 Portraits Saphir - Emeraude
- 24 Portraits Exécutif
- 26 Portraits Manager
- 28 Portraits Club AKEO Platine



Portraits

22

## Zoom

- 30 Le réseau en images
- 32 Balade en France Région Alsace
- 34 Partenaire Jardin Secret

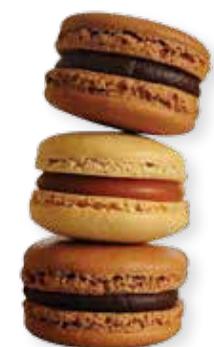


Zoom

34

## Shopping

- 36 Idées Cadeaux
- 38 Déco
- 40 Techni Color chocolat
- 42 Beauté Maquillage
- 44 Forme
- 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

Directeur de la publication  
André-Pierre Alexandre

Directeur de la rédaction  
Laure Denier

Rédaction - Photo  
Carine Perri  
Céline Sotomayor  
Manuel Cressent  
Diane Bazin  
Antoine Artur

Imprimé  
Semestriel  
10.000 exemplaires  
Distribution  
Réseau AKEO

Réf : AF3122

# Octobre

- ▶ Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires
- ▶ Nouveau catalogue Entretien La Bel'Lande
- ▶ Animations Colorade + Alimentation Intelligente + Eaux de toilette
- \* 4, 5, 6, 12 et 13 : Tournée Nationale dans toute la France métropolitaine et Outre-Mer
- \* du 19 au 26 : SEM 2013 Caraïbes
- Gagnants Challenge AKEO Cup
- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection AH 2013



Opéra de Vichy

# Janvier

- ▶ Nouveau catalogue Soins et Beauté
- ▶ Animation Lingerie
- ▶ Promos Lingerie Jardin Secret & Ominem
- \* 5 et 12 : Séminaires régionaux
- \* 25 et 26 : Séminaire 10 000 et +
- Du 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars : Challenge Jardin Secret

# Février

- \* 2 et 9 : Séminaires régionaux
- Formation Eclipse toute l'année



# Mars

- \* 2 et 9 : Séminaires régionaux
- Du 1<sup>er</sup> mars au 30 avril : Challenge Isomarine



# Novembre

- \* 17 et 24 : Séminaires régionaux



- \* 1 : Séminaires régionaux



# Décembre

TOUTE L'ÉQUIPE AKEO  
VOUS SOUHAITE DE JOYEUSES FÊTES  
ET UNE EXCELLENTE ANNÉE



# Avril

- ▶ Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires
- ▶ Nouveau catalogue Isomarine
- ▶ Animations Colorade + Alimentation Intelligente + La Bel'Lande
- \* Convention Nationale
- Gagnants Challenge Isomarine
- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection PE 2014





## Tournée Nationale 2013

C'est la rentrée et avec elle un programme motivant pour tous les Conseillers AKEO ! En effet, dès le début du mois d'Octobre, 8 villes dont Pointe-à-Pitre, Saint Denis et Fort de France accueilleront l'équipe AKEO pour partager tout ce qui fera le succès des mois à venir !

Lancement de nouvelles gammes, présentation de la collection Jardin Secret AH13, animations des idées shopping de l'hiver, collections de bijoux et accessoires inédites, surprises, etc... Tout cela dans une ambiance dynamique et festive !

Cette Tournée marquera également la fin du Challenge AKEO Cup et l'annonce tant attendue des gagnants de l'été ! Moment d'émotion garanti pour tous ceux qui auront la chance de partir dans les Caraïbes en octobre prochain !

Au-delà de la découverte des nouveautés, du fourmillement d'idées, de la joie des reconnaissances et du partage en général, ces journées sont surtout l'occasion pour chacun d'aller un peu plus loin dans la compréhension de son métier et de renforcer ses convictions. Cette Tournée est un des évènements qui donne tout son sens à la signature AKEO : VIVRE AUTREMENT ! A ne pas manquer !



OCTOBRE



## Séminaire 10 000

Pour bien commencer l'année, AKEO propose à tous les Conseillers 10 000 VB et plus de se retrouver afin de partager durant deux jours le meilleur de chacun. Transmission d'expériences, formations de terrain, témoignages intéressants, rencontres constructives, démonstrations, tout est fait pour apprendre le métier de façon pratique et pertinente !

Sans compter les thèmes concrets abordés par la société : avenir, projets, objectifs, voyages, challenges...

Ce séminaire 10 000 est un concentré de bonnes idées, une mise en commun du meilleur au service de chacun, un espace où la notion de cerveau collectif prend tout son sens ! N'oublions pas également la soirée organisée pour clore ces deux jours, toujours pleine de surprises !

A mettre absolument entre les mains de tous ceux qui souhaitent réellement construire une entreprise digne de ce nom dans le monde de la Distribution Relationnelle !



JANVIER



## SEM Manager Caraïbes 2013

Soleil à gogo, plage de sable fin, eaux turquoises, hôtel de rêve, telles sont les promesses du prochain SEM dans les Caraïbes en octobre prochain ! Un voyage, réservé aux Conseillers qualifiés dans les différentes catégories (Manager, Junior, AKEO Cup), récompensant à la fois la volonté, les objectifs fixés et réalisés, la ténacité et le travail sur le terrain et enfin la foi dans son propre succès.

Soirées magiques sur la plage, apéros cocktail au bord des piscines, discussions pour refaire le monde à la belle étoile, sieste sous les cocotiers pour les plus courageux, excursions en mer... La dolce Vita, quoi ! Mais pas seulement, lors de cette semaine au bout du monde, tous les participants profiteront des différents modules programmés par AKEO qui leur permettront de faire le point sur leur construction d'affaire, de partager sur les différents projets à venir pour ainsi

envisager l'avenir de façon sereine ! Un séminaire souvent attentif mais aussi haut en couleurs, plein d'enthousiasme et de bonne humeur !

A l'heure actuelle, travailler et construire son entreprise dans de telles conditions semble presque incroyable et pourtant... Aujourd'hui, plus de 200 Conseillers ont fait le pari de réussir dans le Marketing Relationnel et sont à présent récompensés, et vous ? A quand l'envie d'acquiescer ce style de vie ? Tout est possible !



OCTOBRE

## Convention Nationale

Evènement incontournable, la Convention Nationale est le plus grand rassemblement de l'année ! 6000 participants sur deux sessions, 3000 m<sup>2</sup> de stands produits, défilé de lingerie, intervenants de premier choix, présentations de nouveaux fournisseurs, lancement de gammes et projets innovants, reconnaissances des meilleurs résultats, tout est fait pour nous donner la dimension de ce que représente notre métier ! Et ça marche ! Devant un tel enthousiasme, un tel professionnalisme et une si grande volonté de changer le cours des choses, on ne peut qu'avoir envie de se lancer pour pouvoir montrer que, nous aussi, nous sommes capables du meilleur ! La Convention Nationale AKEO ouvre ses portes pour



accueillir tous ceux pour qui les mots entreprendre d'une manière différente, relations humaines, commerce gagnant/gagnant, évolution personnelle ne font pas peur et même donneraient plutôt des ailes. Au-delà de l'enthousiasme débordant qui règne durant ces deux jours, c'est bien un nouveau modèle économique croissant qui se met en place, une solution sans doute face à la morosité annoncée !



AVRIL

# 13buzz!

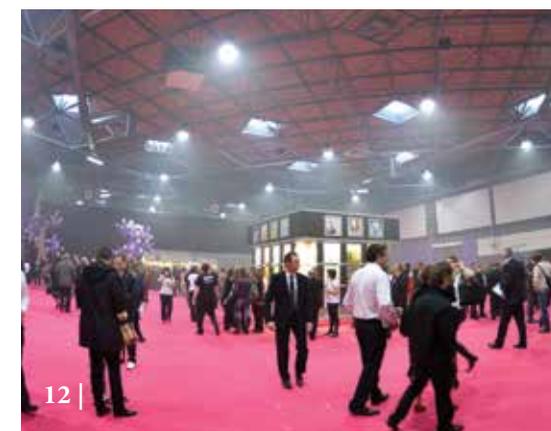
## Convention Nationale 2013



| 1 - *Philippe Dailey*, Président d'honneur de la FVD, intervient sur les perspectives d'avenir du réseau AKEO. | 2 - Bravo à tous ceux qui ont donné sans compter ! | 3 - Des lignes lingerie colorées et pep's | 4 - *Laure et André-Pierre Alexandre*, un couple engagé dans la réussite de chacun !



| 5 - Défilé de lingerie Jardin Secret, magique ! | 6 - *Patrick Leroux*, un speaker hors pair motivant et charismatique ! | 7 - Les plus belles qualifications atteintes ! Que du bonheur ! | 8 - A la découverte des nouveautés Printemps-Eté 2013 ! | 9 - Conseils et démonstrations produits tout au long de la journée ! | 10 - *André-Pierre Alexandre*, Président d'AKEO touché par autant d'engagement ! | 11 - 6000 personnes rassemblées pour ces deux jours mémorables ! | 12 - 3000 m<sup>2</sup> de stands ouverts à tous les Conseillers AKEO ! | 13 - *Philippe Taillefer*, une voix incroyable !





# L'Université EMERAUDE 2013

*fût tout simplement formidable !*



*Tous les deux ans, AKEO réunit la force vive de son réseau à Center Parcs en Sologne durant 5 jours. Un véritable bol d'oxygène proposé à tous, en pleine nature pour passer du bon temps ensemble, accompagné de sa lignée et de ses Associés. Le cadre à la fois naturel et vivant est très propice aux formations aussi motivantes qu'efficaces. 1600 personnes étaient, cette fois, réunies pour partager avenir, projets, conseils et idées pertinentes.*

**L**undi, installation des cottages ! Vélos pour ceux qui ont pensé à les réserver, point sur les courses et les menus. On voit déjà ceux qui sont bien organisés et ceux qui le sont moins ! Heureusement pour certains, la superette n'est pas loin !

Certains ont déjà rendez-vous au Paradis tropical. Bonnes parties de rires en perspective ! D'autres préféreront se reposer dans un transat ou profiter d'un des nombreux jacuzzis. Dès la fin de l'après-midi, les apéritifs entre amis s'organisent ainsi que les invitations à dîner. Imaginez, 1600 Conseillers accompagnés de leurs enfants, répartis sur plus de 250 cottages ! La nuit tombée, si l'on prend le temps de se balader à travers les bois, c'est là que l'on peut ressentir pleinement la force et la beauté relationnelle de cette affaire !

Les formations ont lieu à 30 minutes du parc et démarrent dès le mardi sur deux sessions de 800 personnes. 7h de formations passionnantes qui passent à une vitesse déconcertante. On dit qu'il faut s'ennuyer pour trouver le temps long mais durant ces universités, personne ne baille car sur ces journées, aucune théorie ! Tous les intervenants partagent avec enthousiasme leur expérience de terrain et sont performants sur les points qu'ils abordent : entreprise, produits mais aussi mise en place de sa clientèle, construction de son réseau, optimisation du système de formation, comprendre l'art de

donner envie aux autres, la promotion... Autant de thèmes qui seront ponctués par les témoignages de Conseillers de tous niveaux.



Le mercredi reste libre pour tout le monde sauf pour les Managers qui se réunissent sur une matinée. Cette fois, c'est l'occasion de passer du temps à partager et à travailler précisément sur leurs propres objectifs et plan d'action pour les prochains mois.

Le jeudi, rebelote, mais là, la salle est vraiment en effervescence car l'effet des 3 jours passés ensemble se fait sentir. Il faut le vivre pour le croire ! Cette année, nous partageons plus d'une heure privilégiée de questions/réponses en compagnie de Laure et Philippe Dailey. Les tous nouveaux Emeraude, Yannick et Virginie Lange racontent leur parcours depuis leur démarrage. Alain et Isabelle Cétou témoignent aussi de leur propre parcours et notamment de leur victoire d'équipe sur l'AKEO Cup 2012. Les témoignages des Conseillers tirés au sort sont encore plus forts que sur la session

précédente. En fait, chacun a puisé de la force et est vraiment prêt à passer à l'action. Les règles de l'AKEO Cup 2013 sont enfin dévoilées, l'envie d'agir est palpable. Nous avons à la fois hâte de partir pour mettre toute cette belle énergie en mouvement et également l'envie de rester et de prolonger ce moment privilégié.

Vendredi matin, c'est l'heure du départ !

Nous nous donnons tous rendez-vous à la Tournée en octobre et dans un an dans l'Ouest Américain pour l'Université des Emeraude 2014, qui se passera cette fois, à Paradise Valley en Arizona !

En attendant, chacun est reparti fort de convictions, empli de confiance quant à l'avenir de sa propre croissance, et prêt à construire son entreprise, de manière nouvelle, différente !

Laure Denier



# AKEO, Vu dans les Médias...



## Le shopping anticrise

**Tendance.** La vente à domicile est un secteur en plein boom, plébiscité surtout par des femmes qui apprécient de pouvoir acheter leurs fins de mois de façon « simple ».

**PARIS** - Le shopping anticrise est devenu un véritable phénomène. Les femmes, en particulier, apprécient de pouvoir acheter leurs fins de mois de façon « simple ». Elles ne veulent pas attendre dans les magasins, elles ne veulent pas faire la queue, elles ne veulent pas se déplacer. Elles veulent acheter à domicile, chez elles, dans leur salon, dans leur chambre, dans leur cuisine. Elles veulent acheter à domicile, chez elles, dans leur salon, dans leur chambre, dans leur cuisine.

## La vente à domicile en plein boom

**T**ous les jours, des milliers de personnes sont appelées à domicile pour vendre des produits. C'est le boom de la vente à domicile, un secteur qui ne cesse de croître. Les femmes sont les principales clientes, elles veulent acheter à domicile, chez elles, dans leur salon, dans leur chambre, dans leur cuisine.

## Valérie Zini a créé sa propre entreprise

Valérie Zini a créé sa propre entreprise, elle vend des produits à domicile. Elle a commencé à vendre à domicile il y a quelques années, elle a aimé ce métier et elle a décidé de créer sa propre entreprise.

## Josiane Drevet, vendeuse et animatrice de réseau

Josiane Drevet, vendeuse et animatrice de réseau, elle vend des produits à domicile. Elle a commencé à vendre à domicile il y a quelques années, elle a aimé ce métier et elle a décidé de créer sa propre entreprise.



**BOURGOGNE**  
**L'ACTU**  
**VENTE DIRECTE : Akeo va embaucher 250 personnes**  
Déjà bien implanté en Bourgogne, le groupe AKEO (120 salariés), spécialisée dans la vente à domicile (bijoux, lingerie, télécoms...), prévoit de recruter plus de 250 salariés dans la région en 2013. « Le but est de développer encore plus un secteur en constante progression », explique André-Pierre Alexandre, le président d'Akeo. En effet, rien qu'en Côte d'Or, plus de 3 200 personnes travaillent dans la vente directe. L'activité demeure toutefois pour la grande majorité un complément. [www.akeo.fr](http://www.akeo.fr)



**L'IMPLOL** l'entreprise prévoit de recruter plus de 250 salariés en Bourgogne au cours de l'année 2013.

## La vente à domicile est en plein boom

80, C'est en pourcentage à proportion de femmes dans la vente à domicile.

## 84 Nos clients apprécient cette proximité. Ils retrouvent avec la vente à domicile un coin humain.

**L**a vente à domicile a retrouvé son lustre. Les femmes sont les principales clientes, elles veulent acheter à domicile, chez elles, dans leur salon, dans leur chambre, dans leur cuisine.



## La vente directe propose de nombreux emplois

**Entrepreneurs Pierre-André Alexandre, PDG d'Akeo et président Normande de la Fédération de la vente directe.** La vente directe semble les avoir séduits. L'an dernier, 501 personnes ont été recrutées en Ile-de-France. C'est un chiffre d'attente de 232 vendeurs à domicile. La vente directe propose de nombreux emplois. Les femmes sont les principales clientes, elles veulent acheter à domicile, chez elles, dans leur salon, dans leur chambre, dans leur cuisine.



## Bloc-notes

**UN PUR PLAISIR SUCRÉ**  
**Pomme d'amour, rose loukoum, tutti frutti, sucre de violette et smartetti sont cinq nouvelles saveurs gourmandes et parfumées de la ligne de gels douche développée par Colorade. Un bon moyen de succomber à la tentation sans prendre un gramme. Sans parabène, ils ne dessèchent pas la peau. 7,50 € le flacon de 250 ml.**



**J'allège mes jambes!**  
Les jambes lourdes, les varices, les douleurs articulaires, les problèmes de circulation... J'allège mes jambes avec ce produit miracle.



**Pigéure de moustique**  
Éloignez les moustiques en toute sécurité. Ce produit naturel agit sur les moustiques à toutes les étapes de leur cycle de vie.



**LES ENVIES DE PEGGY...**  
C'est Peggy qui vous propose les dernières tendances de la mode. Découvrez les dernières collections de vêtements et de chaussures.



**NEUF NOUVEAUX NOUVELLES**  
Découvrez les nouvelles collections de produits de beauté ELLE. Les soins visage, les soins corps, les soins cheveux.



Monette Cannaméla  
Présidente de l'association  
L'Enfant Bleu - Enfance Maltraitée

# OPÉRATION SOLIDARITÉ PETIT OURS BLEU !

Faites plaisir à un enfant pour en sauver un autre !  
AKEO continue sa mobilisation auprès de l'association « L'Enfant Bleu – Enfance maltraitée » en proposant à chacun, à l'occasion des fêtes de Noël, **d'offrir cette peluche mascotte pleine d'espoir et porte-parole des enfants !**

**Battons-nous ensemble** contre l'impensable et **relevons le défi** de voir ce petit ours bleu partout dans notre réseau et le plus largement distribué ! Pour quelques euros, **redonnez le sourire** à des milliers d'enfants maltraités !

**AKEO PREND À SA CHARGE L'ENSEMBLE DES COÛTS DE FABRICATION DES PELUCHES AINSI QUE LES FRAIS DE LOGISTIQUE ET S'ENGAGE À CE QUE LA TOTALITÉ DE LA SOMME SOIT REVERSÉE À L'ASSOCIATION (HORS TVA).**



Porte-clé Ours bleu 10 cm réf. HU0005 – 10€  
Peluche Ours bleu 18 cm réf. HU0004 – 15€

**L'Enfant bleu - Enfance maltraitée**  
397 Ter, rue de Vaugirard 75015 PARIS

Tél : 01 56 56 62 62 - Fax : 01 56 56 62 63

Site internet : [www.enfantbleu.org](http://www.enfantbleu.org)  
Email : [enfantbleu@enfantbleu.org](mailto:enfantbleu@enfantbleu.org)





# Patrick Leroux

CONFÉRENCIER  
PROFESSIONNEL  
CERTIFIÉ

## Interview

par Life & Business

Patrick, comment en es-tu arrivé à exercer ton métier de conférencier, expert professionnel en motivation et performance ?

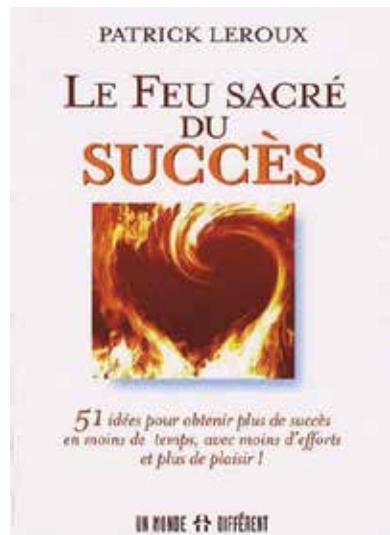
Grâce à l'insatisfaction ! C'est l'insatisfaction par rapport aux résultats que j'obtenais dans ma propre vie qui m'a poussé à vouloir comprendre pourquoi certains individus avaient plus de succès que d'autres dans leur vie. À l'âge de 17 ans, je n'aimais pas mon corps et j'ai vécu beaucoup de rejets de la part de personnes en position d'autorité. J'ai même pensé un jour disparaître comme le fait un million de personnes par année dans le monde. C'est donc cette insatisfaction qui a fait en sorte que j'ai développé une passion pour le développement personnel et professionnel. L'insatisfaction est donc pour moi une bonne chose, elle nous pousse à grandir.

Qu'est-ce qui te motive le plus profondément ?

Ma vie de famille (ma fiancée et mes deux petites filles Jade et Kim), l'atteinte de mes objectifs, vivre en harmonie avec les valeurs qui sont les plus importantes pour moi (équilibre, liberté, amour, respect, amitié, etc.) et apprendre. J'adore énormément apprendre et découvrir de nouvelles façons de faire, afin de grandir personnellement, faire croître mes entreprises et celles de mes clients.

Patrick, tu as l'habitude de travailler avec de nombreuses et grandes compagnies, quel a été ton ressenti lors de ta venue à Troyes ?

J'ai vraiment adoré mon expérience avec AKEO ! J'avais l'impression d'être sur un nuage. Wow ! Quelle énergie extraordinaire dans la salle lors de ces



Patrick, expert en motivation et performance, auteur, entrepreneur, coach... dévoile ses stratégies pour maximiser votre potentiel et optimiser votre performance.

*“Les seules limites à vos réalisations de demain sont vos doutes d'aujourd'hui”*



deux journées ! J'aime particulièrement travailler avec des entrepreneurs car ces derniers assistent à des événements de ce genre par choix et non par obligation. Ils veulent apprendre et ils n'ont pas peur d'exprimer leurs émotions. Je ne crois pas avoir autant serré de mains et pris de photos avec les participants après des présentations. Je n'ai rencontré que des gens sympathiques et chaleureux. Un des plus beaux moments dans ma carrière de conférencier !

Lors de la Convention, tu semblais favorablement surpris par l'ambiance et l'attente positive des participants.

Oui en effet, j'ai été agréablement surpris par l'accueil chaleureux des participants avant, pendant et après mes deux présentations. Au Canada, grâce à la proximité des Etats-Unis et le fait que presque tout le monde parle anglais, les gens ont l'habitude d'entendre de grands conférenciers américains. Mon impression est qu'il y a moins de «motivational speakers» en Europe et qu'il y a un besoin pour ça. Les gens ont besoin d'entendre des messages positifs porteurs d'espoir afin de contrebalancer tout le cynisme et le négatif qui sont véhiculés par les médias.



# Ré-10 flexions

As-tu des conseils supplémentaires à donner à tous ceux qui t'ont écouté, il y a 6 mois maintenant ?

Oui, bien sûr ! Voici dix réflexions pour aider à mieux réussir dans sa vie :

1. Le perdant croit que les gens ont une bonne attitude à cause de leurs succès. Le gagnant, lui, croit qu'il a du succès à cause de sa bonne attitude.
2. Ajoutez de la valeur dans tout ce que vous faites.
3. Ne vous associez pas avec des gens qui se complaisent dans ce qu'ils font ; vous ne grandirez jamais. Associez-vous plutôt avec des gens qui ont de grandes attentes envers eux-mêmes ; c'est ainsi que vous grandirez.
4. Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.
5. L'amour, c'est comme une fleur, si vous l'arrosez et en prenez soin, elle deviendra très belle ; si par contre vous ne le faites pas, elle mourra petit à petit.
6. Le courage n'est pas une absence de peur. Être courageux, c'est AGIR malgré sa peur.
7. Soyez heureux d'être critiqué car c'est la preuve que vous accomplissez quelque chose d'important et de méritoire.
8. Le meilleur moment pour commencer une nouvelle discipline est lorsque l'idée est forte.
9. Il est préférable d'essayer d'accomplir quelque chose de grand et d'échouer que de ne rien faire et d'y parvenir.
10. Le bonheur n'est ni un accident ni une chose que l'on espère, mais plutôt quelque chose que l'on fabrique soi-même.



## Naissance du Club Bâtisseurs de réseaux

En janvier 2002, nous lançons le Club AKEO. L'idée était toute simple : reconnaître et mettre en avant les Conseillers qui, tous les mois, réalisent un certain chiffre d'affaire en fidélisant leur clientèle. Le succès fut immédiat !

Nous avons pu vérifier la puissance de se fixer un objectif précis et atteignable dans un laps de temps précis, couplé au moteur de la reconnaissance et de la nécessité de donner l'exemple pour pouvoir construire un réseau pérenne. Nous avons également mesuré l'impact de la régularité dans la notion de fidélisation de sa clientèle. Le fameux « on ne fait bien que ce que l'on fait souvent » s'est, une fois de plus, démontré. Il existe aujourd'hui des milliers de Conseillers qui sont devenus vraiment très professionnels dans la fidélisation de leur clientèle et cela, en grande partie, grâce à la mise en place du Club AKEO en janvier 2002.

En janvier 2013, à Vichy, avec tous vos leaders (les 10 000 et plus), nous avons décidé de lancer le Club Bâtisseurs de Réseaux, le pendant du Club AKEO mais cette fois-ci, exclusivement sur la partie construction de réseaux.

Le principe est simple : à chaque fois que vous démarrez un Associé personnellement en direct, vous êtes crédité d'un point. A chaque fois que vous faites un rendez-vous de suivi pour un invité en profondeur dans votre réseau, si la personne démarre, vous avez également un point (ainsi que son partenaire) et pour

être reconnu Club Bâtisseurs de Réseaux, il vous faut totaliser 5 points par mois.

Vous êtes alors reconnu sur l'Espace Conseiller (rubrique Reconnaissances) et avez l'opportunité d'être régulièrement invité à des séminaires inédits comme ce fut le cas à Deauville le 21 juin dernier où, en plus de dormir dans un Palace à l'Hôtel Normandy, chacun a pu assister au concert magique d'Elton John !

Là encore, les résultats ne se sont pas fait attendre. L'année 2013 est en train de battre tous les records de démarrages de nouveaux Conseillers dans une période pourtant difficile moralement et financièrement pour beaucoup.

Et pourtant... Nous battons des records alors même que ce nouveau Club Bâtisseurs de Réseaux est seulement en train de s'installer. En effet, cet objectif mensuel de 5 points, qui peut paraître évident, s'est révélé parfois pour certains pas si simple à atteindre, car lorsque l'on devient Manager, que son réseau grandit. On peut commettre l'erreur de déléguer trop vite les suivis et du même coup, il peut devenir difficile de rentrer dans ce club. Il ne faut surtout pas oublier que la règle d'or est « ne jamais lâcher » son réseau en profondeur et continuer à travailler sur plusieurs générations dans chaque direction, quel que soit notre niveau atteint. Cela afin de montrer l'exemple dans ses autres groupes et aussi de maîtriser l'ensemble de son réseau.



L'année 2013 est donc en train de devenir, grâce à la mise en place du Club Bâtisseurs de Réseaux, une année de mise au point stratégique pour une construction de réseau plus performante encore. Chaque mois, le nombre de Bâtisseurs de réseaux augmente et ce n'est qu'un début !

Aujourd'hui, entre le Club AKEO et le Club Bâtisseurs de Réseaux, nous avons un équilibre parfait entre les deux axes essentiels de notre métier : la distribution et la construction de son réseau. Il est d'ailleurs intéressant de constater que ceux qui sont à la fois Bâtisseurs de Réseaux et Club AKEO depuis début 2013 représentent, aujourd'hui, les plus fortes croissances de l'ensemble du réseau sur ces derniers mois et notamment sur les mois d'été.

De même, les qualifiés pour le SEM 2013 dans les Caraïbes sont à plus de 90% des leaders ayant marqué plus de 25 points Bâtisseurs depuis janvier dernier. La réciproque est également vraie, 90% des Conseillers qui ont réalisé plus de 25 points Bâtisseurs depuis janvier sont également qualifiés pour le SEM ! On constate donc que lorsque l'on agit sur les deux Clubs pendant plusieurs mois, la réussite est quasiment assurée ! Il semble quasiment impossible d'être dans les deux Clubs sur une période de douze mois et de ne pas devenir Manager ! Ce nouvel outil n'a pas fini de porter ses fruits et de nous étonner !



Samuel et Dorothee SARRAZYN sont qualifiés tous les mois depuis janvier dans les deux Clubs, ce sont les Emeraude le plus en croissance cet été.

« Nous voulons donner l'exemple, agir et non pas attendre, ressentir de la fierté. Nous ne sommes pas des enseignants mais des entrepreneurs, ce sont nos résultats qui comptent. Avec les Bâtisseurs, nous avançons personnellement et nous faisons avancer tout le monde en même temps ! ».



Patrick et Sophie MARION sont tous les mois depuis avril 2013 dans le Club AKEO et dans le Club Bâtisseurs, ils font partie des plus fortes croissances de cet été !

« C'est notre métier de développer le réseau, de partager notre opportunité avec le plus possible de personnes vu la conjoncture actuelle, c'est incontournable ! En tant que Manager, nous devons montrer l'exemple. On ne peut pas enseigner quelque chose que l'on ne fait pas ».



Thierry et Nathalie RAJAONA sont qualifiés dans les deux Clubs depuis la Convention en avril dernier.

« Ce mois-ci, cinq personnes de notre groupe vont rentrer dans le Club Bâtisseurs. En réalisant ces défis, nous ouvrons le chemin pour nos Associés et les récompenses sont des moments de bonheur et de partage inoubliables, les concerts, les hôtels de luxe, les voyages. Nous cumulons des réductions importantes chaque mois. Tous les mois, nous réalisons 1000 VB et minimum 5 suivis/démarrage, ce qui finance intégralement notre Ouest Américain 2014 ! ».

### LES PIONNIERS

Michel AME, Jean-Marie ANICA, Damien BALLAND, Danièle BLACHE, Arnaud BLONDEAU, Sabrina BOURGOGNE, Dominique CAPRE, Guillermo CARLIER, Luc CAUSEL, Teddy CHARLIER, Arnaud CHOFFLET, Mickaël CLASSE, Gérard CRETINON, Jacky DEHAN, Thibaut DEMANGEAT, Josiane DREVET, Danielle DUVENTRUJ, Patrick FAURE, Vincent FORT, Valérie FRAGNAUD, Joscia GAVRAMA, Pascal GEROME, Josette KABEL, Guy LABYLLE, Lydie LAUER, Eric LE BOURGEOIS, Tatiana LORY, Romain MAGRON, Eric MEINERAD, Samuel MICHELIN, Hugues NACTO, Pascal PELLERIN, Laurence PENIN, Nathalie PERROTEY, Nelly PUGNET, Jean-Philippe RAFFA, David REJON, Pascal ROY, Samuel SARRAZYN, Denis STOHR, Xavier SUIVANT, Jean-Patrick TECHER, Audrey VALERO, Fanny VIS, Nathalie WALTER

### LES 50 PREMIERS DU CHALLENGE

Jonathan BAER, Dominique BERNARD, Frédéric BERTOUX, Jean-Louis BODET, Martine BOITUZAT, Patrick BOLOGNESI, Luc BONOMO, Mickaël BOURDAIS, Thierry BRUN, Thierry CARLIER, Alain CETOU, Pierre-Marie CHASSEING, Philippe CHAUCHOT, Michel CHOPARD, Nathalie COLLE, Nicole COTUCHEAU, Céline COUTIL, Albane DE TASSIGNY, Maria DELAGARDE, Anthony DHALLEINE, Beatrice DUTRIEAUX, Francis FERRE, Katia FOUIERT, Jean-Marc GOMILA, Gaid GOSSEC, Cedric GUERET, Jean-Philippe HAFF, Jean-Francois HEYBERGER, Olivier HOAREAU, Laurent LEMAIRE, Joël LEMBERT, Agnès MADJUGUINSKI, Patrick MARION, Laurinda MARY, Jose MENDIZABAL, Pierre MIARA, Emilie MONCHANE,

Hervé MOREL, Juanita NAYAGOM, Cristina NEVES, Jean-Frédéric PAINSET, Steve PECHET, Maurice PELLEGRIN, Sandrine PERRUCHON, Cecile PIERRE LOUIS, Kevin PIERRE-LOUIS, Michèle PLASSARD, Gilles POYER, Nathalie RAJAONA, Lydie-Roseline REGIS, François RICHARD, Patrice ROLOT, Corinne SADONES, Murielle SCHWRDA, Judith SIMON, Sébastien TARBY, Eric THOUANT, Michel VAN DER HORST

# AKEO SÉCURITÉ

## NOUVEAUTÉ TECHNOLOGIQUE

### Pour vous sentir en sécurité et protégé...



AKEO ajoute une nouvelle offre à toutes ses gammes de produits et services existants en lançant **AKEO Sécurité**, un service complet d'alarme avec télésurveillance, couvrant l'intrusion, la fumée et l'incendie ainsi que les pannes électriques.

#### Life & Business : Pourquoi lancer un tel service ?

**André-Pierre :** Depuis des années, nous sommes sollicités par les plus grands acteurs du marché pour distribuer leurs offres ou construire des offres à notre marque. Nous avons toujours refusé en grande partie parce que ces dernières consistaient à faire acheter au client un matériel coûteux avec des financements à la clé pour ensuite proposer un abonnement de télésurveillance. Souvent, ce matériel ne couvre pas la problématique des fumées et de l'incendie qui est, sans doute, la plus importante et qui est en train de devenir obligatoire. Je passe sur les systèmes reliés à la ligne téléphonique fixe où il suffit de couper la ligne pour être isolé et autres défauts. De toute façon, vendre un matériel onéreux et technique n'est pas adapté à notre modèle de distribution. En revanche, toutes ces rencontres nous ont convaincus du réel besoin et du potentiel énorme de ce marché. Aussi, nous avons cherché à trouver une autre solution, véritablement adaptée aux besoins du client et à notre réseau.

#### L&B : En quoi l'offre AKEO Sécurité diffère des offres existantes sur le marché ?

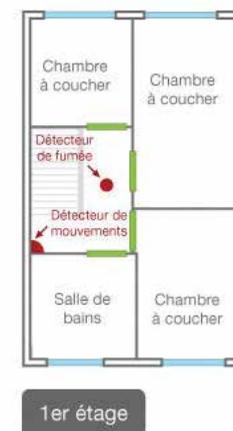
**AP :** Tout d'abord, il n'y a aucun matériel à acheter ou à entretenir. Uniquement 90€ TTC de frais de livraison et d'ouverture du service puis un forfait mensuel tout compris

qui varie de 22,90€ à 39,90€ en fonction de la complexité des lieux à protéger.

**Le client installe lui-même son matériel** à l'aide d'un guide d'installation et si nécessaire, de la hotline prévue à cet effet. Les Conseillers pourront également assister leurs clients dans l'installation très simple du matériel. **Le client paramètre ensuite son compte sur internet** et tout fonctionne. Là encore, le Conseiller peut accompagner son client si besoin.

Le matériel est fourni par Honeywell qui est un des plus grands fabricants au monde. Il s'agit d'un matériel dernière génération qui détecte les mouvements, les fumées, les fortes températures et les pannes électriques. L'abonnement comprend une carte SIM et toutes les transmissions se font sans frais supplémentaire pour le client par téléphonie mobile. Le client choisira dès la souscription l'opérateur de son choix afin que la couverture soit la meilleure.

A partir de là, dès que le client s'absente ou va se coucher, il enclenche son alarme à l'aide de son badge porte-clefs. Si le système détecte une intrusion, des fumées ou une panne électrique, une alarme retentit et **le client reçoit un appel sur son téléphone mobile, suivi d'un texto.** S'il ne répond pas pour indiquer que tout va bien, un autre appel est passé sur le deuxième numéro paramétré puis sur le troisième puis à nouveau sur le premier.



#### UNE PROTECTION COMPLÈTE



Si personne n'arrête le processus, au bout de quelques minutes, **les pompiers ou un agent de sécurité sont envoyés sur place.**

En cas d'effraction, **l'agent de sécurité pourra rester sur place jusqu'à 8 heures** ; s'il faut faire intervenir un serrurier ou un vitrier, **les frais pourront être pris en charge jusqu'à 600€ TTC.**

Aucun frais supplémentaire n'est facturé au client, sauf en cas de déplacement abusif de l'agent de sécurité ou des pompiers, c'est-à-dire en cas de non réponse sur les 3 numéros paramétrés lors de l'installation et modifiable à tout moment sur internet par le client lui-même.

Aucun détail n'a été laissé de côté ! Pour exemple, le matériel ne détecte pas les animaux domestiques de moins de 30 kg à condition qu'ils ne puissent pas passer à moins de 1,80 m des détecteurs. Si vous perdez l'un de vos badges d'activation, nous vous en enverrons gratuitement un nouveau.

#### L&B : Pourquoi le marché est-il si demandeur de ce service ?

**AP :** En cas de fumées anormales, pouvoir dormir sur ses deux oreilles en sachant que nous allons être prévenus avant qu'il ne soit trop tard est sécurisant. En cas de pannes électriques, nous pourrions envoyer un voisin ou un ami pour rebrancher le disjoncteur ou tenter de sauver le contenu du congélateur. En cas d'intrusion, là encore, nous pourrions réagir au plus vite. Imaginez que vous soyez à plusieurs heures de chez vous, vous êtes prévenu d'une intrusion, vous pouvez envoyer un proche immédiatement ou laisser l'agent de sécurité intervenir sans coût supplémentaire. C'est un réel confort de bénéficier de ce service. Une seule intervention pourrait rembourser à elle seule plusieurs années d'abonnement au service. Sans parler de l'aspect incendie qui peut sauver des vies.

#### L&B : Tout semble tellement positif, y-a-t-il des points moins positifs ?

**AP :** Même si le matériel est très facile à installer, le guide d'installation très clair et la hotline disponible pour aider, il sera important que le Conseiller veille à ce que tout soit bien fait dans les règles et notamment lors du paramétrage des numéros à appeler. Ensuite, le seul point sur lequel il faut être vigilant est de ne pas faire déplacer l'agent de sécurité ou les pompiers pour une fausse alerte, au risque

d'être facturé de 120€ pour tout déplacement abusif de l'agent de sécurité et sans doute beaucoup plus pour les pompiers. Maintenant s'il s'agit d'une mauvaise manipulation, vous recevrez plusieurs appels et messages vous permettant vous et vos contacts paramétrés d'annuler l'intervention. A part cela, nous ne voyons effectivement que des aspects positifs.

#### L&B : Quelles sont les conditions de résiliation ?

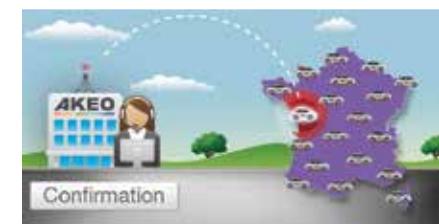
**AP :** Le client s'engage uniquement pour 12 mois. A l'issue des 12 premiers mois, il peut arrêter quand il le souhaite. Il devra évidemment restituer le matériel en bon état et l'envoi sera pris en charge par AKEO Sécurité.

#### L&B : Comment le réseau AKEO est-il commissionné ?

**AP :** 10% du montant TTC du forfait mensuel devient du VB. Le Conseiller AKEO se voit donc crédité de 2,29 VB à 3,99 VB par mois plus 9 VB à la livraison. Ajoutons à cela que les chèques de réductions fonctionneront sur ce service comme avec les Télécom : chèques de bienvenue de 20€, chèques parrainages et chèques consommation (4/4/8). Un bon moyen d'obtenir des recommandations, de fidéliser vos clients sur toutes nos gammes et de rencontrer de futurs Associés.

#### L&B : Comment souscrire ?

**AP :** C'est très simple, il faut remplir le contrat de souscription disponible en ligne dans l'Espace Conseiller et renvoyer toutes les pièces demandées. Le client recevra son matériel par Chronopost quelques jours après le délai de rétractation de 7 jours.





# L'été prochain,

c'est dit, nous serons dans l'Ouest Américain !



Ce voyage unique rassemble tout ce que l'on peut imaginer de plus beau !

**P**aysages grandioses, villes mythiques (Las Vegas, San Francisco, Los Angeles, Salt Lake City, Phoenix, etc...), parcs naturels à vous couper le souffle, sites incroyables (Grand Canyon, Monument Valley, Brice Canyon...) mais pas seulement... Imaginez près de 500 voitures haut de gamme sillonnant plusieurs états aux couleurs d'AKEO (chaque voiture arbore fièrement son drapeau multicolore !), s'arrêtant chaque soir dans un hôtel différent pour repartir le lendemain vers de nouvelles aventures. 3 semaines de rêve où l'on vit au rythme de ces étendues infinies, trois semaines où tout le monde se côtoie dans un « esprit vacances » très dépaysant. 12 jours plus tard, on s'arrête et l'on pose ses valises pour une dernière semaine de repos bien méritée ! Changement de

programme, durant toute une semaine dans un palace 5 étoiles, le mot d'ordre est plaisir ! Piscine, détente, spectacles, soirées à thème... Ces derniers jours qui repartiront les yeux pleins d'étoiles, l'esprit grand ouvert, prêts à vivre une rentrée sur les chapeaux de roues ! Durant cette semaine, ces pionniers modernes renforceront aussi leurs convictions grâce aux journées de formation animées avec enthousiasme et talent par toute l'équipe des Emeraude et plus.

Enfin, si vous ne l'aviez pas compris, ce voyage est une expérience professionnelle et amicale extrêmement enrichissante, l'occasion de vivre seul ou en famille une aventure hors du commun !



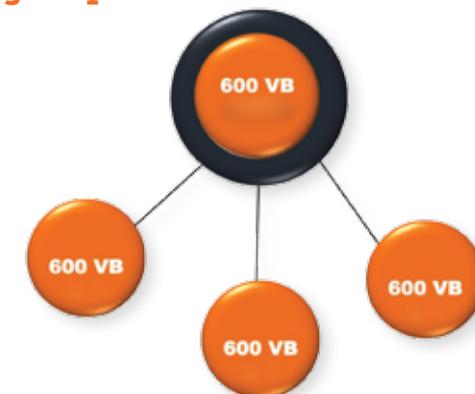
**C'est encore possible pour vous mais plus pour très longtemps...**

**Ouest Américain à 1490€/ personne prix maximum :**

*Club AKEO + Club Bâtisseurs + Club Junior (minimum 6 mois consécutifs)*

Pour tous les Conseillers qui ont démarré ces derniers mois, s'ils se qualifient 6 mois Junior et s'ils réalisent 25 démarrages personnels et/ou suivis qui démarrent, entre le 1er septembre 2013 et le 31 mai 2014 : ils bénéficieront au minimum de 5000€ de réductions pour un couple sur le voyage dans l'Ouest Américain 2014 ! (soit 1490€ restant à payer par personne).

C'est entre vos mains ! Mais il ne faut pas tarder car il est nécessaire que vous et vos nouveaux Associés, soyez qualifiés Junior 6 mois entre début septembre et fin mai.



# Nouveaux MANAGER SAPHIR



Christophe et Nathalie  
**MOUQUET**  
Lignée PEYREIGNE



Christophe et Nathalie ont 3 enfants, Laurène 17 ans, Pierre 14 ans et Thomas 11 ans. Ils vivent dans la région de Dijon. Nathalie a travaillé dans la grande distribution en tant que responsable d'accueil et Christophe a plus de 15 ans d'expérience dans la vente d'adoucesseurs d'eau.

Dans les années 90, Christophe et Nathalie avaient déjà expérimenté la « Vente Directe » au début de leur vie professionnelle.

C'est en 2006 que Christophe décide de se relancer avec des amis de longue date, Alain Peyreigne et Mariano Rabago. Nathalie, quant à elle, est plus réticente car elle garde un souvenir mitigé de sa première expérience. Il faudra qu'elle assiste à une intervention de Philippe Dailey lors d'une Convention Nationale,

pour comprendre qu'avec AKEO, elle peut s'investir sérieusement et durablement.

Le premier objectif à atteindre pour Christophe était d'emmener sa fille Laurène nager avec les dauphins lors du SEM à venir, quoi de mieux pour se sentir pousser des ailes ?

Très rapidement grâce à leur force de conviction et leur envie de réussir, ils se qualifient à 10 000 VB. Nathalie s'investit dans la distribution et l'accompagnement de ses Associés. Objectifs à réaliser, formation, planification des rendez-vous, elle est à fond ! Christophe, en parallèle, construit progressivement leur réseau.

Tous les deux ont pour but de créer une véritable organisation, aider d'autres personnes à changer leur vie et à réussir comme eux l'ont

fait, tout cela avec un vrai sens des valeurs. Car pour eux, ces principes sont fondamentaux : intégrité, amitié, travail, courage, c'est tout cela qui fait le socle de ce qu'ils construisent et la force des grands réseaux !

En Novembre 2011, quand ils se qualifient Émeraude, Christophe arrête complètement son activité parallèle.

Si vous les rencontrez, vous comprendrez pourquoi ils ont aujourd'hui ces résultats ! Alignés et cohérents avec eux-mêmes, ils se disent totalement comblés par leur activité. Tant sur le plan professionnel qu'amical, ils ont acquis une réelle qualité de vie « cette affaire nous remplit, on peut même dire que nous sommes amoureux de ce métier, on sait d'où l'on vient et on n'a rien oublié ! Nous savons que tout le monde peut y arriver et puis, nous avons reçu beaucoup d'aide de la part de notre lignée et quelque part, on se sent engagés. Notre qualification n'est pas le fruit du hasard mais bien du travail et d'un savoir-faire acquis au fil des années. On veut réussir pour dire à Marie-Christine et à Mariano qu'ils ont eu raison de miser sur nous ! ».

Leur objectif : faire réussir leurs Associés bien entendu, mais plus personnellement, ils aimeraient changer de maison pour avoir plus d'espace et accueillir plus encore les gens de leur groupe. Un autre but à atteindre, celui-ci plus personnel : aider leurs parents (leurs mères respectives sont veuves et ont 71 et 76 ans) à vivre leur fin de vie en toute plénitude. Et puis évidemment, partir en qualification Diamant dans l'Ouest Américain cet été ! Comme les Lange, leurs Associés ! Qui se ressemblent, s'assemblent ! Bonne route à vous deux... Et rendez-vous au Club des Diamant !

# Nouveaux MANAGER EMERAUDE



Yannick et Virgine  
**LANGE**  
Lignée MOUQUET



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

Aujourd'hui, par choix, elle est assistante maternelle, après avoir pris la décision de consacrer le plus de temps possible à ses 3 enfants : Steff, 11 ans, Loan, 8 ans et Eve, 4 ans.

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

« Notre activité étant devenue une véritable passion, nous ne regardons

jamais la quantité de travail à fournir. Nous nous engageons toujours à fond avec chaque Associé pour l'accompagner au mieux sur le chemin du succès et nous y consacrons tout le temps nécessaire.

Se qualifier Émeraude est pour nous la meilleure façon de remercier notre lignée pour son investissement. C'est aussi un moyen exemplaire de démontrer que la réussite avec AKEO est vraiment à la portée de tous.

Avant de signer notre contrat, nous ne connaissions vraiment rien au marketing de réseau. Il nous a suffi de viser un objectif fort et bien défini, puis nous nous sommes formés pour franchir étape après étape les différents paliers de qualifications, en essayant d'être un exemple en permanence pour les autres, à travers notre façon d'agir, notre attitude enthousiaste et positive mais aussi notre

capacité à transmettre vision et fortes convictions.

Cette nouvelle qualification d'Émeraude nous donne encore plus de perspectives ! Nous nous sentons vraiment investis tant par l'exemple que cette qualification représente pour beaucoup de personnes que par l'envie de qualifier nos propres Associés. Si nous avons réussi à atteindre ce palier, pourquoi pas eux ?

Pour nous, « un leader est quelqu'un qui croit en son devenir et qui sait où il conduit son groupe. La croissance se fait ensemble, au quotidien à travers nos actions communes, nos lectures, nos rencontres, avec pour leitmotiv, écouter pour aider, donner pour recevoir ».

Nos objectifs à venir ? « Nous voulons partir dans l'Ouest Américain l'été prochain en qualification Diamant et nous aimerions emmener avec nous 3 couples Émeraude ainsi qu'une quinzaine de Managers. Il y a du boulot sur la planche, mais nous mettons tout en place pour que cela se réalise ! »

# Nouveaux MANAGER EXECUTIF



## Eric et Pascale LE BOURGEOIS

Lignée BLONDEAU

**E**ric et Pascale sont mariés depuis 27 ans et ont un fils Pierrick de 24 ans, lui-même Conseiller AKEO. Eric est chauffeur de bus et Pascale est une ancienne comptable. Ils habitent près du Havre, à Octeville sur Mer.

En 2002, ils décident de démarrer leur activité, ayant été contactés par leur cousine. Cependant, parce qu'il a déjà eu une expérience dans la Vente Directe, Eric veut, avant de se lancer, en savoir un peu plus sur la société AKEO. Il décide donc d'aller voir une soirée d'informations organisée par Arnaud Blondeau. Il repart emballé et démarre le soir même. Pour Pascale, les choses se font plus lentement. C'est en rencontrant Brigitte Blondeau lors d'un rendez-vous Isomarine et après avoir discuté ensemble longuement, que Pascale décide de se lancer à son tour pour monter sa propre clientèle et faire partie du Club AKEO. La gamme Isomarine restera son cheval de bataille en clientèle.

« Voir progresser nos Associés, les voir prendre confiance en eux et réveiller le meilleur en chacun, s'épanouir personnellement dans son activité, voilà ce qui nous motive ! Rajoutons que la liberté engendrée par nos actions est sans doute un autre aspect très important pour nous ».

L'un des moments forts de leur parcours ? Leur première Convention AKEO à La Bourboule en 2002, Bernard et Brigitte Blondeau avaient fait



le maximum pour qu'ils participent et ce fut un moment incroyable pour eux deux.

« Notre métier nous donne la possibilité de créer de vraies relations, de vivre une aventure entre copains solidaires. En développant à deux notre réseau, nous avons aussi renforcé notre couple ! AKEO est une formidable aventure à tous points de vue ! ».

## Frédéric NEAULT

Lignée CHAUCHOT



**F**rédéric est marié et a deux enfants, un garçon de 14 ans et une fille de 10 ans. Il est également à la tête d'une entreprise d'outillage à destination des professionnels.

Avant de rencontrer son futur partenaire, Frédéric a été entraîneur de foot et c'est dans ce contexte qu'il a connu Philippe Chauchot.

En juin 2008, il recroise ce dernier, qui lui propose avec

enthousiasme, de se lancer. Trouvant que son entreprise (il travaille seul) manque d'ouverture sur les autres et tout autant séduit par l'idée de se créer une sécurité financière réelle pour sa retraite, il décide de franchir le pas et de s'associer avec Philippe.

Son épouse ne voulant pas s'investir à ses côtés jusqu'à présent, c'est seul qu'il se qualifie Manager en 15 mois puis Exécutif en mars 2013 ! Un bel exemple pour tous ceux qui construisent leur affaire seul.

Cependant, deux ans après son démarrage, sa croissance stagne, il doute. Alain Peyreigne saura le « booster » et lui donner un nouvel élan !

Frédéric ne peut pas s'empêcher de faire un parallèle entre son activité dans AKEO, la notion d'esprit d'équipe et son ancienne expérience d'entraîneur « aujourd'hui grâce à la formation que j'ai reçue, j'aurais une autre façon de me comporter, je prendrais plus de recul, je serais plus serein et assurément un bien meilleur coach aujourd'hui qu'auparavant ! Je peux mesurer concrètement les pas réalisés et voir à quel point l'efficacité des outils est réelle ».

## Pierre-Marie et Serena CHASSEING

Lignée FAURE



**E**n février 2004, Séréna et Pierre-Marie ont 3 enfants. Séréna est secrétaire comptable, s'ennuie dans son métier car elle se rend vite compte qu'il n'y a aucune possibilité d'évolution ni d'augmentation financière.

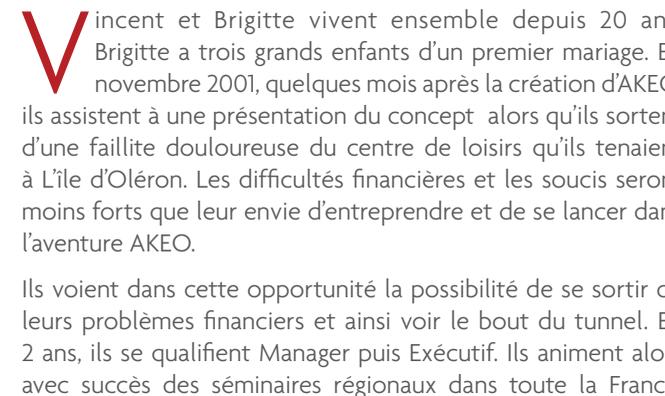
C'est dans ce contexte qu'elle découvre le concept AKEO. Pierre-Marie, lui, est militaire de carrière, il travaille à 3h de route de chez lui à l'école nationale des sous-officiers et prépare

un concours qui, à ce moment-là, l'accapare à 100%. Il n'est absolument pas disponible ni intéressé par le projet de Séréna. Cependant, afin qu'elle ne fasse pas la route seule, il accepte d'accompagner sa femme à l'un des séminaires régionaux. Cette journée va tout changer !

Pierre-Marie repart enthousiasmé, fort « de vraies convictions sur l'égalité, son propre potentiel et une réelle motivation à atteindre un premier objectif qui est de quitter l'institution militaire ». Grâce à leur détermination, à leur enthousiasme et avec l'aide de leur lignée, à 39 ans, en août 2005, Pierre-Marie prend sa retraite. Ils deviendront Manager en avril 2006. « Pour nous, le point clé a été d'accepter d'apprendre et de se construire personnellement pour réussir. Ce métier nous donne la capacité d'influencer notre avenir en permanence. C'est un monde de possibilités qui s'offre à nous, être son propre patron sans les inconvénients d'un entrepreneur classique mais cela nécessite un véritable apprentissage permanent. Pas de routine dans notre métier, des expériences humaines à vivre extraordinaires et des perspectives à l'infini ».

## Vincent FORT et Brigitte PAVAILLON

Lignée WISNIEWSKI



**V**incent et Brigitte vivent ensemble depuis 20 ans. Brigitte a trois grands enfants d'un premier mariage. En novembre 2001, quelques mois après la création d'AKEO, ils assistent à une présentation du concept alors qu'ils sortent d'une faillite douloureuse du centre de loisirs qu'ils tenaient à L'île d'Oléron. Les difficultés financières et les soucis seront moins forts que leur envie d'entreprendre et de se lancer dans l'aventure AKEO.

Ils voient dans cette opportunité la possibilité de se sortir de leurs problèmes financiers et ainsi voir le bout du tunnel. En 2 ans, ils se qualifient Manager puis Exécutif. Ils animent alors avec succès des séminaires régionaux dans toute la France. Malheureusement, leur qualification n'est pas suffisamment solide. Il faudra accepter de se remettre en question et faire preuve d'humilité et de persévérance pour reconstruire. Cependant, malgré ces aléas, ils sont les premiers à dire qu' AKEO représente tout ce qu'il y a de plus motivant dans leur vie : projets, perspectives, gains financiers conséquents, évolution personnelle, amis... « Grâce aux Challenges et à notre qualification Manager, nous avons également participé à de

nombreux voyages, nous étions au SEM à Cuba en 2002 avant même d'être Manager puis nous avons participé à presque tous les autres SEM ! Les voyages AKEO sont purement sublimes ! L'Ouest Américain 2010 aura sans doute été l'un des plus marquants pour nous, celui où nous avons appris le plus sur nous-mêmes. C'est la raison pour laquelle nous espérons bien emmener toute notre équipe dans l'Ouest Américain en 2014 ».



## Jean-Philippe et Karine HAFF

Lignée LANGE

Jean-Philippe et Karine habitent dans la région de Dijon. Ils ont deux enfants, Lionel 13 ans et Morgane, 6 ans. Après avoir fait une carrière dans l'armée, Jean-Philippe, entrepreneur et passionné de nature a pris sa retraite puis s'est lancé de manière dynamique dans les affaires en investissant dans 4 stations de lavage et deux pizzerias.

Karine, elle, est ASM dans une crèche. C'est en octobre 2009 qu'ils décident de démarrer, juste après la Tournée. Cependant, ils ont découvert le concept AKEO un an avant, après avoir été invités par Yannick Lange. Ils se lancent ensemble dans l'aventure.

Karine monte sa clientèle, ce qui n'a pas toujours été facile car elle manque de confiance en elle, mais à force de côtoiement et de formation, elle grandit et s'aperçoit qu'elle peut, elle aussi, y arriver. « Il faut être conscient que nous avons tous de grandes capacités en nous, nous sommes tirés vers le haut grâce

à notre lignée et nous pouvons tous apprendre et changer ». Jean-Philippe, lui, se concentre sur leur réseau. Impliqués sincèrement tous les deux, ils atteignent les 10 000 VB. Cependant, leur crainte est de ne pas être à la hauteur de cette nouvelle qualification.

C'est le travail d'équipe qui fera la différence : « partager, rencontrer des gens différents est pour nous une vraie richesse ». Aujourd'hui, grâce à leur capacité de travail mais aussi grâce au plaisir et aux relations créées avec tous leurs Associés, ils ont changé leur vie, se sont fait de nouveaux amis et ont pu montrer qu'avec de la détermination, une bonne dose d'humour et de la confiance, tout était possible !

Leur objectif ? Continuer bien sûr sur cette lancée et pourquoi pas, partir vivre dans le sud ! Un rêve à partager entre amis dans les années à venir ! A suivre...

## Jean-Patrick et Florence TECHER

Lignée MAES

Patrick et Florence habitent La Réunion et ont deux enfants, Angéline et Clément.

Tous deux sont respectivement entrepreneur dans le bâtiment et salariée dans une maison de retraite. C'est grâce à Hélène, la sœur de Florence, qui habite en métropole, qu'ils rencontrent AKEO. En effet, en octobre 2011, lorsque Gérard Maes (Manager dans le Pas-de-Calais) part sur l'île pour présenter le concept, ils sont présents et comprennent très vite qu'il y a tout à faire.

Ce sentiment de pionnier va les porter ! Bien sûr, fonctionner à distance n'est pas toujours facile mais leur partenaire, leur lignée ainsi que leur Manager vont tout faire pour annuler ce sentiment d'isolement. Rendez-vous téléphoniques, Skype mais aussi nombreux déplacements sur place et outils de formation sont mis à leur disposition. « Si je n'avais pas lu et écouté ces audios jour après jour, je ne sais pas si je serais encore là » témoigne Patrick. La puissance de la formation est à l'œuvre !

Dès décembre, les premières présentations du concept sont faites et le couple démarre leurs tous nouveaux Associés.

Cependant, grâce à l'amélioration de la logistique et le dynamisme de leur équipe, tout s'accélère et ils se qualifient rapidement à 10 000 VB. L'autre moment décisif de leur parcours aura été la venue de Patrick en métropole, lors du séminaire à Vichy « un moment inoubliable car j'ai pu prendre conscience de ce que représentait vraiment AKEO et surtout rencontrer les gens qui comme moi, s'étaient lancés, j'ai vu le potentiel et mieux compris les valeurs véhiculées par l'équipe AKEO, cela m'a donné envie de rentrer pour partager tout cela chez nous, dans notre île ». Depuis, la croissance aidant et très conscients de ce qu'ils ont entre les mains, Patrick et Florence ont pris la décision de développer leur activité à plein temps pour mieux s'occuper de leurs Associés, profiter d'une meilleure qualité de vie et faire grandir le concept au sein de l'île.

Aujourd'hui, La Réunion compte de nouveaux venus dans d'autres lignées, le processus de développement d'AKEO là-bas est bien engagé alors souhaitons à tous nos amis Réunionnais une belle et forte croissance dans les mois à venir !



## Alain et Gisèle LAMPERIERE

Lignée LEMBERT

Alain et Gisèle vivent dans l'Est de la France. Alain est vendeur automobile, son épouse est employée PSA. Mariés en 1979, ils ont un fils.

Alain rencontre AKEO grâce à Gisèle Duschène alors Conseillère. Gisèle, venue acheter une voiture, lui parle de son activité avec enthousiasme, voyant en fond d'écran la passion affichée d'Alain : les voitures de courses ! Elle le motive sur ce qu'ils pourraient mettre en place ensemble, lui parle de perspectives financières intéressantes et... Alain se lance, convaincu par l'opportunité qui lui est proposée !

Seul au départ, car son épouse ne le suit pas, il reste persévérant et très motivé. En juillet 2011, l'AKEO Cup démarre et Alain réalise à travers le travail de Joël et Myriam, ses Managers, ce

que signifie esprit d'équipe. Pour lui qui a toujours tout fait tout seul, c'est une vraie révolution ! Dès lors, c'est main dans la main avec les Lemberg qu'il se qualifie pour la Croisière sur le Club Med 2. Gisèle l'accompagne et comprend mieux ce que son mari a entrepris.

Moment de bonheur intense : leur reconnaissance sur scène à la Convention en tant que 10 000 !

AKEO est devenu « une vraie passion, j'ai démarré pour l'argent mais aujourd'hui, je souhaite construire ma propre entreprise, aller au plus haut niveau. Réussir en aidant les autres est fantastique, loin de tout ce que j'ai vécu jusque là... il faut encore que j'apprenne à demander de l'aide mais je sais que ça va venir ! ». Alain et Gisèle ont, aujourd'hui, une pensée particulière pour Gisèle qui depuis est décédée.

## Alain et Judith SIMON

Lignée STOHR

Alain était gendarme et a terminé sa carrière en tant qu'adjudant, Judith, elle, était agent administratif puis réceptionniste en hôtellerie grâce à sa maîtrise d'anglais acquise au fil des années. Ils sont mariés depuis 31 ans, et vivent en Bourgogne, à côté d'Auxerre. Ils ont deux enfants et un petit-fils. Ils rencontrent AKEO en 2001.

Au départ, Judith ne se sent pas capable de se lancer ; timide, elle pense qu'elle n'est pas faite pour ce métier. Pourtant, c'est elle qui démarrera la première ! Très vite, le bouche-à-oreilles fonctionne bien et elle se crée une clientèle fidèle. Alain, lui, aimerait développer plus cette activité pour assurer l'avenir de leurs enfants. Face à toute cette bonne volonté, Denis et Patricia Stohr vont les aider à prendre confiance en eux. Participant à toutes les formations, ils progressent et transforment leurs faiblesses en forces. Puis l'AKEO Cup l'an dernier vient leur donner un

nouvel élan, ils se lancent et jouent ensemble le challenge. Ils en ressortiront plus unis et plus forts !

Alain prend sa retraite et du coup, doit se mettre « à niveau » pour être plus en phase encore avec Judith.

Motivés tous les deux, ils sont conscients d'avoir entre les mains un outil incroyable, capable de changer la vie de beaucoup de gens autour d'eux. C'est d'ailleurs un de leurs objectifs : « permettre à d'autres de se lancer et de vivre ce que nous vivons aujourd'hui ». « C'est une réelle solution économique pour notre pays, il faut en être conscient et le dire ! ».

Etre cohérents avec eux-mêmes, partager la même passion, avoir des perspectives à offrir à leurs enfants, aider leurs Associés, voilà ce qui les motive profondément !





## Jean-Guillaume et Lucie MATHIEU

Lignée MAGRON

Jean-guillaume et Lucie habitent dans les Vosges et sont parents d'une petite fille, Lily, âgée de 4 ans.

Ils sont respectivement guide de pêche/ conducteur d'engins et institutrice. Ils ont démarré leur activité début avril 2006. C'est Lucie qui s'est lancée en clientèle avant que Jean-Guillaume ne la rejoigne. Pour elle, être au Club AKEO était une évidence, aussi, dès le 30 avril, elle réalise son chiffre d'affaires ! « Je savais que nous aurions des Associés et qu'il faudrait leur transmettre notre expérience, du coup, pas le choix, il fallait se lancer pour donner l'exemple ». Pour Lucie, le contact avec les gens n'est pas un problème. Ayant également travaillé dans la restauration, elle aime la proximité et la relation aux autres, cela dit, « il y a quand même des mois où tout ne se passe pas si facilement mais je me sens engagée, par rapport à mon club et aussi avec mes clients ». Sa clientèle représente une quarantaine de clients fidélisés (entourage et amis) et ses gammes de prédilection : Isomarine, La Bel'Lande et Jardin Secret.



## Véronique GIMENEZ

Lignée JEANNENOT

Véronique vit à Aubagne avec ses deux petites filles de 3 et 6 ans.

Tout d'abord Infirmière libérale puis Directrice de crèche, elle lance seule son affaire en avril 2011. C'est lors de son congé parental qu'elle découvre une présentation de collection Jardin Secret et se dit qu'elle pourrait, elle aussi, se lancer. Après avoir vu une soirée d'information, elle se décide à franchir le pas et son premier objectif sera de rentrer dans le Club AKEO. Au départ, sa clientèle est surtout constituée de proches mais peu à peu le bouche-à-oreilles fonctionne et ses clients fidèles se mettent en place. C'est avec une trentaine de clients qu'elle réalise son chiffre d'affaires. « Pour moi, l'important est le lien que l'on construit avec les gens, j'aime aller chez eux car cela crée une relation particulière. Même si nous distribuons des produits, nous sommes surtout en train d'installer une relation de confiance avec les gens, une relation faite de partage, d'échange et aussi d'écoute. Je suis convaincue d'apporter un réel service aux gens comme par exemple avec des personnes âgées qui peuvent ne voir que moi dans le mois ». Mes gammes de prédilection ? La gamme La Bel'Lande et Isomarine !



## Vitor FONSECA DE FARIA Estelle JUVANON

Lignée ROLOT

Estelle et Vitor vivent dans la banlieue de Grenoble. Vitor est maçon et Estelle graphiste. Ils n'ont pas encore d'enfants.

Estelle a démarré en mars 2011, seule. Il a fallu quelques mois à Vitor pour la rejoindre. Il faut dire que Vitor est absent toute la semaine. Cela dit, après une remise à niveau accéléré, il a aujourd'hui ses propres Clients Télécom et produits. « Monter ma clientèle m'a appris beaucoup sur moi-même, j'ai dû acquérir de l'expérience, il a fallu engranger de nombreuses informations et une véritable connaissance des produits. Sans cela, je ne pense pas que l'on puisse vraiment réussir en clientèle. J'aime conseiller, c'est la force de notre métier ! Par exemple, pour la gamme Isomarine ou Eclipse, j'ai instauré des rendez-vous individuels pour montrer à mes clientes comment se maquiller, comment en fonction des saisons et des couleurs du moment, elles pouvaient modifier leur maquillage. Ces séances ont été un franc succès ! Le tête-à-tête en clientèle est un vrai moyen de bien connaître les gens pour mieux les satisfaire, cela dit, j'aimerais aussi faire plus d'ateliers mais pour l'instant, il semble qu'elles soient plus heureuses avec ces rendez-vous privilégiés ».



Bruno et Laetitia DUQUENNE  
lignée DEHAN



Stéphane et Carole FLORIAN  
lignée CAUSEL



Fabrice et Katia FOUERT  
lignée BRUN



Emmanuel et Christelle FREDY  
lignée CHATEAU



Christophe GERARD et Sonia JOYEUX  
lignée CHENOT



Jean-Pierre et Chantal GIORDANO  
lignée CETOU



Jean-Marc et Marie GOMILA  
lignée RAINEY



Francis FERRE et Claire GOURMEL  
lignée VITRY



Mickaël et Emilie GRAND  
lignée AUDEBERT



Olivier et Myriam GRANGER  
lignée GUILLOUX



Patrick et Karen HATON  
lignée PERROTEY



Bernard et Marie-Line HENRY  
lignée PERIGNON



Alain et Christine JACQUET  
lignée ROY



Marie-Béatrice JACQUEMIN  
lignée BALLAND



Gérard et Maryline JALLIER  
lignée DREVET



Denis GEOFFROY et Sylvie KALICIAK  
lignée SILLORAY



Madeleine KAW  
lignée LABYLLE



Emmanuel et Sylvie LACHAISE  
lignée FRONTOUT



Corinne LAMARRE  
lignée PANDROZ



Marie-Laure LAMIZET  
lignée LAMIZET



Bernard et Marie-Elise LAPRAILLE  
lignée PERIGNON



Fernand et Marcella LAUREAT  
lignée LABYLLE



Elodie LEBORGNE  
lignée PAINSET



Denis LEGRAND et Sylvie JALIGOT  
lignée NOEL



Laurent et Marie-Hélène LEMAIRE  
lignée EVRARD



Ludovic et Stéphanie LEMERLE  
lignée LANGE



Fabienne LENAIL  
lignée CATTENOZ



Stéphane et Séverine MAIRIAUX  
lignée EGRET



Dominique MALET et Nadège PERDRIAU  
lignée CETOU



Anthony et Virginie MELREE  
lignée MATHIEU



David et Corinne MILLET  
lignée PANDROZ



Christine MINAIR  
lignée GRUY



Daniel et Brigitte MONRAISIN  
lignée BONOMO



Christophe et Sandra MOREL  
lignée MAGRON



Jean-Luc et Marie-Line MOTEL  
lignée MAGRON



Julien et Hélène PAUTONNIER  
lignée MEINERAD



Steve et Justine PECHET  
lignée LEMBERT



Alexandre PERIGNON et Amélie DUR  
lignée PERIGNON



Max et Sandrine PERRUCHON  
lignée GUILLOUX



Michel GOMEZ et Marie-Hélène RAYNAUD  
lignée MAILLIS



Robert et Marie-Renée RELUT  
lignée PIERRE-LOUIS



François et Nathalie RICHARD  
lignée LEMBERT



Alexandre et Florence RIGLET  
lignée RAJONA



Marie-José ROSALIE  
lignée SONDER



Pascal et Céline RUELLET  
lignée MATHIEU



Denis et Patricia STOHR  
lignée AKEO



Lionel SUFFREN et Emmanuelle GARCIA  
lignée VALERO



Sylvain et Isabelle TACK  
lignée EVRARD



Joël et Patricia ACQUART  
lignée NOIROT



Jean-Marc et Sophie ALBAULT  
lignée BESSOUAT



Marc et Corinne ANDRÉ  
lignée VITRY



Philippe et Sandrine AUBERT  
lignée CETOU



Pascal BASQUIN  
lignée BOLOGNESI



Arnaud et Michelle BOITREL  
lignée EVRARD



Véronique TAPI  
lignée MAILLIS



Pascal TOMASINI  
lignée PANDROZ



Gaëtan et Sophie TOUFLET  
lignée LANGE



Bernard et Mireille TRAMUSET  
lignée DESBOIS



Maxime et Evelyne VALET  
lignée PAINSET



Jean-Marie et Nathalie WALTER  
lignée RHEIN



Gisèle CAESTROUPAT  
lignée MASARO



Patrick et Sylvie CHENORIO  
lignée CHENOT



David et Cendrine DELAGE  
lignée BEAUDOU



José et Michelle DE OLIVEIRA  
lignée DREVET



Evelyne DESPEZELLE  
lignée DEHAN



Stéphane et Vanessa DUBOIS  
lignée SARRAZYN



Jacques et Valérie WERNERT  
lignée RHEIN

# Devenez Paparazzi AKEO

## À vos objectifs pour prendre *des photos insolites !*

1 – Grosse ambiance dans les loges à la dernière Université des Emeralds !  
2 – Biquette, vous avez dit biquette ? • 3 – Un chapeau un peu lourd à porter à Mexican Hat ! • 4 – N'oublions pas nos racines ! • 5 – La lingerie Ominem, ça vous change un homme ! • 6 – Virée en Harley entre copains dans l'Ouest Américain !  
7 – Une entrée sur scène choc pour un couple chic ! • 8 – Denis Stohr et Elton John en duo au piano ! • 9 – Un embouteillage AKEO inattendu en pleine nature américaine !



### 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](mailto:zoomenimages@akeo.fr), les meilleures seront sélectionnées pour le prochain Life & Business Magazine.

Anneline Rhein nous invite  
**AU COEUR**  
de la région  
**ALSACE**

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

« Un petit verre de vin d'Alsace, c'est comme une robe légère, une fleur de printemps, c'est le rayon de soleil qui vient égayer la vie » \*

\* Texte de Christian Dior



L'Alsace est également une région montagneuse avec le massif des Vosges, qui occupe une grande partie du territoire. Les amoureux de randonnées pourront y découvrir de nombreux circuits. La Route des Crêtes permet d'admirer les paysages les plus caractéristiques de ce massif : les cols, les ballons, les lacs et les chaumes vosgiens.

La célèbre Route des Vins, instaurée officiellement comme route touristique depuis 1953, s'étend sur plus de 170 kms. Les voyageurs sont fortement invités à quitter les sentiers battus, pour aller à la rencontre des vigneronnes et déguster leurs vins. Elle traverse également nombre de cités médiévales et de villages viticoles réputés pour être les plus beaux villages d'Alsace. D'avril à octobre, ils organisent des fêtes des vins et des vendanges, au cours desquelles animations folkloriques et dégustations se succèdent 1.

Les aventuriers ne seront pas en reste puisque l'Alsace permet la pratique d'activités sportives pour toute la famille ! La région dispose de nombreuses pistes cyclables pour découvrir les villes et vignobles mais aussi d'un Bike Park sur le Lac Blanc, qui propose tout le matériel nécessaire pour faire des descentes VTT en toute sécurité.

**Un patrimoine culturel riche**

La tradition est très ancrée dans les esprits des Alsaciens qui continuent à pratiquer le théâtre et l'humour alsacien comme à La Choucrouterie, illustre cabaret strasbourgeois, où les spécialités locales sont servies dans une ambiance de vaudeville. La gastronomie traditionnelle alsacienne se distingue par son savoir-faire et son goût. Les recettes alsaciennes comme la choucroute, la flammekueche ou encore le kouglof, restent des incontournables de la cuisine française.

La culture alsacienne est formée par un mélange des cultures germanique et

française, toutes deux chargées d'histoire. Cette dernière nous laisse en héritage des châteaux forts comme le Haut-Koenigsbourg de Strasbourg, dressé à près de 800 mètres d'altitude sur un éperon rocheux 2. Autre monument de taille, les fortifications de Vauban dans la ville-forteresse de Neuf-Brisach, sont l'un des plus beaux chefs d'oeuvre d'architecture militaire et sont classées au patrimoine mondial de l'UNESCO. La Petite France à Strasbourg est un quartier pittoresque, qui dévoile ses magnifiques maisons à colombage des XVI<sup>ème</sup> et XVII<sup>ème</sup> siècles 3. A ne pas manquer non plus dans la capitale Européenne : sa cathédrale ! Avec environ 4 millions de visiteurs par an, elle est la deuxième cathédrale la plus visitée de France après Notre Dame de Paris 4.

L'Alsace est une terre de légendes qui compte des lieux historiquement renommés mais également... magiques ! Le Mont Sainte-Odile était autrefois un lieu religieux dédié à Sainte Odile, patronne de l'Alsace. Aujourd'hui transformé en hôtel, il est encore fréquenté par de nombreux pèlerins. Son Mur Païen, qui encercle le Mont sur près de 11 kms, reste aujourd'hui encore une énigme... Des sourciers ont découvert des rayons d'eau qui forment une barrière invisible tout autour du mur.

Plus de 250 musées permettent de découvrir cette région, à la fois traditionnelle et moderne. Pour n'en citer que quelques-uns, le musée Unterlinden 5, très connu pour son célèbre retable d'Issenheim est un des musées les plus fréquentés de France. Fondé au XIII<sup>ème</sup> siècle, ce couvent devient l'un des plus importants monastères d'Europe avant d'être transformé en musée. Le musée d'Art Moderne et Contemporain de Strasbourg, bâtiment de verre construit au bord de l'Ill, est également un incontournable.

L'Alsace est finalement une région idéale pour les amoureux de grands espaces comme les passionnés de culture !



**Recette du coin**

**Beignets de carnaval**

- 500g de farine
- 250g de sucre en poudre
- 4 oeufs
- 1 verre de liqueur de kirsch
- 125g de beurre fondu
- 1 pincée de sel
- 125g de poudre d'amandes ou de noisettes

**Préparation :**

- > Mélanger le sucre, les amandes ou noisettes et les oeufs
- > Ajouter le beurre fondu et le kirsch
- > Petit à petit ajouter la farine jusqu'à ce que la pâte obtenue soit assez ferme
- > Façonner de petits bâtonnets de la grosseur d'un doigt
- > Faire dorer dans une friture moyennement chaude
- > Egoutter
- > Saupoudrer de sucre en poudre que l'on peut aromatiser avec une cuillerée de cannelle.



**Bons plans restos**

**Gastronomique**

L'Auberge de l'Ill, restaurant 3 étoiles Michelin, n'était à l'origine qu'une petite auberge de campagne sur les rives de l'Ill, située dans le village d'Illhaeusern. La famille Haeblerlin a su l'élever au rang d'institution grâce à sa cuisine à la fois typique et finement travaillée. C'est aujourd'hui Marc qui tient les cuisines de cet héritage gastronomique et conserve intacte cette table d'excellence. [www.auberge-de-ill.com](http://www.auberge-de-ill.com)

**Très bon rapport qualité-prix**

La Diligence, ancien relais de voyageurs à Lingolsheim, offre une ambiance vive et colorée en journée, et plus intime et feutrée en soirée. Diversité au programme avec plus de 50 plats cuisinés. Les formules pep's et hamburgers pour moins de 20 € sont à essayer d'urgence ! [www.ladiligence.net](http://www.ladiligence.net)

**Activités à la Une**

Plus de 2500 kms de pistes cyclables permettent aux amoureux des deux-roues de parcourir la région à travers une multitude de paysages. Vous pouvez notamment vous balader du Mont Ste Odile au Haut-Koenigsbourg. Les plus chevronnés peuvent s'essayer à la TMV, Traversée du Massif des Vosges, circuit balisé de 420 kms, qui relie l'Alsace du nord au sud en 14 étapes.

En famille, participez au géocaching, la chasse aux trésors du 21<sup>ème</sup> siècle, qui consiste à utiliser votre GPS ou smartphone pour retrouver des géocaches, petites boîtes dissimulées. Cette activité ludique vous permettra de vous balader tout en vous amusant !

Venez découvrir l'authenticité et la féerie des marchés de Noël ! Vos enfants pourront même participer à des ateliers pour maîtriser les secrets de fabrication des traditionnels biscuits de Noël 6.



“  
Jardin Secret  
et Ominem,  
nos  
meilleures  
armes  
anti-crise”

# Interview **Rémy WOLF** par Life & Business

PRÉSIDENT DE WOLF LINGERIE

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

Après des études de Sciences économiques, j'ai rejoint l'entreprise familiale. C'était, à l'époque, une petite équipe de 4 personnes. Nous étions grossiste régional en lingerie et articles orthopédiques. Je me suis retrouvé assez rapidement seul aux commandes de la société et cette belle aventure nous amène, 25 ans plus tard, à être numéro 2 du marché dans notre secteur d'activités avec plus de 1500 personnes pour l'ensemble de la société. Je ne vais pas paraphraser Jacques Cœur, mais avec de l'esprit d'initiative, de la créativité, du travail en équipe, de l'intuition et de la passion, tous les paris peuvent se gagner !

2- Que pouvez-vous nous dire sur le marché de la lingerie à l'heure actuelle ?

Le marché de la lingerie pèse plus de 2.5 Mds en France et pour les tendances, on observe actuellement un boom des produits techniques à effets sculptants, notamment les shapewear et les gainants qui affinent la silhouette. Ce marché de la lingerie est globalement en légère baisse et il est évident que sur l'ensemble des postes de dépense des ménages français, les budgets tels que la santé, le logement ou encore les transports, ont fortement augmenté. Pour préserver leur niveau de vie, les Français piochent dans leur épargne et ajustent les dépenses « non indispensables », notamment celles liées à l'habillement dont les sous-vêtements. Dans cette semi grisaille, les marques

bien établies, celles qui proposent de bons rapports qualité/prix, résistent. Donc halte à la morosité et place aux dessous en dentelle, aux soutiens-gorge balconnet, place à Jardin Secret et à Ominem, nos meilleures armes anti-crise.



3- Pourquoi pensez-vous qu'AKEO est un partenaire idéal pour la distribution des gammes Jardin Secret et Ominem ?

J'ai entendu, il y a quelques semaines, un homme politique français postulant au poste de 1<sup>er</sup> ministre affirmer qu'enseigner l'entrepreneuriat à l'école revenait à inculquer la cupidité aux enfants. Les bras m'en sont tombés car dans ma vision de l'économie, seules les entreprises et les entrepreneurs peuvent faire gagner la France. Tous les Conseillers AKEO ont, au fond d'eux, cet esprit d'entreprise et je me sens donc proche de chacun d'eux, nous sommes de la même famille. Toutes les entreprises vont avoir un rôle à jouer dans le redressement national et nous avons tous conscience de notre responsabilité vis-à-vis de l'économie française. L'entreprise est une cellule humaine qu'il faut privilégier et non pas stigmatiser. Nous sommes tous prêts à assumer ces responsabilités mais que le gouvernement prenne les siennes pour nous soutenir socialement et fiscalement.



4- Comment envisagez-vous l'avenir de ce partenariat ?

Jardin Secret et Ominem sont de vraies réussites mais gardons nous bien de trop d'enthousiasme. S'il ne s'agit pas de s'affoler face à la crise, il faut quand même en prendre la pleine mesure, ne pas se masquer les réalités car elle a secoué bien des certitudes. L'avenir est donc aux convictions, aux croyances, à l'innovation et à l'audace, anticipons pour être prêts.

Il faut que nous continuions à nous appuyer sur nos points forts, créativité, maîtrise de la production, équipes performantes, pertinence des produits, le réseau AKEO, avec la finalité de création d'actifs qui renforce notre collaboration auprès de nos clients, 2 marques fortes.

Avec Jardin Secret et Ominem, nous sommes prêts à relever tous les défis sachant que même les meilleurs projets n'ont aucun avenir sans l'investissement de toutes les équipes. Le business est difficile mais nous sommes tous là, présents et en forme. Le présent va demander une énergie, un investissement et un engagement personnel et collectif ; la motivation, le sens des responsabilités, la passion épaulée par un contexte déjà seul auto-motivant sont nos meilleurs atouts.

Je suis passionné par notre collaboration, aussi longtemps que nous continuerons notre intelligence collective, tournée vers les clients, aussi longtemps que nos inspirations, nos projets et leur réalisation satisferont nos clients, nous serons meilleurs que nos concurrents.



# ●●● Noël en famille

## AKEO, mon shopping à domicile

“ Vous pensez déjà aux courses de Noël ? Pas de panique : voici, rien que pour vous, notre petite sélection de cadeaux glamour et originaux... de 30€ à 150€ pour gâter vos amies, famille ou votre bien-aimé. Bonnes fêtes à tous ! ”

Carine Perri



### ... Ma mère adorée

Signés Camomilla, en cuir d'imitation soft touch matelassé. Détail petit nœud et surpiqûres fantaisie, doublé en gros grain ton sur ton.

Sac Allure - dim. 28 x 36 x 8 cm - 144€  
Pochette Allure - dim. 11,5 x 19 x 1,5 cm - 44€

### ... Mon père chéri

Une signature à la fois vibrante et cristalline qui laisse dans son sillage une empreinte puissante.  
Eau de toilette Ogaref 100 ml - 42€€



### ... Ma best copine branchée

Manchette strassée  
Large maille gourmette ajourée strassée sur demi-anneau ouvert.  
Diam. 6 cm. Larg. 2,2 cm. Réglable.  
Coloris : noir, canon de fusil, argenté vieil - 55€



### ... Mon fils que j'aime

Color, une ligne Ominem à la fois jeune et confortable avec ses couleurs tendance.  
Shorty boxer orient blue/noir/turquoise - S à XL - 19€



### ... Ma fille d'amour

De la couleur pour l'hiver ! Cuir d'imitation effet vernis brillant ultra souple, impression laquée et logo imprimé ton sur ton. Signés Camomilla, coloris rouge.  
Sac Ordinateur - dim. 29 x 39,5 x 6 cm - 89€  
Pochette tablette - dim. 21 x 27 x 2,5 cm - 51€



### ... Mon Cher et tendre



Jonc ouvert argenté ou noir  
Maille fantaisie plate semi-rigide. Bracelet ouvert et ajustable. Diam. 6,5 cm. Acier - 32€

### ... Et moi !

Bague pavée - large demi-anneau de petits brillants.  
Anneau bombé et travaillé. Coloris : argent, plaqué or.  
Taille 52 à 60 - 119€





# DÉCOREZ *vos tables de fêtes*



Au moment des fêtes de fin d'année, la table est à l'honneur. Entre les petits fours et la bûche, illuminez votre intérieur et mettez le plaisir des sens à l'honneur avec ces douceurs olfactives et magiques !

## OR ET TRANSPARENCE



11



21



31

1 - Vaporisateur parfum d'ambiance - 28€ - Existente en 3 fragrances (Lounge/ Epices et fruits confits/ Nuit de Noël).  
2 - Bougies parfumées - GM 29€ - PM 15€ - Existente en 6 fragrances (Sultane/ Dolce Vita / Calme et Volupté/ Jasmin en fleurs/ Epices et fruits confits/ Nuit de Noël). - 3 - Bouquet parfumé - 29€ - Existente en 4 fragrances (Sultane/ Dolce Vita/ Calme et Volupté/ Jasmin en fleurs) - Recharge 24€.



Une peau  
À croquer !



Caramel au lait

Vanille ambrée

Crème brûlée

Pain d'épices

Menthe - Chocolat

Les nouvelles senteurs gourmandes des gels douche Colorade vous permettront de succomber à la tentation sans prendre un gramme !

Caramel au lait, pain d'épices, crème brûlée, menthe-chocolat ou vanille ambrée. Laissez-vous tenter par ces douces folies sans culpabiliser !

Gels douche corps & cheveux 250ml. 7,50€



# “Make-UP de Star,,

A l'approche des fêtes, nous nous sommes tournés vers une pro du maquillage, professeur et make-up artist de studio pour Dior show, Chanel, Billabong... Lucille Brunette nous dévoile les bases et astuces d'un make-up réussi.

Suivez le guide...

## AVANT LA MISE EN BEAUTÉ, LA PRÉPARATION DE LA PEAU, UTILE OU SECONDAIRE ?

Il est indispensable de préparer la peau à recevoir le maquillage ! Pour une bonne tenue de son maquillage de fêtes, l'idéal est de faire un masque éclat 1/2h avant la mise en beauté, puis d'appliquer un sérum énergisant et une base unifiante.

**Sa sélection Isomarine :** (1) Masque Éclat-Minute 50ml. 26€ (2) Sérum Energisant 30ml. 32€ (3) Base Unifiante anti-rougeurs 50ml. 23€.

## COMMENT CHOISIR LE BON PINCEAU ?

Chaque pinceau a son utilisation propre, il est conçu par rapport à la matière du fard et l'endroit où on l'applique. Voici les indispensables :

- Le pinceau blush :** c'est un pinceau large pour un fard poudre, il balaie la zone des pommettes en douceur et permet de faire un halo de couleur.
- Le pinceau paupière :** c'est un pinceau souple en poils naturels. Il permet de déposer le fard sur la paupière et de l'estomper.
- Le pinceau eye-liner :** il doit être fin, long, suffisamment souple pour bien tracer le liner mais pas trop mou pour que le dessin reste précis.
- Le pinceau sourcil :** biseauté et rigide, il permet de redessiner le sourcil avec précision. Il s'utilise aussi bien avec des fards secs qu'avec le crayon à sourcils.
- Le pinceau à lèvres :** je le préfère en synthétique et carré au bout, parfait pour dessiner la bouche avec précision.



**Sa sélection**  
(4) Kit de 5 pinceaux, Eclipse Colours 55€



(7)



(6)



(8)



(13)

## QUELS GESTES ADOPTER POUR RÉALISER UN MAKE-UP DE STAR ?

**1 Le teint, qui se doit d'être irréprochable.** Je commence avec une légère couche de fond de teint, que je choisis de la couleur de la carnation en vérifiant qu'elle se fonde avec celle du cou et du décolleté. Les petits défauts et les cernes sont ensuite corrigés avec un correcteur de teint. Pour une tenue parfaite, l'ensemble du visage et du cou est poudré avec une poudre compacte avec l'aide du pinceau blush.

**2 Un regard hypnotique, indispensable !** J'ourle les yeux avec un crayon, puis, je dégrade grâce au pinceau à paupières, avec un fard duo en estompant la couleur foncée vers les tempes. La couleur claire se pose sous le sourcil et au coin interne de l'oeil. Attention à bien laver son pinceau pour ne pas faire de trace ! L'idéal : avoir toujours au moins 2 pinceaux paupières, un pour les couleurs claires et un pour les couleurs foncées. Je termine la mise en beauté avec du mascara noir afin d'intensifier le regard au maximum.

**3 On sculpte son visage** avec une touche de blush sur le haut des pommettes pour rehausser le visage. Il doit être fondu à la carnation comme un soufflé et surtout ne pas faire une barre sur les joues. Pour cela j'applique toujours mon blush avec un pinceau blush en 2 ou 3 couches légères et successives, le résultat est beaucoup plus subtil.

Après avoir fini le teint, je redessine parfaitement les sourcils avec le pinceau sourcil pour donner de la profondeur au regard.

## ET LA BOUCHE ?

**4 La touche ultime, redessiner la bouche grâce au crayon contour des lèvres.** Pour augmenter la tenue du rouge à lèvres, je colore toujours l'intérieur de la bouche avec le crayon. Je le choisis de la couleur du rouge à lèvres. Puis, avec le pinceau à lèvres, en partant du centre de la bouche vers l'extérieur, j'applique le rouge choisi. Mon astuce : bien travailler le crayon au pinceau pour faire une forme parfaite avant d'appliquer le rouge à lèvres.

**Sa sélection Eclipse :** (5) Fond de teint fluide « Protection invisible » 30ml. 22€ (6) Correcteur de teint « Pure révélation » 16€ (7) Poudre compacte « Céleste » 21€ (8) Crayon contour des yeux « Trait de caractère » 9,90€ (9) Fard à paupières duo « Ombre et lumière » 17€ (10) Mascara « Volume intense » 18€ (11) Crayon à lèvres « Expression Intense » 9,90€ (12) Rouge à lèvres « Hypnotique » 16€ (13) Vernis « Élégance extrême » 9,90€.



(5)

(10)



(12)



(11)

(9)



## Ne pas grossir pendant les fêtes, une mince affaire ?

Découvrez nos astuces et notre shopping des indispensables pour garder la ligne en toute circonstance !

La première chose à faire pour éviter de prendre des kilos superflus lors de ces moments festifs est de se réjouir, d'accepter ce que l'on va manger mais aussi de bien se connaître. Votre seule limite est votre résistance nerveuse. Plus on est zen, plus on respire calmement, moins on aura envie d'écouter ses fausses faims et de s'empiffrer lors d'un repas pantagruélique. Facile à dire, mais pas forcément à faire ? Pas de panique, pour les plus angoissés face à l'éventualité de prendre du poids, il suffit d'une petite préparation en amont.



1|

### Notre sélection :

1 - Nouveautés substituts de repas Alimentation Intelligente : Saveurs Tortilla Espagnole, Velouté Oignon Pomme de terre et Fromage, et Tarte Tatin. 1 boîte = 8 à 13 repas - A partir de 36€.

#### Comment les utiliser ?

En diluant dans l'eau 1 à 2 repas par jour accompagné d'un régime alimentaire varié pour un programme sans carence et sans sensation de faim.

2 - Infusion Bio Ligne Mince de Form'Vital à la queue de cerise et au thé vert. Etui de 20 sachets fraîcheur - 9,90€.

3 - Huile essentielle simple Bio lavande de Form'Vital - 10ml. 13,90€.

## AVANT

Astreignez-vous à prendre des repas équilibrés, qui vont éviter de suractiver votre métabolisme. Le programme Alimentation Intelligente est sain et efficace : il réduit l'acidité de l'organisme, régule l'adipocyte et permet au corps de retrouver minceur, forme et équilibre, sans risque de carence. Parfait pour préparer son corps aux excès à venir ! Si à cela vous associez une suppression complète de l'alcool et une marche rapide quotidienne de 20 minutes, le processus anti-prise de poids est enclenché et quasiment assuré. Un corps qui ne grossit pas est un corps sain et en bonne santé. La détox est très importante pour qui veut pouvoir profiter sans se priver, et les tisanes drainantes et basifiantes sont la solution.

## Jour J

À l'apéritif, évitez les biscuits, cacahuètes, chips et autres petits fours, trop salés, riches en graisses et donc caloriques. Préférez les tomates cerise, les bâtonnets de carotte ou de concombre. À table, si vous êtes attaché à la tradition et à ses plats riches, prévoyez un « antidote » en y joignant une fibre de type crudités ou légumes, par exemple une fine tranche de foie gras accompagnée d'un lit de salade d'endives ou de mâche, ou une dinde aux marrons avec du chou ou une purée de navets, etc. N'hésitez pas à prendre 2 comprimés capteur de graisse 1/2h après le repas. Sachez également qu'il est vivement déconseillé d'enchaîner deux

repas gastronomiques à la suite. Après le repas du 24 décembre au soir, préférez un petit-déjeuner composé d'un jus de légumes, d'une compote et d'un yogourt. Autre conseil majeur : étalez vos repas dans le temps et surtout mâchez ! Plus on mâche, plus on maigrit. Pour finir, question alcool, mieux vaut ne pas mélanger les vins, qui usent la vésicule biliaire, et si vous commencez la soirée au champagne, il est préférable de continuer tout le repas avec. Enfin, sachez que l'alcool à jeun est fatal pour la prise de poids, tout comme l'alcool fort à la fin du repas, préférez une tisane facilitant la digestion !

### Notre sélection :

4 - Capteur de graisse Scultine® de Form'Vital. Pilulier de 90 comprimés sécables - 24,50€.

5 - Infusion Bio Transit de Form'Vital au fenouil & à l'anis vert. Etui de 20 sachets fraîcheur - 9,90€.



4|



5|

## BEAUTY RECETTE

Diluer dans une cuillère à soupe d'huile d'olive 2 gouttes d'huile essentielle de lavande. Frottez-vous le ventre avec dans le sens des aiguilles d'une montre pendant 5 minutes, avec des mouvements doux sans appuyer. La purification est immédiate.



3|



7|



6|

### Notre sélection :

6 - Détox'in Bio de Form'Vital - Etui de 20 ampoules - 17,90€.

7 - Vit'énergie de Form'Vital - Etui de 2 tubes de 15 comprimés effervescents, soit 30 comprimés - 16€.

## APRÈS

Une cure détox sous forme d'ampoules est idéale après les excès alimentaires, pour détoxifier le corps et éliminer. Pensez également aux astuces post repas de fête : au lever, prenez un bain chaud de 5 à 10 minutes sans y mettre les épaules. Puis enchaînez avec une douche fraîche en arrosant les jambes et les bras. Évitez bien le torse et frictionnez-vous fortement. Le programme Alimentation Intelligente est ici aussi un excellent allié de votre minceur post fêtes. Pour retrouver la forme, vous pouvez commencer une cure de vitamines et de minéraux dès la fin des festivités.





## LIVRE

### L'effet cumulé de Darren Hardy

Ce livre est un concentré des principes fondamentaux qui ont à ce jour inspiré les réussites les plus phénoménales dans les domaines du business, des relations humaines et bien plus encore. Ce mode d'emploi d'utilisation simple vous permettra, pas à pas, de multiplier vos succès et de suivre votre évolution pour concrétiser tous vos désirs.

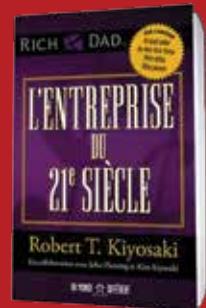


#### Sélection AKEO

Réf. AF3032 – Tarif : 15 €.

### L'entreprise du XXI<sup>ème</sup> siècle de Robert T. Kiyosaki

A travers ce livre, Robert T. Kiyosaki explique comme il est important de prendre son avenir en main en prenant le contrôle de sa source de revenus. Et pour cela, le marketing relationnel est une incroyable opportunité !

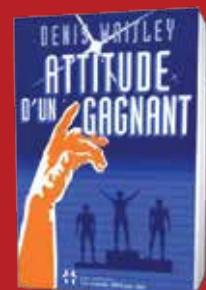


#### Sélection AKEO

Réf. AF3028 – Tarif : 17 €.

### Attitude d'un gagnant de Denis Waitley

Denis Waitley, expert en amélioration des performances et en développement personnel, nous présente sa formule pour développer les qualités d'un gagnant. Un livre simple et efficace !



#### Sélection AKEO

Réf. AF3033 – Tarif : 14 €.

## CINE

### La Vie d'Adèle de Abdellatif Kechiche

Palme d'Or du Festival de Cannes 2013 pour le réalisateur franco-tunisien et ses actrices Léa Seydoux et Adèle Exarchopoulos. A 15 ans, Adèle a deux certitudes : elle est une fille, et une fille, ça sort avec des garçons. Sa vie bascule le jour où elle rencontre Emma, une jeune femme aux cheveux bleus, qui lui fait découvrir le désir et lui permettra de s'affirmer en tant que femme et adulte. Face au regard des autres, Adèle grandit, se cherche, se perd, se trouve...

> En salle à partir du 9 octobre 2013



## EXPO

### Frida Kahlo et Diego Rivera, L'art en fusion

Cette exposition réunit les oeuvres de ce couple mythique, comme pour illustrer leur impossible divorce, prononcé en 1938 et remis en cause un an après. Portées par leur amour du Mexique et par leur passion commune, ces oeuvres permettent d'entrevoir leurs univers artistiques, aussi différents que complémentaires. De nombreux thèmes sont abordés : cycle de la vie et la mort, révolution et religion, réalisme et mysticisme ou encore rapports sociaux.

> Du 9 octobre 2013 au 13 janvier 2014, Musée de l'Orangerie, Paris

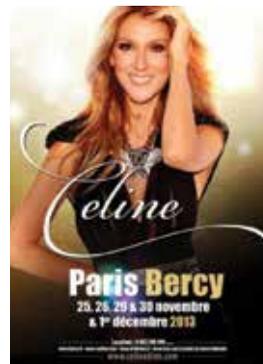


## CONCERT

### Céline Dion

Avec plus de 250 millions d'albums vendus en 30 ans de carrière, la célèbre chanteuse canadienne est enfin de retour en France pour une série de concerts exceptionnels. Elle interprétera son dernier album «Sans attendre», qui s'est vendu à plus de 1,2 millions d'exemplaires dans le monde. Le chanteur ténor français Vincent Niclo assurera les premières parties de ses concerts.

> Du 25 novembre au 1er décembre au Palais Omnisports de Paris Bercy



## SPECTACLE

### KOOZÀ, Cirque du Soleil

Depuis 2007, la compagnie du Cirque du Soleil est en tournée dans le monde entier pour présenter un de ses 32 spectacles, KOOZÀ, créé par David Shiner. Le show relate l'histoire de l'Innocent, un solitaire mélancolique qui cherche sa place dans le monde. KOOZÀ est un véritable retour aux sources pour le Cirque. La performance acrobatique et les arts clownesques sont réunis dans une ambiance burlesque teintée d'exotisme. La musique, composée par Jean-François Côté, mélange les styles de la pop occidentale, du funk des années 70, des grands arrangements orchestraux et de la musique traditionnelle indienne. Un spectacle grandiose à voir absolument !

> Du 23 novembre au 23 décembre au Cirque «En chantier», ile Seguin, Paris



# HEROLD

eau de toilette



Spécial Noël

# AKÉ BIJOUX ET ACCESSOIRES

“ Proposer une collection hétéroclite qui accompagnerait chaque femme dans ses envies les plus variées, tel était notre propos. Les lignes que vous découvrirez dans le nouveau catalogue Bijoux et Accessoires mettent à l'honneur les formes, les couleurs mais aussi l'éclat et la lumière. Le bijou se fait précieux sans rien perdre de son esprit « accessoire de mode », les pierres semi précieuses embellissent nos mains, les brillants illuminent nos visages. Une collection conçue comme un cocktail pétillant et joyeux pour les fêtes de Noël !

Laure Denier

”

