

life & business

MAGAZINE DU GROUPE AKEO

SEM 2015 à l'île Maurice, C'EST POSSIBLE POUR VOUS !

AGENDA

Grands évènements
Bâtisseurs de Réseaux
SEM Ile Maurice 2015

PORTRAITS

Conseillers à la Une

ZOOM

Martinique
Partenaire Presse

SHOPPING

Dentaire
Parfum
Technicolor
Cadeaux de Noël...

SEM 2015

REJOIGNEZ LE MOUVEMENT
**DES LEADERS ACTIFS
DERAISONNABLES & INSPIRANTS**
POUR UN MONDE MEILLEUR



INTERVIEW
Franck Nicolas
Coach de Leaders



ominem



Edito



Le mot de la direction

Coup de gueule !

Les médias nous arrosent d'informations plus moroses les unes que les autres : l'insécurité est partout, les perspectives politiques et économiques peu réjouissantes, la frilosité est de rigueur et j'en passe... C'est une façon de voir les choses !

Pour ma part, plus la pression monte, plus j'entends une petite voix en moi se rebeller, mon esprit se met en branle et commence à crier halte aux histoires tristes et aux idées noires !

Aujourd'hui, nous œuvrons dans un univers professionnel qui n'est pas ou peu touché par la crise.

Ne craignons pas d'être décalés ou pris pour des illuminés. Notre métier de Vente Directe se porte bien et nous permet véritablement d'envisager une vie professionnelle sereine, proposant des perspectives enthousiasmantes, favorisant la mise en place de nouveaux projets à réaliser, plus ambitieux les uns que les autres.

Personnellement, j'ai toujours pensé que la joie et la détermination étaient aussi contagieuses que la peur et la tristesse et j'affirme aujourd'hui qu'il est urgent de propager ce message d'optimisme, qui n'est autre que notre réalité quotidienne. Ne laissons pas abîmer l'élan qui nous anime et partageons avec le plus grand nombre notre vision du monde de demain !

Il ne s'agit pas de révolutionner la planète ni même de chercher à convaincre les plus sceptiques, simplement, osons révéler nos talents et montrons l'exemple. Soyons fiers d'être des entrepreneurs libres et indépendants !

Ne dit-on pas que ce sont dans les moments les plus difficiles que le meilleur de nous peut s'exprimer pleinement ?

Le chemin que nous parcourons ensemble est aussi beau que le but que nous cherchons à atteindre. Et il est accessible à tous ! Alors avis aux plus audacieux...

Belles fêtes de fin d'année à tous,

André-Pierre Alexandre.

Sommaire

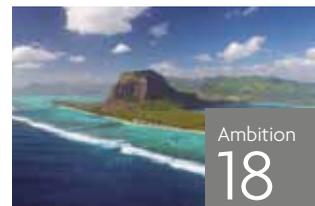
Actus

- 04 Agenda 2014 - 2015
- 06 Agenda Grands Evènements
- 08 Focus Convention 2014
- 10 Focus SEM Emeraude au Brésil
- 12 Focus Ouest Américain 2014
- 14 Médias & Partenariat



Ambition

- 16 Construction de réseaux
- 18 Objectif Ile Maurice 2015
- 20 Interview Franck Nicolas



Reconnaissance

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



Zoom

- 30 Le réseau en images
- 32 Balade en France - Martinique
- 34 Partenaire Presse



Shopping

- 36 Hygiène dentaire
- 38 Parfum
- 40 Cocooning
- 42 Technicolor
- 44 Cadeaux de Noël
- 46 Culture Business



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 : AF3127

OCTOBRE

- ▶ Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires
- ▶ Animations Colorade + Alimentation Intelligente + Déco + Eclipse + Parfums
- * 3, 4, 5, 11, 12 : Tournée Nationale dans toute la France métropolitaine et Outre-Mer
- Gagnants Challenge AKEO Cup
- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection AH 2014



NOVEMBRE

- * 2 et 9 : Séminaires régionaux



*Toute l'équipe AKEO
vous souhaite de joyeuses fêtes
et une excellente année 2015 !*

DECEMBRE

- ▶ Nouvel Additif Lingerie
- ▶ Promotions de Noël
- * 7 et 14 : Séminaires régionaux

Janvier

► Nouveaux catalogues Bien-être et Soins & Beauté

- * Du 5 au 9 : Séminaire Emerald à Center Parcs
- * 4 et 11 : Séminaires régionaux
- * 24 et 25 : Séminaire 10 000 et +

● Du 1^{er} janvier au 23 mars : Challenge Jardin Secret



Février

- * 8 et 15 : Séminaires régionaux
- * Formation Eclipse toute l'année

► Animation Minceur

Mars

- Nouveaux catalogues Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires
- Animations Colorade + Alimentation Intelligente + La Bel'Lande + Eclipse

* 28 et 29 : Convention Nationale

- Gagnants Challenge Jardin Secret pour la collection PE 2015
- Du 1^{er} mars au 30 avril : Challenge Isomarine





T O U R N É E 2 0 1 4

Pour que la rentrée soit la plus performante possible, rien ne vaut ces 5 étapes à travers la France entière, à la rencontre de l'ensemble du Réseau AKEO ! Sans compter bien sûr, les 3 dates en Outre-mer. La Tournée de l'Automne, effectuée sur 8 dates en tout, permet à tous les Conseillers AKEO de se retrouver pour découvrir ce qui fera leur chiffre d'affaires prochain : nouveautés produits, lancement de la nouvelle collection lingerie Automne-Hiver, idées cadeaux, surprises à la clef... L'ambiance est, bien sûr, très joyeuse ! Mais ce n'est pas tout ! La reconnaissance des gagnants du challenge de l'été est aussi un grand moment d'émotions car après plusieurs mois de travail acharné, la récompense est au rendez-vous ! Cette année, les meilleurs bénéficieront d'un séjour dans l'un des plus



prestigieux palaces parisiens, le Fouquet's, d'autres seront invités à de nombreuses soirées, avec notamment, la finale des Masters de tennis à Bercy, en loge VIP... Et bien d'autres surprises encore !

Ce sera aussi le moment d'actualiser ses projets pour repartir plus motivé que jamais ! Un rendez-vous plein de pep's à ne pas manquer !

OCTOBRE

stromae

en concert

08/04 Paris - Zénith
09/04 Paris - Zénith
07/01 Paris - Zénith
17/11 - Paris Bercy

COMPLÈT

Nouvelle Date !

Mise en vente le 13 décembre à 10h

29 novembre 2014
Paris **BERCY** Bercy

album disponible



BERCY 2014

En cette période de fin d'année où la magie des fêtes de Noël commence à opérer, les Conseillers les plus performants de l'organisation, Bâtisseurs de Réseaux et Gagnants de l'AKEO

Cup profiteront des plus beaux spectacles proposés par Bercy, salle de spectacle parisienne mythique par excellence !

Accueil VIP, loge privatisée, cocktail dinatoire et champagne, espace réservé pour vivre tous ces moments dans les meilleures conditions et ce n'est pas tout ! Chacun profitera de la présence d'un Emeraude et plus à chaque soirée, pour terminer par un temps de partage intime, motivant et toujours inspirant !

Quant aux spectacles, il y en aura pour tous les goûts ! C'est depuis le balcon privatif de la loge que nos invités découvriront les concerts de Stromae, des Vieilles Canailles (Johnny Halliday, Jacques Dutronc, Eddy Mitchell), d'Enrique Iglésias ou encore l'incroyable fantaisie du Cirque du Soleil, la finale des Masters de Tennis... Bref, un programme joyeux, festif, rempli de fantaisie, à la hauteur du travail et des performances réalisés !

NOVEMBRE

Seminaire 10 000 à Vichy

L'année redémarre et pour AKEO, c'est l'occasion de rassembler tous les Leaders du réseau le temps d'un week-end dans le cadre grandiose de l'Opéra de Vichy. Un peu comme une université d'été, on part pour deux jours de partage, brainstorming, formations, transmission d'expériences... Deux jours où enseignement rime avec pertinence et efficacité ! C'est également lors de ce rassemblement qu' AKEO dévoile ses nouveaux challenges et projets à venir en avant-première à ses leaders. Plus qu'une manifestation, Vichy est surtout un temps où le fourmillement de bonnes idées est au rendez-vous et où chacun donnera le meilleur de lui-même afin que vive concrètement l'esprit d'équipe et s'affirme le slogan de la



société « vivre et travailler autrement ». Pour tous ceux qui souhaitent à la fois approfondir les fondamentaux de la profession, recevoir une véritable formation de leader ainsi que gagner du temps dans la construction de leur réseau, c'est LE rendez-vous à ne pas rater !

JANVIER



CONVENTION NATIONALE 2015



AKEO propose sur deux jours de rassembler l'ensemble de ses forces vives pour partager les succès de l'année écoulée et les perspectives d'avenir.

En effet, sur 3000 m² sont présentées l'ensemble des innovations produits qui feront le chiffre d'affaires des prochains mois ! L'occasion pour chacun de découvrir, de s'enthousiasmer mais aussi de partager ou encore de profiter des conseils dispensés sur les stands tout au long des deux journées. Tout cela dans un cadre amical et coloré, propice à l'envie de faire partie de cette équipe. Mais ce n'est pas tout ! Le cœur de ces deux jours est incontestablement ce qui se passe sur la scène : projets annoncés, intervenants internationaux, présence des différents fournisseurs, reconnaissances des plus belles qualifications, show et défilé de lingerie... Rien n'est laissé au hasard afin que chacun puisse repartir renforcé dans ses convictions, porté par les perspectives de la Société, l'enthousiasme de ce groupe de nouveaux entrepreneurs, heureux d'être libres et indépendants, forts de leur projet commun !

La Convention Nationale est en résumé, un concentré de ce que représente véritablement le projet AKEO ! Il ne vous reste plus qu'à venir le découvrir...

MARS

BEST OF Convention 2014

À ne rater sous aucun prétexte ! Cet évènement rassemble chaque année plus de 6500 participants venus des 4 coins de la planète ! Flash back sur deux jours inoubliables de séminaire où chacun aura pu renforcer ses convictions et imaginer l'avenir de son entreprise de manière enthousiasmante ! Attention émotions fortes garanties !



1 - Convention 2014, André-Pierre Alexandre, fondateur d'AKEO • 2 - Plus de nouveautés produits • 3 - Des soins disponibles pour tout le monde sur les stands • bravo à toutes les personnes qui ont participé à l'organisation • 5 - Un enthousiasme une salle en folie ! • 6 - Nelly et Alain Pugnet reconnus nouveaux Emeraude Prigent, Président de Bretagne Cosmétiques Marins • 8 - Un show lingerie coloré 9 - Présentation de la nouvelle collection Jardin Secret et Ominem par l'équipe de ch 10 - Show time tout au long de la journée • 11 - Nathalie et Christophe Mouquet re Saphir • 12 - Interview de Monette Cannaméla, Présidente de l'Association « 13 - La lingerie Jardin Secret mise en scène • 14 - Philippe Dailey, Président d'ho et Président du Conseil de Surveillance d'AKEO • 15 - C'est possible pour tous ! • remarquée de Franck Nicolas, coach et conférencier international.



1



2



3



6



7



8



11



12



13

de 3000 m² de
4 - Un grand
isme contagieux,
le • 7 - André
et hyper sexy !
oc Wolf Lingerie
connus nouveaux
L'Enfant Bleu »
nneur de la FVD
16 - Intervention



15



16



Sem Emeraude 2014 Escale au Brésil



Avec quelques 6500 participants à la Convention Nationale à Troyes quelques jours auparavant, vous pouvez peut-être imaginer dans quel état se trouvait le groupe des Leaders Emeraude et plus, après ce week-end incroyable les 29 et 30 mars ! 2 sessions de Convention Nationale au lieu d'une, à vivre des moments de partage et d'émotions fortes !

Dès le mercredi soir suivant, à peine 72h plus tard, nous avons rendez-vous à Roissy à 20h30 pour un vol direct à destination de Rio de Janeiro... Bienvenue au SEM Emeraude 2014 !

Tous les Leaders Emeraude et plus qualifiés (eh oui, les Emeraude aussi doivent remplir des conditions de qualification) sont invités chaque année à vivre un séminaire passionnant, organisé dans des endroits magiques. Cette année, il s'agissait d'une croisière de rêve au Brésil sur notre bateau préféré, le mythique Club Med 2. Tous les participants étaient déjà présents sur le voilier en octobre 2011 lorsque nous avions loué pendant une semaine en exclusivité celui-ci pour fêter les 10 ans d'AKEO, le long de la Corse et de l'Italie. Une partie des Leaders était également présente en novembre 2012 pour la croisière dans les Caraïbes qui récompensait les gagnants de l'AKEO Cup 2012.

Dès l'aéroport, nous avons pu ressentir le plaisir de tous nous retrouver, l'ambiance joyeuse et la cohésion du groupe. Alain et

Nelly Pugnet ainsi que Yannick et Virginie Lange vivaient leur tout premier SEM Emeraude, un peu sur leur garde et à juste titre, puisque nous leur avons réservé un accueil tout particulier... Bizutage oblige !

Quelques 12h de vol plus tard sur Air France, nous étions accueillis par les équipes du Club Med à Rio. Whaooo ! Quelle ambiance et quelle première journée ! Elle restera dans nos mémoires avec notamment, la visite du célèbre Corcovado qui culmine à 710 m mais aussi les plages de Copacabana et d'Ipanema ainsi que plusieurs favelas de la ville. En fin de journée, le bateau quittait la baie de Rio sur fond musical inspirant, non sans une certaine émotion pour chacun d'entre nous.

Quelques jours auparavant, nous étions encore à Troyes en train de tout préparer pour que la Convention se passe le mieux possible et là, nous nous retrouvions, une coupe de champagne à la main, en train de quitter la baie de Rio sur le plus grand voilier du monde... Magique !

Quelle formule incroyable que ces croisières de rêve ! Nous bénéficions de luxueuses infrastructures, salle de sport, piscine extérieure, petits-déjeuners sur le pont, déjeuners en plein air, tea times gourmands avec vue imprenable sur les îles, apéritifs, soirées chics, spectacles... Chaque jour, nous descendons à terre pour découvrir des endroits mythiques, totalement différents les uns des autres : Isla Grande, Parati, Buzios, Ilheus pour finalement séjourner 2 jours à Salvador de Bahia.

Une récompense particulièrement inspirante, accessible à tous ceux qui se qualifieront dans les prochains mois Emeraude !



Le saviez-vous ?

Plus qu'un pays en Amérique du Sud, le Brésil est un continent dans le continent : près de 8 512 000 km², 286 fois la Belgique, près de 16 fois la France !

Un voyage au Brésil est vraiment l'apanage des voyageurs en quête d'expériences mythiques ! Destination de rêve, pays du métissage, de la fête, des rythmes envoûtants et des mélodies nostalgiques, pays au boom économique le plus retentissant, pays du Mondial de football 2014 et des J.O. 2016...

Paradis tropical, synonyme d'évasion, de villes vouées corps et âme à la musique ? Pas seulement ! Parlez-en aux amateurs de nature sauvage, qui rêvent de partir visiter la forêt amazonienne, dans le Pantanal ou les chutes d'Iguaçu, sans oublier les 8 000 km de côtes spectaculaires.

Célèbre pour son incontournable carnaval, Rio de Janeiro est la parfaite incarnation de la joie de vivre. Les plages de Copacabana et d'Ipanema, rendues mythiques par les chanteurs de bossa-nova, ainsi que les clubs de sambas de la ville attirent les voyageurs du monde entier.

Le Nordeste et sa capitale, Salvador de Bahia, fascinent par la culture afro-brésilienne, dont les manifestations les plus spectaculaires sont les pratiques spirituelles du «candomblé» et de la «capoeira», affrontement rituel entre la danse et la lutte.

Au-delà des clichés habituels, le voyageur découvrira la richesse humaine d'un pays où précarité et croissance économique se côtoient et s'affrontent chaque jour dans une joie de vivre communicative. Bon voyage !





Ouest Améri- cain 2014

c'est déjà terminé !

Cette année, plus que jamais, l'ambiance était au rendez-vous !

Avec près de 1100 participants répartis sur 3 périple différents, l'aventure ne pouvait être qu'exceptionnelle ! Après une arrivée dans 3 aéroports distincts, chacun a pu découvrir le périple proposé mais quel que soit le lieu de départ, tout le monde a sillonné, sur 3 semaines, les villes les plus mythiques de l'Ouest, visité de magnifiques parcs nationaux, profité de l'espace et de la diversité du territoire, sans compter les nombreuses festivités organisées. Que de sensations au sommet de la Vallée des Dieux, quelle solidarité lors de la descente du Grand Canyon, quelle joie dans les rues de Vegas ! Le tour fut incroyablement riche en émotions mais le meilleur restait à venir... Car après plus de 15 jours de dépaysement total, tout le monde se posait à Phoenix pour une semaine de repos et de séminaire bien méritée. Durant plusieurs jours, chacun a pu profiter des formations dispensées, faire le point sur les semaines à venir, afin d'être préparé au mieux pour une rentrée sur les chapeaux de roues ! Finalement, ce voyage ne se raconte pas ! Il se vit intensément, à 200% ou pas ! Avis aux amateurs...



Le Tour de l'Ouest AKEO, c'est :

- Plus de 1000 participants
- 4000 kms parcourus en 3 semaines
- 370 voitures louées pour l'occasion
- 4 états traversés
- 10 parcs nationaux visités (Yosemite, Sequoia, Bryce Canyon, Monument Valley, Capitol Reef, Arches, Canyonland, Yellowstone, Grand Canyon, Lake Powell...)
- Spectacles inoubliables à Vegas (Cirque du soleil, Céline Dion...)
- Villes prestigieuses visitées (Los Angeles, Las Vegas, Phoenix, San Francisco, ...)
- Soirées surprise (soirée cow-boy, discothèque, parc d'attraction, dîner de gala, ...)
- Séminaire de haut niveau



ias...



émission « Le Plateau qui parle »

Emission présentée par Yann Burellier tous les jours à 8h30 après le journal d'informations.

Interview très qualitative de Laurent Lajudie, conseiller AKEO dans le Limousin, dans un sujet sur le secteur de la vente directe. Le nom de l'entreprise n'est pas citée, elle a été coupée au montage.

L. Lajudie présente le métier de VDI : il évoque son activité en complément de revenus, revient sur ses débuts. Il explique avec précision comment il constitue et entretient son réseau de clients.

Le journaliste lui demande de présenter son approche de vente et sa démarche de vendeur. La question du « porte-à-porte » est également abordée : L. Lajudie marque la différence entre la vente et le démarchage à domicile. Il précise que le « porte-à-porte » est interdit par les entreprises du secteur adhérentes à la Fédération.

Le journaliste souhaite connaître les qualités requises pour être conseiller. L. Lajudie explique qu'il faut avant tout être passionné par cette activité, mais qu'elle nécessite de la motivation pour y arriver. « C'est simple de commencer, mais ce n'est pas facile de réussir ».

Il explique qu'il n'a pas de formation de vendeur, mais qu'il s'est beaucoup appuyé sur le bouche-à-oreille. C'est par la suite qu'il a été accompagné par l'entreprise.

Articles Corporate



Akéo fait du « marketing relationnel » Vendeur à domicile

Employé dans une grande entreprise de la région dieppoise la semaine, Serge (*) est vendeur à domicile indépendant le soir et le week-end depuis deux ans et demi. Il propose 13 gammes de produits : ménagers, de beauté, des bijoux, des textiles... de la société Akéo.



Akéo distribue de très nombreuses gammes de produits via ses conseillers.

Comme lui, en France, tout un réseau de 16 000 conseillers s'est développé autour de cette structure, dont les locaux sont implantés dans l'Eure et qui est dirigée par un ancien Offranvilais, André-Pierre Alexandre. Cette société fait ce qu'elle appelle du « marketing relationnel ». Chaque conseiller développe son réseau de clients.

Il commande les produits qu'il vend auprès de la centrale d'achat euroise puis leur revend. Mais surtout, chaque conseiller peut former d'autres conseillers. En développant son équipe, il peut augmenter ses revenus d'argent car Akéo le rémunère en lui versant une commission calculée par un système de points « mais pas au détriment des membres de notre réseau ».

« J'ai découvert cette entreprise par l'intermédiaire de mon fils », explique Serge. Sur le

moment, il a surtout été intrigué par l'enthousiasme de son fils et « j'ai voulu voir où il avait mis les pieds ». Il a eu peur que ce système soit un système pyramidal. Il a donc décidé d'aller se renseigner à la convention nationale d'Akéo.

Le discours de l'entreprise et son concept l'ont convaincu que lancé à son tour, trouvant là un moyen pour faire un complément de revenu. En travaillant semaine, en prospectant des clients, en formant d'autres conseillers et en se formant lui-

même, il est arrivé à se faire entre 300 et 500 euros par mois. Plus il travaille, plus les retombées économiques sont importantes. Aujourd'hui, Serge a décidé de lever un peu le pied en attendant la retraite, pour profiter de sa petite famille. Mais il est prêt à s'investir de nouveau dans cette activité dès qu'il en aura plus le temps.

V. W.



Monette Cannaméla

Présidente de l'association

L'Enfant Bleu - Enfance Maltraitée

Faites rimer solidarité et festivités !

AKEO soutient cette année encore l'association « L'Enfant Bleu - Enfance maltraitée » !

En ces fêtes de Noël, AKEO vous propose de faire plaisir à vos proches en leur offrant une peluche Petit Ours, synonyme de porte-parole pour les enfants.

Mobilisons-nous pour créer une chaîne d'espoir grâce à ce cadeau original ! Relevons le défi de redonner le sourire aux milliers d'enfants maltraités.

L'ensemble des coûts de fabrication des peluches et les frais de logistique sont pris en charge par AKEO. Nous nous engageons à ce que la totalité de la somme soit reversée à l'association (Hors TVA).



Peluche Ours bleu - 18 cm réf. HU0004 15€



Porte-clé Ours bleu - 10 cm réf. HU0006 10€



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

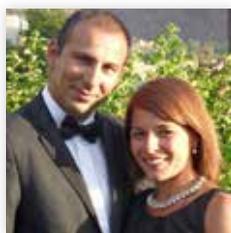
Tél. : 01 56 56 62 62 - Fax : 01 56 56 62 63

Site internet : www.enfantbleu.org
Email : enfantbleu@enfantbleu.org

Les 15 meilleurs Conseillers AKEO du 1^{er} semestre 2014



1 – Joël et Myriam
LEMBERT
33 x 275 = 9075 VB



2 – Yoan et Ophélie
DEVARS
30 x 288 = 8640 VB



3 – Eric et Valérie
BEAUVOIR
26 x 322 = 8372 VB



4 – Jean-Philippe
et Karine HAFF
25 x 277 = 6925 VB



5 – Laurent LEMAIRE
et Marie-Hélène MAILLARD
20 x 346 = 6920 VB



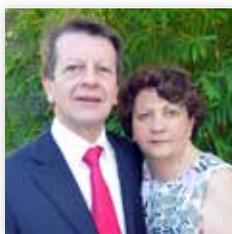
6 – Teddy CHARLIER
et Kelly SARICA
19 x 346 = 6574 VB



7 – Olivier HOUOT
et Nathalie PERROTEY
30 x 209 = 6270 VB



8 – Rudolph MARIMOUTOU
et Sabrina BOURGOGNE
28 x 219 = 6132 VB



9 – Jean-Louis
et Isabelle MARTI
32 x 181 = 5792 VB



10 – Yann et Katty
MENAGER
20 x 288 = 5760 VB



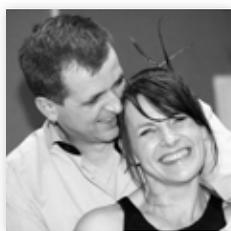
11 – Damien et Sylvie
BALLAND
23 x 243 = 5589 VB



12 – Romain et
Isabelle MAGRON
37 x 148 = 5476 VB



13 – Pascal GEROME
et Pascale PESCHE
28 x 192 = 5376 VB



14 – Tony et Edith
DEHORTER
20 x 242 = 4840 VB



15 – Michel AME
22 x 205 = 4510 VB

**Pour chaque Conseiller,
3 chiffres apparaissent :**

- Nombre de points Bâtisseurs de Réseaux
- Moyenne de VB mensuel par nouveau Conseiller
- Total de VB généré sur la période avec ces nouveaux Conseillers

La moyenne de VB mensuel par nouveau Conseiller est calculée à partir du mois suivant le mois de démarrage.

Le Séminaire Futurs Managers :

Un véritable tremplin vers les plus hautes qualifications !

“ Ça y est ! Les 2 premiers Séminaires Futurs Managers, les fameux SFM1 et SFM2 ont eu lieu ! ”

Tous les Conseillers qualifiés pour le SFM sont invités au siège de l'entreprise en Normandie pour une formation de 2 jours, encadrés par les Leaders du réseau

AKEO ! Au programme, une formation solide, à la fois sur la notion de leadership, le développement de leur réseau mais aussi sur la création et la gestion de leur entreprise. Ajoutez à cela la visite des sites opérationnels de l'entreprise, la rencontre avec les collaborateurs des différents services, une grande proximité puisque le groupe ne représente qu'une quarantaine de participants à la fois, la présence de leaders venus partager leur expérience de manière vivante et pratique ainsi que la présence d'André-Pierre et Laure et vous comprendrez pourquoi tous ces ingrédients réunis font de ce SFM un cocktail détonnant !

La force des témoignages, la qualité des interventions, la grande proximité avec l'entreprise et les intervenants sur ces 2 jours donnent réellement l'impression d'entrer au cœur de l'aventure AKEO et de toucher du doigt la qualification Manager. Chaque participant repart avec l'envie et les moyens d'atteindre non seulement cette étape mais aussi et surtout les qualifications d'Émeraude et plus. A vivre sans plus tarder...

Comment se qualifier pour le prochain SFM ?

Il est nécessaire, sur une période de 3 mois consécutifs, de répondre aux critères suivants :

- Être qualifié Junior et 12%,
- Avoir réalisé 6 points Bâisseurs sur des suivis et non sur des démarrages personnels,
- Faire soi-même les présentations du concept en salon,
- Utiliser à 100% le système de formation,
- Obtenir l'accord de sa lignée.

Pourquoi faut-il obtenir l'accord de sa lignée ? La raison est simple ! Notre objectif est que 100% des participants se qualifient à 10 000VB et Managers dans les 3 à 12 mois qui suivent. Pour ce faire, nous savons qu'une grande partie se joue avant même que le séminaire n'ait lieu. Le niveau de compétence acquis avant de participer au SFM ainsi que l'état d'esprit des participants seront des éléments déterminants pour la réussite de la session. C'est pourquoi, chaque lignée met un point d'honneur à n'envoyer que des Conseillers qui répondent parfaitement bien tant dans l'action que dans l'état d'esprit aux critères de qualification.

Les deux critères, faire soi-même des présentations du concept et des points Bâisseurs, c'est-à-dire réaliser soi-même les rendez-vous de suivis (complément d'informations) sont essentiels. Tous ceux qui acquièrent cette compétence et qui réalisent tous les mois au moins 5 points Bâisseurs, se qualifient rapidement à plus de 10 000VB, et ceux qui sont déjà à 10 000VB voient leur chiffre d'affaire doubler ou tripler.

Sur les 38 affaires qui ont déjà participé aux 2 premiers SFM au mois de juin, plus de la moitié, aujourd'hui, seront déjà à plus de 10 000 VB en septembre ou octobre 2014. Quant aux autres, nul doute qu'ils le seront également dans les mois qui suivront...

*Et vous ?
Pourriez-vous être qualifié pour le prochain SFM ?
Passez à l'action en vous rapprochant de votre lignée afin d'affûter votre stratégie et rejoignez-nous lors du prochain SFM !*





Tout le monde en parle ! Le SEM 2015 se déroulera, pour la première fois, sur l'île Maurice, à l'automne prochain ! Qu'on ait eu la chance d'y aller dans sa vie (en dehors d'AKEO) ou pas, la destination fait rêver !

Qu'est ce que le SEM ?

Le SEM est un voyage-séminaire qui a lieu chaque année et qui réunit les Managers qualifiés ou en train de se qualifier, avec également éventuellement la participation des gagnants de l'AKEO Cup. Ce voyage-séminaire est entièrement financé par AKEO.

En 2015, il se déroulera durant toute une semaine, dans un palace de rêve à l'île Maurice, agrémenté de plusieurs journées de formation. Se retrouver ainsi, dans ces conditions exceptionnelles, en compagnie des leaders les plus actifs d'AKEO est une expérience extrêmement motivante à vivre ! Chacun repartira inévitablement renforcé sur le potentiel de son affaire mais aussi sur ses propres possibilités de croissance. Après de telles émotions, vous n'aurez plus qu'une seule envie, faire participer vos Associés restés en France au SEM l'année suivante !

Sachez que c'est encore possible pour chacun d'entre vous de vous qualifier et d'être invité gratuitement au SEM 2015 !



COMMENT FAIRE EN DÉMARRANT EN OCTOBRE 2014 ET EN PARTANT DE ZÉRO ?

Octobre 2014 :

Club AKEO + 1 point Bâtisseurs de Réseaux

Novembre 2014 :

Club AKEO + 2 points Bâtisseurs de Réseaux

Décembre 2014 :

Club AKEO + 2 points Bâtisseurs de Réseaux

Janvier 2015 :

Club AKEO + 3 points Bâtisseurs de Réseaux

Février 2015 :

Junior + 3 Points Bâtisseurs de Réseaux

Mars 2015 :

Junior + 4 points Bâtisseurs de Réseaux

Avril 2015 :

Junior + 5 points Bâtisseurs de Réseaux

Mai 2015 :

Junior + 5 points Bâtisseurs de Réseaux

Juin 2015 :

Junior + 5 points Bâtisseurs de Réseaux

Juillet 2015 :

Junior + 5 points Bâtisseurs de Réseaux

(*)

* Sauf si vous avez gagné des mois JOKER ou le SUPER JOKER

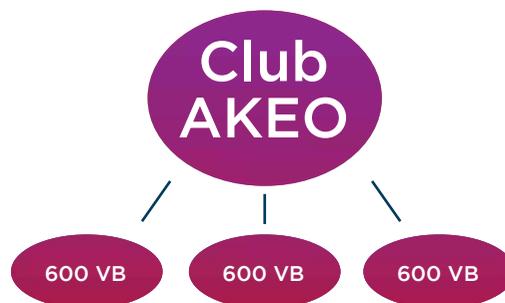
Comme vous le voyez dans l'exemple ci-dessus, vous avez encore le temps d'acquérir les compétences et le rythme nécessaire. Il faut simplement bien planifier votre agenda !

CONDITIONS DE QUALIFICATION POUR LE SEM 2015 À L'ÎLE MAURICE

Entre le 1^{er} avril 2014 et le 31 août 2015,
il vous faudra remplir 3 conditions :

1 JUNIOR 6 mois

dont 3 consécutifs



+

Un minimum de 24 points BÂTISSEURS

au cours des 6 mois de qualification

2 JUNIOR + Club BÂTISSEURS

sur avril, mai, juin et juillet 2015

3 Être actif dans la formation

Livres + Audios + Formations
(Grands évènements, SR, CP, RMC, Modules)

Rappelons aussi que faire partie du Club Bâtisseurs n'est pas un challenge de plus car « inviter » est un des piliers fondateurs de notre profession. Créer des réseaux, monter sa propre clientèle en intégrant le Club AKEO, se former personnellement, voilà ce qui constitue l'essentiel de notre activité. Les Clubs ne sont qu'une manière efficace de baliser le chemin afin de permettre au plus grand nombre de participer à tout ce que notre profession offre de meilleur ! Bien entendu, tout ne marchera pas à 100%, vous aurez des refus et des échecs, mais du succès aussi ! Si vous persévérez,

si vous utilisez l'ensemble de notre système de formation (les livres, les audios, les sessions de formations) pour vous épauler et vous accompagner durant ces prochaines semaines, nul doute que vous allez commencer à obtenir de petits résultats, qui vont aller s'amplifiant pour enfin vous qualifier à 10 000 et plus...

Comme pour chaque SEM, AKEO fera tout pour vous permette de vivre un voyage-séminaire inoubliable tant par sa qualité que son contenu. Alors décidez d'être des nôtres !



CONFIANCE ILLIMITÉE

Interview de Franck Nicolas

Coach international, auteur et fondateur de GLOB*

PEUX-TU NOUS DIRE POURQUOI ET COMMENT TU ES DEVENU COACH ET CONFÉRENCIER PROFESSIONNEL ?

Alors que je n'avais que 12 ans, je faisais déjà les shampoings des clients de ma mère qui tenait un petit salon de coiffure. Je passais mes vacances à cumuler des petits jobs de serveurs, puis de maître nageur, d'animateur pour enfants, et enfin, pour adultes dans des clubs de vacances. C'est ainsi que je suis devenu journaliste et pompier volontaire durant 4 ans. J'ai très vite compris que servir les autres, me préoccuper de mon prochain étaient une mission qui donnait un vrai sens à ma vie. La psychologie humaine me passionnait et je ne comptais pas les heures.

En accord avec cette passion grandissante, dès 16 ans, j'ai créé ma première entreprise dans le domaine du service. Dans ma vie privée et amicale, toutes mes connaissances me demandaient depuis des années de les écouter, de les conseiller, je me suis alors dit : « mais dis-donc ce truc, en fait, c'est un métier ! ». Je peux vivre de ma passion et en plus me faire payer ! Voilà comment à 22 ans, j'offrais tout naturellement mes premières séances de coaching à 15\$ de l'heure pour parfois plus de 10h par jour.

Ma passion du travail et ma persévérance m'ont permis de très vite changer de niveau de vie et de quitter la classe moyenne d'où je venais.

QUELLES SONT TES MOTIVATIONS ?

Je n'ai jamais aimé me sentir impuissant, spectateur dans mon quotidien. Je me suis toujours senti profondément acteur. Je fais partie de ceux qui pensent que le monde serait plus propre si chacun balayait devant chez lui. Tout le monde attend la transformation des autres, de son quartier, de son pays, du monde... Mais combien sont prêts à commencer par se transformer eux-mêmes ? C'est l'effet cumulé de petites actions qui change le monde. Alors, c'est ce que je fais. Je change mon petit monde : ma famille, mes amis, mes clients. Une goutte à la fois, une conférence par-ci, un livre par-là. Je me sens utile. Je suis dans ma raison d'être. C'est ce qui m'importe le soir en me couchant.

Je suis de ceux qui pensent que nous pouvons tous vivre notre mission de vie et faire la différence à notre niveau.

Je suis un homme de la pensée positive mais pas du jovialisme et de la motivation. Je dirais que je suis plutôt là pour casser

le moule dans lequel beaucoup de gens sont enfermés. Des moules qu'ils n'ont d'ailleurs pas choisis.

Et je veux vous préciser que je ne pense pas que 99% de la population soit malade. Je crois tout simplement que les gens ne se connaissent pas. Cela entraîne le doute, la peur et la perte de temps. Quand vous vous connaissez tout va plus vite dans vos relations ou vos affaires. Malgré cela, la majorité de la population utilise de mauvaises stratégies pour combler ce vide. En tête, je pense aux anxiolytiques, à l'alcool, à la mal bouffe. Des stratégies qui accélèrent la frustration et la douleur à moyen terme.

Vous êtes fatigué ? Dormez, lisez, prenez un bon bain, parlez avec vos proches, participez à une conférence AKEO avec Franck Nicolas (rire). Au lieu de cela, beaucoup utilisent les seules stratégies qu'ils connaissent depuis l'enfance et qu'ils ont modélisées sur leurs parents : ils s'énervent, rejettent, s'isolent, mangent, boivent.

A propos, si parmi les 6500 personnes, une seule déprimait encore à la fin de la conférence, qu'elle nous contacte (rire). Tout le monde a une personnalité différente, des croyances différentes, des valeurs différentes, des cultures différentes, mais nous avons les mêmes



besoins humains. Et notre système nerveux fonctionne de la même façon. Il y a de vrais modèles psychologiques qui conduisent à la frustration et d'autres à l'épanouissement. Et c'est cela que nous apprenons dans nos événements. Notre cerveau est d'une incroyable puissance. En apprenant à l'utiliser nous pouvons tous choisir notre destinée. Mal utilisé, ce même pouvoir gâche des vies. En me levant chaque matin, je me demande comment à mon échelle je vais faire la différence dans ma journée. En me couchant, je veux vérifier que ce fut le cas.

COMMENT AS-TU VÉCU TES 2 INTERVENTIONS À TROYES DEVANT 6500 CONSEILLERS AKEO ?

S'il est un modèle d'intervention que j'affectionne, c'est bien celui qui réunit des milliers de personnes. Je crois à l'impact de l'immersion de groupe. Un peu comme ce match de football que vous regardez à la télévision qui apporte une satisfaction et ce même match au stade de France qui devient une expérience physique et émotionnelle intense.

Ajoutez à cela 6500 personnes qui ont le même dessein de choisir et non de subir leur vie, de déjouer les sondages

pour reprendre le contrôle et faire la différence, et cela vous donnera l'intervention de Troyes. Je les ai trouvées vraiment déraisonnables. J'ai adoré ça. Sur une échelle de 0 à 10, j'ai poussé l'intensité à 4 alors que je ne pensais monter qu'à 2 pour une petite durée de 90mn. J'ai vite compris avec ce formidable accueil, cette énergie, cette passion palpable dans la salle qu'il fallait que je leur donne du 110%.

QUE DONNERAIS-TU COMME CONSEILS SUPPLÉMENTAIRES À TOUS CEUX QUI ONT LU TON LIVRE OU ASSISTÉ À TA CONFÉRENCE ?

Alors que je vous parle, je suis au coeur d'un séminaire pour des auto-entrepreneurs et entrepreneurs, au Mexique sur la Riviera Maya. Voici quelques-uns des conseils que je vais leur donner aujourd'hui pour leur permettre de développer leurs affaires et augmenter leur niveau de liberté :



CONSEILS

1

ENRICHISSEZ VOTRE PSYCHOLOGIE

Augmentez votre confiance et votre leadership. Apprenez à vous connaître pour ne plus perdre de temps. Le plus gros problème de l'être humain réside dans son incapacité à bien gérer son rapport avec son passé et son futur. Il regrette son passé et il est effrayé par son futur. Beaucoup de personnes consacrent plus d'énergie à travailler leur « avoir » plutôt que leur « être ». C'est un « être » riche qui vous apportera une vie riche à tout point de vue. Renforcez et investissez dans votre psychologie et non dans des dépenses inutiles.

2

PENSEZ « ET »

Il y a une fausse idée reçue dans notre société judéo-chrétienne, celle qu'il est impossible de tout avoir. 97% de la population a la ferme conviction qu'il faut choisir entre le travail OU la famille, l'argent OU la santé, l'amitié OU les affaires. Si les grands leaders ont pour la plupart atteint le sommet de leur potentiel en contrant cette croyance limitante, c'est bien parce qu'ils pensent ET non pas OU. Ont-ils obtenu leur « ET » facilement ? Non. Rapidement ? Non. Mais parce qu'ils en avaient la croyance, la ferme intention, à force de travail, de persévérance, de résistance à la frustration et en utilisant les meilleures stratégies, ils ont remporté la partie. Leur partie.

3

FILTREZ VOS RELATIONS

Nous commençons souvent nos séminaires en demandant à nos participants d'écrire leurs buts et leurs projets. Dans ce premier jet, 90% des buts écrits sont ceux de leur entourage. Vos valeurs, votre vision, votre estime de vous, tout cela est déterminé par votre entourage. Benjamin Franklin résume bien ce point : « Ce sont les yeux d'autrui qui nous ruinent. Si tout le monde était aveugle, excepté moi, je n'aurais besoin ni de beaux habits, ni de belles maisons, ni de beaux meubles ». Peu de choses ont plus de valeur que l'estime de soi. Malgré tout, nous laissons souvent l'opinion que les autres ont de nous la déterminer.

4

LA PUISSANCE DU « PLUS »

Chaque matin, efforcez-vous en pleine conscience de faire les bons choix !

Nouveaux MANAGER EMERAUDE



Michel AME

Lignée ROUSSEL



Michel a 57 ans, il vit dans la Marne, à Boissy-le-Repos, pacé avec son conjoint, il occupe un poste d'informaticien au Ministère des Finances depuis de nombreuses années.

Après avoir eu plusieurs expériences dans notre secteur d'activité, Michel démarre en 2008 avec Jean-Philippe et Brigitte Roussel, dans la lignée Blondeau. La Tournée 2008 est un véritable tremplin, il s'engage à se qualifier Manager en 2009. L'ouverture des Antilles en mai de la même année lui donnera l'opportunité de lancer le groupe de Dominique Capré. La forte croissance de ce dernier booste la motivation de Michel à construire sa largeur en métropole. Son deuxième groupe se qualifie en 2011. Cela dit,

Michel commet l'erreur de ne se qualifier que sur deux groupes sans aucune autre structure à côté. Il restera donc Manager, tout juste qualifié Exécutif jusqu'en début 2013.

L'arrivée du Club Bâisseurs de Réseaux va bouleverser les choses car il comprend la nécessité de travailler sa largeur de réseau et surtout de faire lui-même ses rendez-vous de suivis. A partir de là, entre février 2013 et août 2014, Michel sera tous les mois parmi les meilleurs Bâisseurs de l'organisation, construisant ainsi dans sa largeur plus de 25 000 VB en moins de 16 mois !

Tous ceux qui connaissent Michel témoignent de sa personnalité agréable, toujours positive, sa réelle ouverture

d'esprit, son humour. Malgré plusieurs échecs par le passé, à la fois dans notre secteur d'activité mais aussi plus personnellement, Michel a toujours persévéré et trouvé la force de continuer à se battre pour ses objectifs, gardant confiance en lui. Pas évident lorsque vous n'avez plus beaucoup de crédibilité, quand votre conjoint et votre entourage ne croient plus dans vos projets et vous renvoient une mauvaise image de vous. Tenace et définitivement optimiste, Michel est la preuve vivante que la persévérance dans l'action est la mère de tous les succès !

“
La persévérance dans
l'action est la mère
de tous les succès

”

Aujourd'hui, fort de sa qualification Emeraude et de ses résultats au fil des mois, c'est un Michel AME résolu à atteindre les plus hautes qualifications qui intègre le Collège des Emeraude... Premier grand rendez-vous pour lui en début d'année en Sologne avec tous les autres Emeraude... Puis à la Convention Nationale fin mars afin d'être reconnu sur scène devant toute l'organisation AKEO.



Mickaël et Isabelle CLASSE

Lignée SARRAZYN

Isabelle et Mickael habitent à Acq, près d'Arras. Ils ont respectivement 34 et 36 ans et sont parents de 2 enfants. Gérants d'une entreprise de froid commercial et industriel, ils découvrent l'opportunité AKEO en juillet 2009. Au départ, ce qui les séduit, c'est le contact et la personnalité de Samuel Sarrazyn. Ils décident de se lancer sans objectif particulier, simplement en se disant qu'il serait idiot de passer à côté d'une opportunité si accessible. Cependant, après un an sans grand succès mais tout en suivant les formations et ne ratant aucun séminaire, ils décident de partir dans l'Ouest Américain en 2010 avec près de 600 participants. Là, c'est le déclic ! Ils comprennent mieux à travers les différentes formations ce qu'est véritablement l'outil AKEO, l'état d'esprit général et surtout les possibilités qui s'offrent à eux. Reboostés à fond, fonceurs et cette fois, très engagés, ils ne mettront pas longtemps à se qualifier Manager puis Exécutif. Aujourd'hui, Mickaël et Isabelle avouent avoir beaucoup grandi personnellement : prise de parole en public, plus grande aisance relationnelle, management de leur groupe, tout cela aurait été impossible il y a encore quelques années « pour nous AKEO, ce n'est que du +++ dans notre vie ! En tant qu'entrepreneur, nous n'avions jamais voyagé, on avait vraiment peu de temps, il a fallu repenser nos emplois du temps mais quand on décide de gérer différemment ses priorités, on y arrive. Avec l'envie et la volonté de changer les choses, tout est possible. Ce qui nous plaît le plus, c'est de partager avec les gens de notre groupe, de nous voir tous évoluer ensemble, tout en commençant à toucher du doigt une certaine liberté financière. Et puis, la routine n'existe pas chez AKEO. Chaque journée, chaque rendez-vous, chaque Conseiller est différent ! ». Confiants, ils n'aspirent qu'à une seule chose : progresser dans leur activité, amener le plus de personnes vers les plus hautes qualifications et contribuer à la croissance générale d'AKEO « C'est une formidable aventure humaine, il suffit de rester humble, disponible, bien sûr actif sans chercher à remettre trop de choses en cause et ça fonctionne très bien ! Nous sommes fiers d'aider d'autres personnes à devenir entrepreneur et heureux des perspectives à venir ».



Nicolas et Audrey VALERO

Lignée DELABRE



Audrey et Nicolas habitent dans la région de l'Isère, à la campagne. Parents de 3 enfants encore petits, Nicolas est directeur de magasin en optique et Audrey professeur de chimie quand ils rencontrent AKEO en mai 2007, par l'intermédiaire de Nicolas Noblot, ancien camarade de lycée. Après 12 ans d'activité professionnelle intensive où tout va vite sans avoir vraiment le choix, Nicolas souhaite changer de voie, récupérer une vraie liberté de travail et surtout passer plus de temps avec ses enfants. Audrey, elle, trouve un bon équilibre entre son travail et cette nouvelle activité. Elle aime son métier de professeur mais a l'impression de tout avoir déjà à 22 ans (métier, mari, enfants...) et de ne plus vivre de challenge. AKEO va bouleverser leur vie et ouvrir de nouvelles perspectives : nouveaux emplois du temps, liberté de gérer leur temps comme ils le souhaitent, nouvelles relations, voyages... C'est en décidant de partir dans

l'Ouest Américain en 2010 avec leur bébé de deux mois que tout prend une autre tournure « c'était un vrai challenge pour nous de partir si loin, avec notre bébé si petit, et puis nos moyens étaient à l'époque bien plus limités. Bref, il y avait de l'enjeu ! Nous l'avons fait et ce périple nous a renforcés, ouvert les yeux et fait grandir ». Nicolas arrête véritablement son métier en décembre 2009. Passionné par son activité AKEO, il s'investit à fond avec ses Associés, en n'ayant plus de contraintes à gérer ! Cependant, tout semble s'arrêter un soir, en novembre 2011. Victime d'un accident de voiture, Nicolas reste dans le coma plusieurs jours. Les médecins annoncent qu'il lui faudra des mois pour retrouver une vie normale... A sa sortie de coma, c'est en 10 jours qu'il est sur pied. Son permis de conduire est suspendu pour 8 mois... Qu'à cela ne tienne, il demande à son frère de devenir son chauffeur et continue à construire son réseau avec détermination. Cet accident a modifié la vie d'Audrey également car malgré la situation, elle s'accroche, elle aussi, et reste dans les Clubs. Aidé par la lignée, ce couple vit un formidable élan de solidarité au sein de leur équipe : « ce fut une vraie expérience pour nous, on a réalisé qu'on avait fait le bon choix ! ». Aujourd'hui, totalement investis, ils sont heureux d'aider les gens qui le souhaitent à transformer leur vie « nous avons pu compter sur les autres dans une période difficile de notre vie, c'est maintenant à notre tour de tendre la main... ». Leur objectif à court terme ? Se qualifier Émeraude dans les mois à venir, quitter l'enseignement quand ce sera le bon moment et profiter pleinement de l'aventure AKEO.

Teddy CHARLIER et Kelly SARICA

Lignée LEMBERT

Kelly et Teddy ont deux enfants. Teddy est professeur d'EPS et Kelly chargée de missions pour CIO. La rencontre avec AKEO a été des plus fortuites... En effet, c'est lors d'une conversation avec l'un de ses anciens élèves que Teddy découvre cette opportunité. Les deux comprennent vite le potentiel car un an auparavant, ils avaient déjà essayé de se lancer à leur compte. Kelly, enceinte de son deuxième enfant a des débuts difficiles, impossible de se déplacer en voiture, elle n'a pour objectif que d'entrer dans le Club AKEO, rien de plus à ce moment-là. Cependant, très vite, elle va assister aux formations et mesurer tout le potentiel qui lui est offert. La motivation est en marche ! Teddy, lui, est heureux de voir sa femme s'épanouir car Kelly s'ouvre progressivement aux autres, acquiert plus de confiance en elle et se sent très enthousiasmée à l'idée de devenir Manager, tout en pouvant élever ses enfants sans contrainte. D'ailleurs, aujourd'hui, Kelly anime autant le réseau que sa propre clientèle. Pour Teddy, le parcours est différent car il adore son métier, il aime donner aux autres et n'est pas avare de son temps. Tout cela, il le met également au service de son réseau, sans compter ! « Partis d'une motivation financière, nous avons, en fait, trouvé bien plus : liberté de travail, qualité de vie, se découvrir soi-même, dégager du temps, vivre vraiment autrement ! C'est tout ce qui constitue notre vie aujourd'hui ». Heureux de leur croissance tant professionnelle que personnelle et de ce qu'ils vivent avec leurs Associés, Teddy pense, à présent, à se mettre à mi-temps pour aller encore plus loin... Nous leur souhaitons à tous les deux beaucoup de succès !



Philippe et Ginou CHAUCHOT

Lignée LANGE



Philippe et Ginou habitent Pouilly en Auxois, en Côte d'or. Philippe a 50 ans et Ginou 54 ans. Au départ, Philippe exerçait la profession de menuisier puis au fil des années est devenu magnétiseur, Ginou, quant à elle, était fonctionnaire au Trésor Public. C'est lors d'une soirée d'information présentée par Christophe Mouquet qu'ils découvrent AKEO. Philippe est vite séduit, voyant dans cette activité l'occasion de compléter ses revenus. A l'inverse de Ginou qui, elle, ne se lancera à ses côtés qu'à la suite d'un séminaire d'André-Pierre à Lyon. « Ce qui nous motive, c'est de construire un projet commun, avant, c'était difficile de concilier l'état d'esprit entrepreneur et fonctionnaire. Aujourd'hui, nous bâtissons notre entreprise ensemble, et cette aventure remplit notre vie tant sur le plan professionnel que personnel ». Passionnés par la relation aux autres, ils s'investissent à fond dans leur groupe. « Notre groupe est un peu notre seconde famille, nous sommes heureux de voir progresser nos Associés, nous aimons les challenges

et faire partie du Club Bâisseurs nous a beaucoup aidés car nous étions dans l'action mais pas forcément dans la bonne action ». La force des deux est également l'envie de grandir personnellement « apprendre, pour nous, est une des clés pour réussir, tout nous plaît dans la formation même les kilomètres à faire pour profiter des séminaires ! ». On l'aura compris, ces deux-là ne sont pas prêts de s'arrêter, heureux au sein de leur groupe, portés par l'esprit d'équipe et des perspectives plein la tête. Aujourd'hui, deux de leurs enfants, Adeline et Hugo, développent l'activité avec eux, alors cap sur la qualification Emeraldine en famille pour la Convention 2015 et pourquoi pas Rubis pour Bercy 2016 !

Luc et Cathy BONOMO

Lignée BERG

Luc et Cathy ont 45 et 43 ans, ils vivent à Verny près de Metz et ont un fils de 18 ans. Luc est agent commercial dans l'immobilier et Cathy est assistante dentaire en orthodontie. Ils démarrent en 2003 invités par Christian et Isabelle Berg. Les débuts sont laborieux, Cathy s'occupe de la clientèle et ne veut pas entendre parler de la formation et Luc est trop impulsif et impatient. Il faudra attendre 2006, et notamment une formation Isomarine animée par Isabelle Berg, pour que Cathy décide de s'investir à fond et qu'ils repartent tous les deux, main dans la main, avec leurs deux personnalités très complémentaires. D'un côté, Luc apporte l'enthousiasme et la détermination, de l'autre, Cathy arrondit les angles et apporte la joie et le relationnel. Les résultats ne se font pas attendre et en quelques mois, Luc et Cathy deviennent Manager en 2006. Des commissions confortables tous les mois, Cathy arrête son travail, le SEM chaque année installent Luc et Cathy dans un confort peu propice à la croissance... Il leur faudra attendre l'arrivée du Club Bâisseurs de Réseaux et le fait de commencer à ne plus être qualifiés pour les SEM, pour prendre conscience de la situation et décider de réellement construire leur réseau. Les résultats sont au rendez-vous avec cette belle qualification Exécutif, première étape vers les plus hautes qualifications !





Jean-François et Marie HEYBERGER

Lignée BARBOSA

Jeff et Marie ont respectivement 48 et 49 ans. Ils vivent sur le territoire de Belfort, à Joncherey, et ont 2 enfants de 20 et 17 ans. Marie est psychomotricienne et Jeff éducateur spécialisé. Ils rencontrent notre activité début novembre 2012. Jeff est invité par Rachel Barbosa lors d'une visite immobilière concernant l'estimation de leur maison. Leur première réaction est « pas le temps, nous sommes trop pris » mais malgré tout curieux et quand même en recherche d'une situation financière plus pérenne, ils se laissent convaincre et assistent à une soirée d'informations. Jeff voit le potentiel rapidement, Marie, elle, ne souhaite pas se lancer ayant besoin de calme, à ce moment-là, dans sa vie. En 1 mois, ils côtoient plusieurs leaders, ajoutons à cela un partenariat fort et amical avec leur lignée et le résultat est qu'ils n'ont aucun doute sur leur succès ! En 1 an, ils se qualifient à 10 000 VB ! Pourtant, ils pensaient le faire en 6 mois mais cela prendra finalement 1 an

« car on a cru que l'été serait une période creuse pour notre activité et bien sûr, elle l'a été ! C'était idiot ! ». Grâce à leurs personnalités plutôt posées, naturellement leaders et entraînés à l'écoute, leur parcours est rapide et efficace. Ils devront malgré tout dépasser certains obstacles, comme la relation commerciale qui n'était pas quelque chose d'inné chez eux ! Le rapport d'argent également était un aspect nouveau. Qu'à cela ne tienne, ils partagent de manière plus globale leur projet d'entreprise lors des invitations ou pour monter leur clientèle et ça marche ! Leurs objectifs à venir sont simples : travailler dans 8 ou 10 directions dans leur groupe en novembre. Marie aimerait aussi poser une année sabbatique en juillet prochain puis ne pas reprendre son activité pour travailler de manière indépendante en tant que thérapeute. Bonne route à tous les deux !



Laurent LEMAIRE et Marie-Hélène MAILLARD

Lignée EVRARD

Marie-Hélène a 28 ans, Laurent 36 ans. Ils ont deux enfants (6 ans $\frac{1}{2}$ et 3 ans $\frac{1}{2}$) et vivent dans le Nord, à Rejet-de-Beaulieu. Tous les deux agriculteurs avec plus de 100 vaches, ils découvrent AKEO par l'intermédiaire de leur réparateur de machine de traite en juin 2011. Dès le départ, Laurent comprend vite l'intérêt du plan de commissionnement et la puissance d'un réseau de distribution. Marie-Hélène, elle, pense avant tout clientèle. Très complémentaires, ils se lancent surtout pour pouvoir créer une autre société à côté de l'exploitation agricole, donner un vrai statut professionnel à Marie-Hélène qui n'en a aucun et pourquoi pas, assurer différemment l'avenir de leurs enfants « quel risque prend-on à investir 149 € pour créer sa propre entreprise ? ». Cependant, rien n'est simple au départ car cette nouvelle activité est loin de ce qu'ils connaissent dans le monde agricole. C'est en participant au challenge de l'AKEO Cup l'été 2011 que tout s'enchaîne... Ils gagnent avec l'équipe Lambert le voyage offert sur le Club Med 2, Laurent ne partira pas à cause de la ferme mais pour Marie-Hélène, c'est un véritable déclic ! Travailleurs, honnêtes et audacieux, ils ne s'économisent pas... Il faut dire que dans le monde agricole, on connaît la valeur de la phrase « il faut semer pour récolter ». Même si le monde d'AKEO est très différent de leur univers quotidien, ils sont conscients qu'ils doivent doublement se former pour progresser... Grâce à une belle cohésion de groupe ainsi qu'au travail accompli au sein de leur équipe, ils se qualifient à 10000 VB la première année. La recette du succès de ce couple ? Des objectifs forts, un engagement sans faille et une motivation à toute épreuve ! Leur rêve ? Que leurs enfants puissent leur succéder dans les deux entreprises bâties ensemble. Beau challenge en perspective !

Jean-Louis et Manuella BODET

Lignée FORT

Jean-Louis et Manuella sont mariés. Ils ont 2 enfants de 16 et 18 ans et vivent en Poitou-Charentes. Tous les deux entrepreneurs à leur compte, Manuella s'occupe du secrétariat et de la comptabilité de leur société (courtier en travaux), Jean-Louis est sur le terrain pour la partie commerciale. Invités par Freddy Brunet, leur partenaire actuel, ils découvrent l'activité il y a 2 ans. Manuella s'intéresse très vite au concept car elle voit dans cette opportunité l'occasion de faire quelque chose de nouveau, un peu comme un loisir. Elle lit sur internet des informations négatives concernant ce type d'activité mais comme elle a déjà pris ses billets pour la Tournée de Talence, elle s'y rend. Tout ce qu'elle voit la conforte dans son choix ! Grâce aux challenges mis en place, ils deviennent vite Manager, motivés également par les voyages gagnés ! Pour eux qui n'avaient jamais voyagé... c'est un vrai bonheur ! Ce qui leur plaît dans cette activité, c'est d'aider les gens à atteindre leurs objectifs « contribuer à la réussite des autres, c'est un peu comme laisser une trace. Nous fonctionnons aussi beaucoup par pallier, chaque étape est importante. La formation nous aide beaucoup. Et puis, cette activité donne une chance à chacun, le rapport temps investi/argent gagné est très correct ! ». Leurs points forts ? Le plaisir ressenti dans tout ce qu'ils font et cette petite voix qui leur dit « pourquoi pas nous ? ». Curieux, partants pour tout, déterminés, ces deux-là avancent pas à pas mais de manière certaine !



Yoan et Ophélie DEVARS

Lignée CHARLIER



Yoan et Ophélie vivent à Manosques. Ils ont respectivement 30 et 31 ans et ont une petite fille de 2 ans ½. Ophélie est conseillère en banque et Yoan brancardier quand ils découvrent AKEO en janvier 2012. Séduits tous les deux par le concept, ils démarrent rapidement car Ophélie est enceinte et cherche un complément de revenus. Elle décide donc de se lancer en clientèle. L'activité proposée arrive au bon moment pour eux car ils cherchaient à créer un projet commun mais « nous sommes jeunes, assez inexpérimentés et surtout nous ne disposons pas de fonds de départ, c'était quasiment impossible de se lancer ». Ils assistent à leur premier séminaire et c'est là qu'Ophélie prend la réelle mesure de l'opportunité qui leur est offerte. Cependant, il va falloir plusieurs mois avant que les choses progressent et c'est lors des Universités d'été à Center Parcs 2013 que tout va décoller ! Ils passent de 3000 VB en juillet, à 10 000 VB en novembre. « Le challenge AKEO Cup nous a beaucoup

a aidés, il a donné à toute notre équipe un bel élan pour la rentrée. Chercher à faire partie du Club Bâisseurs a aussi changé les choses pour nous ». Enthousiastes, complémentaires, leaders dans l'âme, ces deux-là se forment à fond pour entrer en qualification Emeraude pour la Convention 2015... Nous leur souhaitons tout le succès qu'ils méritent !

Jean-Marc GAGNEUX

Lignée MARY

Jean-Marc a 52 ans, vit avec sa femme à Dijon et est père de 4 enfants. Il construit seul son entreprise AKEO. Quand Jean-Marc rencontre l'opportunité AKEO en janvier 2010, présentée par Christophe Mouquet, c'est un homme pressé qui a peu de temps ! Auparavant Directeur de banque reconverti en patron de brasserie prestigieuse, il court beaucoup car ce nouveau métier demande une grande énergie et pas mal d'investissement. Il démarre simplement sur la confiance qu'il accorde à Eric et Laurinda Mary, amis d'enfance. Le temps passe, il n'a pas vraiment d'objectifs définis sinon l'envol de sa brasserie, délègue beaucoup mais malgré tout, se forme en continu. Son projet n'aboutit pas comme il l'aurait souhaité et parallèlement il constate l'évolution chez ses partenaires : « voir le succès des autres au sein d'AKEO avait quelque chose de très motivant pour moi ». Il décide donc de changer de cap et de stratégie pour s'investir beaucoup plus. Grâce à sa personnalité relationnelle, ambitieuse et franchement sympathique, les gens autour de lui, lui font confiance et c'est sur cette dernière année que tout va se jouer. « En fait, il n'y avait pas vraiment d'urgence dans mon projet AKEO et du coup, les choses ont pris du temps, ma disponibilité aussi a joué. Mon objectif à court terme ? Fermer ma brasserie et construire à plein temps mon activité AKEO ». Parions qu'avec l'énergie débordante qu'il manifeste, associée à une grande capacité de travail, nous retrouverons Jean-Marc qualifié Emeraude dans les prochains mois !



Club AKEO Platine : la performance au quotidien !

Bravo à tous ceux qui se sont qualifiés Platine ! Etre Club Platine signifie, bien sûr, avoir construit une Clientèle fidélisée et pérenne dans le temps mais c'est aussi avoir fait la preuve d'un vrai savoir-faire relationnel, disposer d'une connaissance complète et solide sur tous les produits disponibles, avoir su s'organiser en matière d'emploi du temps, et enfin, ce qui semble le plus indispensable, vivre avec plaisir cette activité, faite de contacts humains et de liens relationnels.

Chez AKEO, la qualité prime sur la quantité ! En effet, il est nul besoin de construire une Clientèle nombreuse pour bénéficier des avantages ci-dessous. L'objectif est plutôt de satisfaire pleinement une quinzaine de Clients par mois, en leur apportant tout ce qu'ils utilisent quotidiennement, associé à un véritable service personnalisé à domicile qui fera la différence ! Pour réaliser 15 rendez-vous client chaque mois, il faut prévoir d'avoir 25 à 30 foyers de clients fidélisés.

COMBIEN ÇA RAPPORTE D'ÊTRE AU CLUB AKEO ?

De 240€/mois à 500€/mois
plus les primes bons d'achat.

Le minimum de gains mensuels pour le Conseiller qui réalise 600VB au cours d'un mois est de 240€/mois. Si l'on ajoute les avantages des remises 6 au prix de 5 (sur presque toute la gamme entretien et sur les jus de noni et de grenade) ou 10% de remise pour 2 achetés sur la gamme entretien ou encore les lots sur la gamme Alimentation Intelligente les gains peuvent dépasser les 400€/mois et même monter jusqu'à 500€/mois pour un Conseiller à 24%.

QU'EST CE QUE LE CLUB AKEO ?

Le Club AKEO regroupe tous les Conseillers qui réalisent chaque mois personnellement un chiffre d'affaire équivalent approximativement à 1000 € TTC Client de ventes, toutes gammes de produits AKEO confondues.

La seule et unique condition pour être qualifié dans le Club AKEO est de réaliser 600 points par mois (1 VB produit = 1 point, 1 contrat Télécom = 40 points, 1 contrat AKEO Sécurité = 40 points). Plus la durée de qualification est longue, plus les avantages s'accumulent !

LES AVANTAGES :

Les Conseillers qualifiés gagnent jusqu'à 1600€ de bons d'achat à utiliser librement sur La Boutique :

3 mois consécutifs	Club AKEO	Bon d'achat de 100€ TTC prix client
6 mois consécutifs	Club AKEO Bronze	Bon d'achat de 200€ TTC prix client
9 mois consécutifs	Club AKEO Argent	Bon d'achat de 300€ TTC prix client
12 mois consécutifs	Club AKEO Or	Bon d'achat de 400€ TTC prix client
15 mois consécutifs	Club AKEO Or	Bon d'achat de 100€ TTC prix client
18 mois consécutifs	Club AKEO Or	Bon d'achat de 200€ TTC prix client
21 mois consécutifs	Club AKEO Or	Bon d'achat de 300€ TTC prix client
24 mois consécutifs	Club AKEO Platine	Bon d'achat de 400€ TTC prix client
27 mois consécutifs	Club AKEO Platine	Bon d'achat de 100€ TTC prix client

Bonus 1000 VB ou points par mois : chaque fois qu'un Conseiller réalise pendant 2 mois consécutifs 1000 VB ou points par mois, ce dernier reçoit un bon d'achat AKEO de 100€ TTC Client, en plus des primes habituelles du Club AKEO.

Ils reçoivent également un diplôme et tous les nouveaux catalogues gratuitement dès qu'ils se qualifient Club AKEO pendant 3 mois consécutifs.

Nouveaux Club AKEO PLATINE



Christophe et Marie-France ADNIN
Lignée ROY



Joachim et Rachel BARBOSA
Lignée MARY



Jean-Philippe et Françoise BAROIN
Lignée FOGAROLO



Jean-Yves et Nadine BIDAL
Lignée TASCAN



Samuel et Nathalie BIGOT
Lignée MARY



Franck et Bérangère BODIN
Lignée RAJAONA



Freddy et Catherine BRUNET
Lignée FORT



Frédéric et Stéphanie CHALTON
Lignée JEANNENOT



Marc et Christelle COMBRISSEON
Lignée NEVES



Patrick et Renée DEBARD
Lignée MAGRON



Laurent DELACROIX
Lignée PENIN



Frédéric et Dorothée DERISBOURG
Lignée CLASSE



Antoine et Jeanne-Marie DE MONTE
Lignée DOUISSARD



Christophe et Erika DEPEAUX
Lignée AME



Yoan et Ophélie DEVARS
Lignée CHARLIER



Anthony et Lucie DHALLEINE
Lignée CARLIER



Annie DOREE
Lignée VALERO



Emmanuel et Valérie DRUINEAU
Lignée BERG



Christophe et Karine DUGATS
Lignée MAILLIS



Edmond et Annie DUVAL
Lignée LAMPERIERE



Jean-Pierre et Yvonne FORNASIER
Lignée RAINEY



Eric GOUX
Lignée SIMON



Rachel GRUET-MASSON
Lignée CORBALAN



Dominique KOTCHEFF
Lignée GELELINE



Stéphane et Ingrid HOSTAUX
Lignée LEMAIRE



Patrice et Nathalie LASSON
Lignée MAGRON



Roland et Martine MAGNIEN
Lignée NOIROT



Laurent BULLY et Delphine MILLET
Lignée VALERO



Patrick et Sylviane MISIEWICZ
Lignée BOILLOUX



Patricia MONTALBANO
Lignée FOUERT



Michel NICOLAY
Lignée LAUER



Alfio LO PICCOLO
Lignée BOITUZAT



Hervé et Agnès LEROY
Lignée MONFORT



Emmanuel et Laurence PERTHUE
Lignée CHASSEING



Jean PLASTEIG
Lignée GOELAU



Eric et Isabelle ROYET
Lignée JEANNENOT



Stéphane et Sandrine ROBERT
Lignée CETOU



Timothée et Audrey ROBERT
Lignée LAPIERRE



Mickael RYCHTER
Lignée MAES



Xavier et Corine SADONES
Lignée NAUCHE



Christiane RICHARD
Lignée GORRE



Jocelyne SAGE
Lignée TASCAN



Jean-Baptiste et Gwladys SMAL
Lignée PAINSET



Christophe et Marie-Hélène VEYNACHTER
Lignée LAMPERIERE



Jean-Marie et Françoise PERIGNON



Devenez *Paparazzi* AKEO



Balade en mer
du réseau AKEO



A la Réunion,
sortie en forêt

et Shootez
la vie
du réseau



6 kms parcourus
pour la lutte
contre le cancer
du sein

Soirée déguisée
organisée à
Center Parcs



Rencontre avec Franck Nicolas



Soirée bretonne Isomarine



Visite d'usine
chez Bretagne
Cosmétiques
Marins



CETTE DOUBLE PAGE "ZOOM AKEO EN IMAGES" EST LA VÔTRE !

Elle témoigne des temps forts que vous vivez à nos côtés, au sein du réseau et de votre lignée, des moments uniques chargés d'émotions ! Envoyez vos images par e-mail avec leur commentaire à zoomenimages@akeo.fr. Les meilleures seront sélectionnées pour le prochain Life & Business Magazine.

Backstage de
la Convention
Nationale



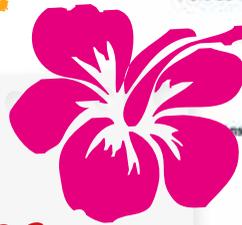
ROADBOOK,

La Martinique

par Rudolph Marimoutou



1 Découvrir le patrimoine...

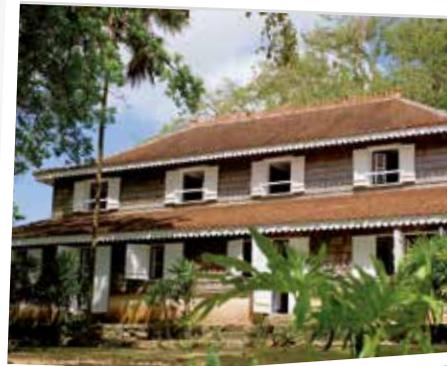


L'habitation Clément, une façon ludique de découvrir le patrimoine Martiniquais grâce à 4 univers : la vie domestique créole avec le mobilier et l'architecture, la botanique avec 16 ha de jardin et 300 espèces, le monde industriel par une ancienne distillerie et l'univers du rhum rendant hommage à plusieurs générations de maîtres de chai.

Domaine de l'Acajou 97240 Le François, Ouvert 365 jours par an de 9h à 17h30. (12€ adulte / 6,60€ enfant 7-17 ans /gratuit -7 ans).

La Savane des Esclaves, village Antan Lontan reconstitué : histoire de l'esclavage, cases traditionnelles, plantes médicinales, atelier bâton de cacao, confection de cassaves.

Quartier La Ferme 97229 Les Trois Ilets. Ouvert tous les jours de 9h à 12h et 14h à 17h30 (6€ adulte / 3€ enfant 3-12 ans).



2 Sillonner l'île...



Faire de la randonnée sur les pentes d'un volcan actif relève du fantasme. En Martinique, cela est tout à fait possible, **sur la montagne Pelée** ! Culminant à 1397 mètres d'altitude, deux itinéraires accèdent au sommet. Pour les moins sportifs, le chemin le plus court part du refuge de l'Aileron. Il faut compter cinq heures aller-retour pour cette randonnée.



3 Lézarder sur la plage...

Plage des Salines à Sainte-Anne : située au sud, la plus belle de l'île !
Mais aussi la plage de la pointe Marin, la Baie des Anglais et l'Anse Michel, toujours à Saint Anne.



4 Goûter les plats typiques...

...En journée

Restaurant le Chiche à Sainte-Luce : dépaysement assuré les pieds dans le sable ! Appartenant à des pêcheurs, vous y mangerez des spécialités antillaises fraîchement pêchées.
51 Boulevard Kennedy, 97228 Sainte-Luce.
Prix 10/15€.

...En soirée

Le restaurant Le Ti Sable situé sur la superbe plage de Grande Anse. Sirotez un cocktail dans une ambiance animée ou bien mangez local devant les hauts cocotiers. Le dimanche, buffet créole à volonté à midi et concert gratuit le soir sur réservation.
Plage de Grande Anse, 97217 Les Anses d'Arles. A la carte (30/35€), 28€ le buffet du dimanche midi.



5 Se perdre dans les marchés Créoles...

... y ramener



DES POUPÉES DE
FABRICATION LOCALE



DES TISSUS MADRAS



DES ÉPICES



DES LIQUEURS



Comment AKEO communique avec la PRESSE ?

INTERVIEW

de Karine Sarre & Jean-Christophe Danchaud, Directeurs Associés de l'Agence Boracay

Les Couloirs de l'Agence de Relations Presse d'AKEO

La vente à Domicile ne connaît pas la crise, c'est ce que proclame la presse depuis quelques années... Et pourtant, les entreprises du secteur estiment ne pas être assez connues.

Dans le monde de la Vente Directe, l'image d'une entreprise n'est véhiculée ni par la publicité, ni par les points de vente, or c'est souvent grâce à ces 2 facteurs que se forment notoriété et opinion. Pourtant, une entreprise de Vente Directe communique sans cesse, au travers de son discours, de ses formations, de ses catalogues, de son éthique, de ses locaux, de son magazine, de son site web. Mais ce n'est pas suffisant.

Elle doit aussi **communiquer de manière plus large** son image dans les médias auprès des journalistes (presse, radios, TV, web...) et des réseaux sociaux pour **faire connaître et apprécier son savoir-faire aux consommateurs**, ses particularités, ses produits. Cette mission se réalise en recourant aux services d'une Agence de Relations Presse comme la nôtre.

Une Agence de Relations Presse & Publics n'est pas une agence de publicité, son rôle est de formater et créer du contenu rédactionnel pour **donner envie aux journalistes de parler d'une entreprise ou de ses produits gratuitement**, contrairement à la publicité où il suffit de payer pour être présent dans les médias.

En revanche, lorsqu'un journaliste parle d'une marque, c'est en général qu'il en pense du bien et **cela a beaucoup plus de valeur qu'une publicité** dont le discours est formaté par l'entreprise.

1 Dans la pratique, tout commence en janvier par la mise en place d'un plan de communication pour l'année avec André-Pierre, Laure et Céline... Nous faisons un point sur l'actualité du groupe et les nouveautés afin d'établir une stratégie média avec un planning des actions, des événements et des outils (dossier de presse, fanpage...) que nous allons mettre en oeuvre pour séduire les journalistes et les influenceurs sur le web. C'est dans notre jargon ce que nous appelons la réalisation de « Campagnes de RP ».

2 Ensuite, l'agence débute la rédaction et la mise en page graphique de plusieurs dossiers de presse (4 à 8 pages) ou communiqués de presse (1 à 2 pages) qui se répartiront au cours de l'année :



- Un dossier de presse « corporate » qui présente l'entreprise à travers son métier, le dirigeant, l'historique, les chiffres clés, ses ambitions de recrutement... qui est envoyé à 200 journalistes des médias économiques nationaux et régionaux.

- Des dossiers de presse « produits » créatifs sur vos lignes telles qu'Isomarine, Eclipse, Form'Vital, Colorade, La Bel'Land, Textile Intelligent... avec parfois des focus saisonniers (Noël, St Valentin, Fête des mères, ...). Ils sont envoyés à environ 200 à 500 journalistes selon les rubriques des magazines, webzines et émissions.

Ces dossiers mettent en avant les produits que nous jugeons les plus « presse », c'est-à-dire ceux que les journalistes pourraient aimer ou qui correspondraient le mieux à leurs rubriques rédactionnelles par leur esthétique, leur prix très attractif, leur efficacité, leur photo. Tout cela a un rôle essentiel dans une page de magazine...

Ces produits ne sont pas forcément ceux que vous vendez le plus, mais ceux qui feront le plus parler d'AKEO dans les médias, comme par exemple, la ligne Isomarine qui remporte tous les suffrages avec plus de 500 articles en 5 ans, contrairement à Alimentation intelligente qui a moins de succès (avec 20 articles) car il y a beaucoup moins de sujets dans les magazines sur les compléments alimentaires que sur la beauté et les cosmétiques.

L'important, c'est de parler d'AKEO, faire de l'image autour de vos marques et occuper le terrain au milieu de la concurrence tout au long de l'année.

+ de 1500
articles AKEO
depuis 2008

3 Une fois les dossiers de presse envoyés, la deuxième partie de notre travail consiste à relancer par téléphone et email les journalistes pour leur donner envie d'écrire sur le sujet en question, en leur présentant en moins d'une minute tous les atouts de l'entreprise ou du produit et en cherchant avec eux l'angle qui pourrait leur plaire. Ces relances sont indispensables car les journalistes reçoivent des centaines de dossiers par jour par la poste et/ou en pdf (ou html) dans leur boîte email.

Vous comprendrez que pour sortir du lot, il faut viser juste, avoir d'excellents contacts avec eux et répondre avec rapidité et exactitude à leurs besoins d'interviews, d'informations, de photos, légendes ou de produits à envoyer pour test... et surtout les faire rêver, en déployant des trésors d'ingéniosité pour qu'ils sélectionnent AKEO dans leurs pages !



4 Enfin, l'heure de vérité sonne lorsque l'on pige les magazines, webzines... Le suspens peut durer entre 1 semaine et plusieurs mois selon les délais de bouclage des médias. Parfois, l'article ne paraît pas *car tout comme vous, un contact avec un client n'est pas la garantie à 100% de lui vendre un produit !*

5 Chaque semaine nous envoyons au client les articles que nous avons réceptionnés et préparons une sélection des meilleurs articles pour l'espace presse du site AKEO, nous réalisons des posters presse par thématiques produits et corporate. Chaque mois, nous adressons à l'équipe d'AKEO un rapport des actions menées. Pour finir, chaque année, nous rédigeons un bilan des résultats de chacune des campagnes de communication.

Depuis 7 ans que nous communiquons avec les médias pour le compte d'AKEO, nous avons pu construire au fur et à mesure, une certaine notoriété autour du groupe et ses différentes marques et sommes fiers de vous avoir obtenu déjà plus de 1 500 articles dont vous retrouvez une sélection sur le site www.akeo.fr, dans l'Espace Presse et bientôt sur la fanpage !

Comment bien utiliser les articles de presse ou posters TV ?

Ces nombreux articles corporate ou produits sont une importante carte de visite pour vous lorsque vous proposez votre activité à des personnes qui ne connaissent pas l'entreprise. Ces articles constituent la preuve visible du sérieux et de l'importance d'AKEO et sont de nature à rassurer et rendre attractif votre réseau pas toujours suffisamment connu du grand public. Pour cela vous devez utiliser au mieux ces retombées médiatiques :

- 1 Allez régulièrement sur le site voir les derniers articles pour en parler lors de vos rendez-vous prospects ou clients.
- 2 Constituez vos propres press-books (un classeur avec les articles qui vous intéressent et que vous aurez imprimés, sur l'entreprise ou sur les produits).

3 Lors d'un rendez-vous clientèle ou d'un atelier, par exemple, pour Isomarine, vous pouvez mettre en avant, dans un cadre en plexi, un très bel article sur un produit que vous allez vendre. Le « Vu dans Elle », ne peut que booster la vente !

4 Idem lors d'une présentation de concept AKEO à un nouveau prospect n'hésitez pas à lui montrer une Planche TV, de bons articles corporate ou des témoignages de Conseillers.



Journée "type" de l'équipe de presse

9h00 Rendez-vous à la rédaction ou à l'agence avec une journaliste de la presse féminine pour lui présenter les différentes lignes cosmétiques d'AKEO. Elle nous précise qu'elle prépare un article sur les crèmes anti-âge et souhaite tester les produits. On lui remet le dossier de presse, des échantillons et toutes les informations sur ces produits : la composition, le prix, la contenance, le site Internet d'AKEO. Nous en profitons pour lui demander ses prochains thèmes rédactionnels. La journaliste nous confirmera plus tard si elle a retenu un ou plusieurs des soins présentés pour son article.

10h00 - 11h00 Traitement des emails : des journalistes qui cherchent de nouvelles précisions ou photos sur un produit, ou qui nous confirment après nos dernières relances qu'elles souhaitent que l'on organise une interview avec un Conseiller ou le Président.

11h00 Brief d'un distributeur AKEO, qui va être interviewé par un journal régional sur son activité, ses revenus...

11h30 A l'approche des fêtes, préparation d'une journée Portes Ouvertes destinée à la presse pour venir découvrir les produits

liés à cette thématique de fin d'année : réalisation du carton d'invitation, location d'un lieu, devis traiteur, organisation de la mise en valeur des produits...

14h00 Brainstorming à l'agence avec l'équipe interne pour trouver de nouvelles occasions de prise de parole pour AKEO pour la TV et les radios, recherche de nouvelles thématiques qui pourront encore surprendre et interpellier les journalistes sur la marque... Tout est une question de calibrage de l'information pour leur donner envie de traiter un sujet et pour rentrer dans leur cahier des charges car les journalistes audiovisuels ne se gèrent pas comme ceux de la presse écrite.

14h30 - 17h00 C'est l'heure des fameuses relances auprès des journalistes pour décrocher des articles corporate ou produits. La phase clé de notre métier " comment démontrer au téléphone en 1 min (*car elles sont toujours pressées !*) que l'info que nous leur proposons est très intéressante pour leurs lecteurs, ou rentre bien dans leurs pages ".

17h00 Réunion téléphonique avec AKEO pour faire un point sur les campagnes RP en cours, la rédaction du Life&Business, le community management de la nouvelle page Facebook officielle.



18h00 Réunion téléphonique avec le graphiste ou l'imprimeur sur la réalisation des dossiers de presse ou du Life&Business en cours.

18h30 Classement des articles qui sont parus sur AKEO et nous sont transmis par un organisme professionnel, l'Argus de la presse. Ce service surveille l'ensemble des médias français, selon des mots clés que nous lui fournissons et nous envoie les parutions qui sont scannées quotidiennement et que nous montons ensuite comme ci-dessous en poster presse thématique.





Dentylium

Protège et préserve votre capital **sourire !**



A l'occasion de la sortie des nouveautés pour enfants, nous avons rencontré le Dr ASSAYAG, chirurgien-dentiste esthétique et co-fondatrice de l'Association Française de Dentisterie Cosmétique (AFDC), qui nous donne quelques conseils adaptés à toute la famille pour un sourire rayonnant de santé !

Carine Perri

1. Quels sont vos conseils pour une bonne hygiène dentaire ?

Avant tout, il est important de comprendre qu'une hygiène dentaire efficace est essentielle au bon fonctionnement de l'organisme. Pourquoi ? Parce que l'élimination de la plaque dentaire permet d'éviter la formation de tartre composé de dépôts calcifiés par les sels minéraux de la salive et responsable des pathologies parodontales, problèmes de gencive, os... Les bactéries pathogènes contenues dans ce tartre participent à l'irritation de la gencive, à la résorption de l'os, à la mobilité des dents et donc à leur déchaussement terminal. Il est donc essentiel, dans mon exercice, de prévenir, d'être vigilante et surtout de rappeler sans cesse à mes patients les bases d'une bonne hygiène dentaire.

2. Quelles sont vos recommandations pour un bon brossage, et quels accessoires liés aux soins dentaires faut-il utiliser ?

Je préconise le brossage avec une brosse à dent souple en nylon, à petite

tête², 2 fois par jour pendant 2 minutes, avec un mouvement de rouleau en allant des gencives vers les dents, du rose vers le blanc. Le brossage doit être doux et méthodique pour nettoyer toutes les surfaces dentaires. Proscrire un brossage trop énergique qui peut abîmer le tissu gingival et entraîner le déchaussement.

Changez votre brosse tous les 3 mois. Le brossage seul ne permet d'éliminer que 50% de la plaque dentaire. Il est donc indispensable de compléter son action par des brossettes³ et du fil dentaire⁴.

Le passage régulier d'un fil dentaire entre les incisives supérieures et inférieures nettoie les faces latérales des dents et l'utilisation de brossettes fines interdentaires permet d'atteindre les interstices situés entre chaque dent et élimine 24% de plaque dentaire supplémentaire. Changez de brossette 15 à 20 jours après la première utilisation.

Enfin, pour parfaire ces soins bucco-dentaires et avoir des gencives impeccables, je conseille des rinçages

avec des bains de bouche⁵ soit au fluor pour les dents sensibles et émail fragile, soit au triclosan pour aseptiser des irritations des muqueuses.

3. Avez-vous une astuce à nous donner, pour petits et grands ?

L'idéal est de se brosser les dents après chaque repas, mais si cela est impossible, mâcher un chewing-gum sans sucre peut vous aider à réduire les risques de caries. En effet, la mastication d'un chewing-gum permet de saliver abondamment. L'afflux de salive engendre une diminution de l'acidité buccale et donc atténue le risque d'attaque de l'émail. Mais attention, cette solution dans la journée ne remplace en rien un brossage des dents matin et soir.

<http://dr-assayag-nadine.chirurgiens-dentistes.fr>





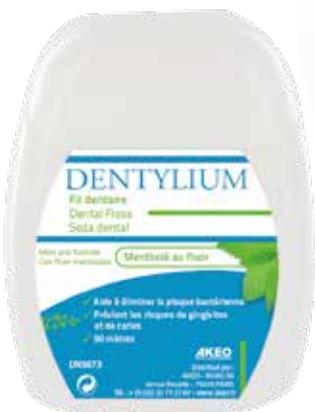
1



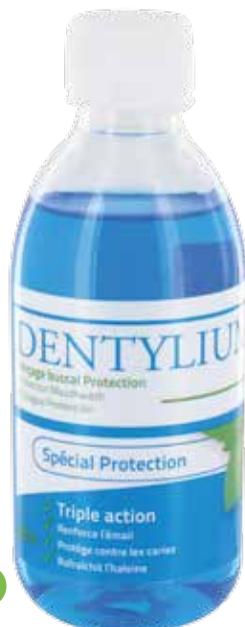
2



3



4



5



6

1. DENTIFRICE AUX HUILES ESSENTIELLES 100% NATURELLES

Ce dentifrice associe le triclosan et le fluor pour combattre la mauvaise haleine, la plaque dentaire et le tartre. Les vertus anti-infectieuses du clou de girofle, la fraîcheur de la menthe et le parfum subtil de l'anis font de ce dentifrice un soin qui allie plaisir et efficacité redoutable !
Tube 75 ml. 6,20€

2. BROSSES À DENTS AVEC PICOTS

Ergonomiques et fabriquées avec la meilleure qualité de nylon rencontrée sur le marché, pour un brossage complet et efficace. 7,90€ le lot de 3

3. BROSSES INTERDENTAIRES EXTRAFINES

Petites, compactes et faciles à transporter avec soi, elles nettoient efficacement entre les dents, aidant ainsi à la protection contre les caries. Vendues par 4. 7,40€

4. FIL DENTAIRE MENTHOLÉ

En complément d'un brossage régulier, il permet d'éliminer la plaque dentaire sur les faces latérales des dents. Cliniquement testé, il prévient efficacement les risques de gingivites et de caries. Longueur fil 50 m. 5,10€

5. LOTION PROTECTRICE

Cette solution formulée à base de triclosan agit comme un antiseptique. Le triclosan, à l'efficacité prouvée cliniquement, inhibe la formation de la plaque dentaire. Cette lotion contient également du fluorure qui aide à prévenir les caries. Flacon 250 ml. 6,20€

6. SPRAY BUCCAL

Spécialement formulé pour combattre les bactéries et apaiser les gencives sensibles, il protège également des simples maux de gorge grâce à la présence de xylitol. Goût menthe fraîche. Spray 15 ml. 6,20€

NOUVEAUTES ECLADERIRE, Spécial enfants

7. BROSSES À DENTS ET DENTIFRICE

Conçues pour une initiation facile et ludique au brossage, les brosses à dents en forme de chenille sont équipées de poils souples. Vendues par 3. 6,50€

Le gel dentaire Ecladerire est spécialement élaboré pour les dents de lait (teneur en fluor adaptée pour les enfants de 3 à 6 ans). Il respecte l'émail et les gencives des enfants. Au bon goût de fraise, il incite au brossage. Tube 50 ml. 4,80€



7

Voyage Olfactif inédit



Découvrez les 6 nouveaux parfums de la collection Différence et laissez-vous emporter dans un tourbillon de sensations ! A la fois simples et raffinées, ces fragrances aux accords olfactifs venant du monde entier sauront vous faire voyager ! Floral, fruité, boisé.... Trouvez l'accord qui vous sublimera et créez un sillage unique : le vôtre !

Eau de parfum Différence - 100 ml - 39,90€



02 | Notes de tête : bois de cèdre, patchouli - **Notes de coeur :** vétivier, santal - **Notes de fond :** labdanum, musc, fève tonka, vanille, tol • **03 | Notes de tête :** bergamote, freesia, pivoine - **Notes de coeur :** muguet, rose, prune - **Notes de fond :** cèdre, patchouli, musc • **04 | Notes de tête :** mûre, citron, cassis - **Notes de coeur :** jasmin, muguet, fraises des bois - **Notes de fond :** musc, patchouli, fève tonka • **06 | Notes de tête :** ylang ylang, bergamote, cassis - **Notes de coeur :** orchidée, lotus, accord fruité - **Notes de fond :** chocolat, encens, patchouli, santal, vanille, vétivier • **07 | Notes de tête :** bergamote, citron, limette, pamplemousse - **Notes de coeur :** lavande, pin, basilic, estragon, girofle, cumin, géranium, jasmin - **Notes de fond :** patchouli, cèdre, vétivier, santal, ambre, musc, vanille • **09 | Notes de tête :** foin, baies roses, encens - **Notes de coeur :** rose, cèdre, iris, réglisse - **Notes de fond :** vanille, ambre, benjoin.





Un moment Spa chez moi !

Envie d'une pause cocooning ? Transformez votre salle de bain en un lieu de détente et adoptez quelques gestes simples et faciles à reproduire pour une vraie parenthèse de bien-être.

Carine Perri

20 minutes

Je me détends
dans mon bain

Pour un moment relaxant, la première chose à faire est de soigner l'ambiance. On privilégie les petites lumières tamisées ou les bougies parfumées qui nous plongent dans une atmosphère douce et propice au délassement. On opte pour un bain aux algues ou aux cristaux de sel marin pour recréer un véritable soin professionnel de thalasso.

Nos conseils :

Préférez une eau tiède (36°C environ pour une action tonifiante ou 38°C pour une action relaxante) plutôt que brûlante, ennemie de la fermeté de la peau. La durée idéale ? Entre 15 et 20 min, car il faut laisser aux produits spécialement formulés pour le bain le temps d'agir et de traverser la barrière cutanée.

Le petit + :

Vous pouvez aussi créer un bain aromatique en versant quelques gouttes d'huiles essentielles sur du sel de mer. Incorporées dans le bain, elles offrent tous leurs bienfaits par une double action sur la voie cutanée et la voie respiratoire.

Notre sélection :

1 - Bain thalasso Isomarine - 400 ml. 23€ - **2 - Cristaux de bain Isomarine** Pot 600g. 17€ - **3 - Huile essentielle Détente Bio** (Litsée citronnée/Mandarine/Lavandin) Form'Vital - 10,90€ - **4 - Bougie parfumée** Calme & Volupté La Bel'Lande Déco - GM 29,50€ - PM 15,50€ - Existents en 5 fragrances.

Pas de baignoire ?

Pour recréer une ambiance de hammam, installez tout simplement un tabouret dans votre douche. Vous profiterez des bienfaits apaisants de l'eau coulant doucement sur les épaules puis le corps, mais aussi des bienfaits purifiants de la vapeur d'eau.



1



3



2



4



5

15 minutes

Je gomme et je dynamise

Etape incontournable pour faire peau neuve et reprendre doucement contact avec la réalité ! Avant le bain ou la douche, sur peau sèche, on applique son gommage.

Nos conseils :

Commencez par les pieds, en gommant les talons puis en remontant sur le devant des jambes, toujours en mouvements circulaires, des chevilles jusqu'aux hanches. On s'attarde sur les zones où la peau est plus épaisse, comme les genoux. Puis on répète ce geste sur l'arrière des lombaires afin de relancer l'énergie vitale. On passe ensuite au haut du corps en commençant par les avant-bras et on termine en massant chaque trapèze.

Le petit + :

On se rince à grande eau en respirant profondément pour faire le plein de sérénité.

Notre sélection :

5 - Gommage corps aux agrumes Isomarine Tube 150 ml. 16,90€.

10 minutes

Je pose un masque ressourçant

Une fois sorti du bain, on s'enveloppe dans un peignoir sec pour se relaxer quelques minutes et émerger calmement. On en profite pour s'appliquer un masque hydratant sur le visage.



6

7

Nos conseils :

Avant le masque, on prépare sa peau avec un massage oriental qui va relancer la microcirculation et permettre aux actifs de mieux pénétrer. Pour cela, posez les doigts des deux mains sur la partie médiane de votre front, glissez doucement vers les tempes puis recommencez trois fois de la racine des cheveux jusqu'au dessus des sourcils. La troisième fois, massez les tempes en mouvements circulaires. Posez ensuite vos paumes sur les pommettes, massez de manière circulaire vers l'extérieur du visage. Elargissez progressivement les cercles en descendant.

Le petit + :

Pour une plus grande détente, vous pouvez vous préparer une infusion drainante à boire pendant la durée de pose de votre masque.

Notre sélection :

6 - Masque hydra confort Isomarine Tube 50 ml. 23€ - **7 - Infusion Bio Nuit Paisible** (verveine, Mélisse, Tilleul, Fenouil) Form'Vital - 20 sachets fraîcheur - 9,90€.

5 minutes

J'hydrate mon corps

Pour clore ce moment relaxant, on n'oublie pas d'hydrater son corps, de la pointe des orteils jusqu'à la base du cou ! On choisit une texture onctueuse comme un baume, qui, une fois massée sur le corps, continuera après le bain d'envelopper sa peau en douceur.

Nos conseils :

On chauffe d'abord le produit dans le creux des mains, puis on l'applique sur tout le corps, par de larges mouvements circulaires.

Le petit + :

On insiste bien sur les zones les plus sèches, comme les jambes et les cuisses, pauvres en glandes sébacées.



8

Notre sélection :

8 - Baume Nutri Intense Corps Isomarine Tube 150 ml. 22€.

Coloris Gourmands !

Une sélection craquante de produits de beauté, forme et lingerie pour un hiver tonique et glamour !



1

**Kit découverte
Chocolat Colorade**

Framboise délice / Cerise exquise / Citron glacé / Nougat croquant. Gels douche corps & cheveux. Sans paraben. Hypoallergénique. 250 ml. Lot de 4 senteurs 26€

2

Gloss «Light of Paradise» Eclipse

Effet 3D assuré grâce à ce gloss ultra brillant à la tenue longue durée !
Ne colle pas et ne dessèche pas les lèvres.
Existe en 4 coloris. 9 ml. 16,80€



3

Vernis à ongles «Élégance Extrême» Eclipse

Des couleurs vibrantes, une formule spécialement élaborée garantissant une tenue parfaite, vos ongles sont forts et beaux ! Existe en 20 coloris. 12 ml. 9,90€



4

Complément alimentaire «Vit'nergie» Form'Vital

Aide à réduire la fatigue et contribue à un métabolisme énergétique normal grâce aux vitamines et minéraux essentiels contenus dans sa formule.
Au bon goût orange, sans sucre.
30 comprimés. 16€



5

Lingerie ALAYA par Jardin Secret

Une ligne très féminine au confort absolu grâce à sa maille imprimée fleurie associée à une dentelle en contraste. Pour toutes celles qui aiment les couleurs pop !
Soutien-gorge armatures 44,90€
Shorty 31,90€



6

Rouge à lèvres «Hypnotique» Eclipse

Texture soyeuse grâce au mélange des cires et agents émoullissants d'origine naturelle. Sa formule onctueuse et crémeuse procure un maquillage incroyablement confortable pour un résultat parfait !
Existe en 30 coloris.
3,5g. 16,80€



7

Ampoules Bronz'Age

Vous partez skier ? N'hésitez pas à préparer votre peau au soleil pour profiter d'une peau satinée dès les premiers rayons ! 10 ampoules de 10 ml. 14,90€



8

Shampooing Luxance 2 en 1 Cheveux normaux

D'une grande douceur, ce shampooing usage fréquent d'origine végétale est spécifiquement formulé pour faciliter le démêlage des cheveux : aucun nœud ne résiste à son efficacité !
Lissés, démêlés, vos cheveux sont beaux et souples !
250 ml. 9,90€

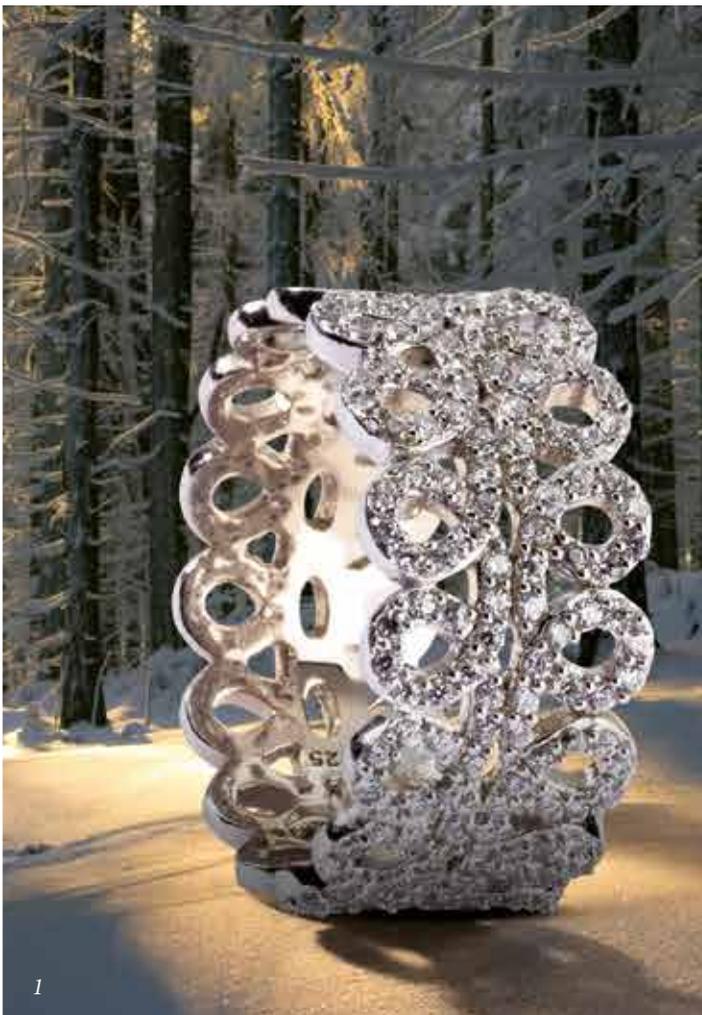




Ma Wishlist

de Noël by AKEO

Comblen ses proches deviendra un jeu d'enfant grâce à cette sélection chic et élégante d'accessoires, de déco et de beauté !





3

4



6

5



1 Bague Dentelle – argent et strass blancs – 69€ **2** Eau de parfum Différence – 100 ml 39,90€ **3** Bougies parfumées Christmas Orange ou Petits Sablés sucrés – PM – 15,50€ Vaporisateur parfum ambiance Noël – 100 ml – 28,50€ **4** Lot de 3 céramiques cœur à parfumer – 9€ **5** Vernis à ongles *Élégance Extrême* – 12 ml – 9,90€ **6** Lingerie *Althéa par Jardin Secret* – coloris bleu marine – 61€ l'ensemble **7** Pendentif *Soleil* – argent – 65€ Collier *Goutte* – argent et brillant – 59€ – Boucles d'oreilles *Goutte* – argent et strass blanc – 57€ Bague *Feuille* – argent et strass – 53€ **8** Pochette soirée noire – 99€.



7



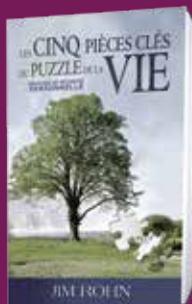
8



LIVRE

Les 5 pièces clés du puzzle de la vie
de Jim Rohn

Une méthode remarquable pour connaître la réussite et le bonheur en cinq chapitres, un message inspirant qui devrait influencer positivement sur votre vie.

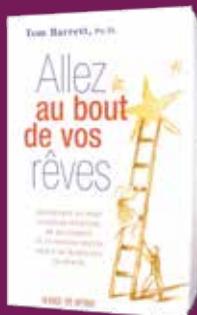


Sélection AKEO

Réf. AF3045 – Tarif : 15 €.

Allez au bout de vos rêves
de Tom Barrett

Où Le sens du succès grâce au marketing de réseau... Ce livre contribuera, quelle que soit votre entreprise, à sa croissance, en élargissant votre vision, en renforçant vos résolutions et en augmentant ainsi vos chances de succès.



Sélection AKEO

Réf. AF3010 – Tarif : 20 €.

Faire aujourd'hui ce que tous feront demain
de Thierry Schneider

Découvrez dans ce livre le véritable art de vivre de l'Athlète de la vie, le chemin vers un leadership naturel et authentique.



Sélection AKEO

Réf. AF3039 - Tarif : 16 €.

CINE

Magic in the moonlight

La nouvelle comédie de Woody Allen promet de séduire les spectateurs ! L'histoire se passe dans les années 20. Stanley a comme mission de démasquer Sophie, soupçonnée de tromper de riches héritiers Français en se prétendant médium. Le casting sera probablement un ingrédient pour la réussite du nouveau film de Woody Allen : Colin Firth joue aux côtés d'Emma Stone et de Marcia Gay Harden.

> En salle le 22 octobre 2014



EXPO

Jeff Koons

Le Centre Pompidou organise une rétrospective de l'oeuvre de Jeff Koons. Explorant depuis plus de 35 ans de nouvelles approches du «ready-made» et de l'appropriation, l'artiste contemporain est l'un des plus connus et également l'un des plus controversés de sa génération. En avant-première, l'exposition s'attache à présenter de nouvelles créations de l'artiste mais également ses oeuvres les plus connues, telles que Balloon Dog, Rabbit, et Michael Jackson and Bubbles.

> Au Centre Pompidou, du 26 novembre 2014 au 27 avril 2015



SPECTACLE

Mistinguett

Albert Cohen présente son nouveau spectacle musical «Mistinguett, Reine des années folles» ! Après «Les 10 commandements», «Le Roi Soleil», «Mozart L'opéra Rock» et «1789, les Amants de la Bastille», venez découvrir la passion et l'ascension de la reine des Années Folles dans le monde de la Revue !

> Au Casino de Paris, du 18 septembre 2014 au 4 janvier 2015



Flashdance

Pour son 30^{ème} anniversaire, le film mythique «Flashdance» est à présent sur scène ! La comédie musicale raconte le parcours d'Alex, soudeuse dans une aciérie de Pittsburgh le jour, et danseuse dans un bar la nuit, qui rêve de devenir star de la danse. Son patron, amoureux d'elle, lui fait passer une audition afin de réaliser son rêve.

> Au théâtre du Gymnase, du 23 septembre 2014 au 7 mars 2015



CONCERT

Stromae

Après une tournée des festivals de l'été (Vieilles Charrues, Main Square...), Stromae sera à Paris-Bercy cet automne, pour une série de 5 concerts. Artiste à succès, le chanteur a écoulé plus de 1,5 millions de disques pour son album «Racine Carrée». Ses spectacles à Bercy nous promettent d'être «Formidables» !

> À Paris-Bercy, du lundi 17 au 30 novembre 2014



De la magie au bout des doigts




eclipse
colours
— PARIS —



Protégez-vous intelligemment
grâce aux Textiles Infrarouges !

