

SEM  
EMERAUDE 2017  
NEW YORK

# LIFE & BUSINESS

MAGAZINE DU GROUPE AKEO / N°11



## TRAVAILLER AUTREMENT C'EST POSSIBLE...

### **Actus**

Meilleurs Conseillers 2016  
Soutenons L'Enfant Bleu

### **Ambition**

Naissance de Linen Fleury  
AKEO Cup 2017

### **Zoom**

Interview  
André-Pierre  
ALEXANDRE



# Danaïdes



# édito



## ENTRE NOUS...

En cette période électorale tendue et confusante, garder une trajectoire positive peut être parfois un jeu d'équilibre complexe pour bon nombre d'entre nous !

Et pourtant...

Nos pensées, notre imaginaire et nos actions quotidiennes façonnent le monde de demain.

C'est pourquoi, il est plus que jamais urgent de savoir pourquoi nous sommes engagés, dans quel but nous œuvrons et dans quel état d'esprit nous le faisons. L'heure de la convergence des consciences a sonné et nous savons d'ores et déjà que nous sommes appelés à conjuguer transformation sociale et transformation personnelle.

Au sein d'AKEO, notre seul crédo est l'humanisme !

Mettre l'autre au cœur de nos préoccupations est une décision que nous avons prise, il y a déjà de nombreuses années. En décidant de se lancer dans l'aventure AKEO, c'est l'altruisme que nous mettons en avant.

Et comme l'écrit Barbara Fredrickson, psychologue américaine,

**L'altruisme est en nous... Et il est contagieux !**

« Les émotions positives génèrent davantage de motivation pour trouver des solutions aux problèmes et aller vers les autres. Voir le verre à moitié plein, c'est ce qui donne de l'énergie pour faire face à la situation ».

Nous avons la chance de représenter un collectif qui partage une vision commune, qui a le pouvoir de faire évoluer son quotidien. Chercher un mode de collaboration différent, prôner l'ouverture d'esprit et la flexibilité, nourrir l'envie de faire évoluer les choses en laissant place à l'intelligence dépourvue d'égo, voilà notre unique voie.

Continuons sur ce chemin car, plus que jamais, il est d'actualité !

A nous de faire la différence !

André-Pierre ALEXANDRE

05



12



S O M M A I R E

### Actus

- 04 Agenda 2017
- 06 Agenda Grands évènements
- 08 SEM Manager 2016
- 10 Meilleurs Conseillers 2016
- 12 Séminaire des Leaders
- 14 Médias & Partenariat

### Ambition

- 16 Naissance de Linen Fleury
- 18 L'AKEO Cup
- 20 Outils de formation

### Reconnaissance

- 22 Portraits Rubis
- 24 Portraits Emeraude
- 26 Portraits Manager
- 32 Club AKEO Platine

### Zoom

- 36 AKEO en images
- 38 Balade en France - Côte d'Or
- 40 Interview  
André-Pierre Alexandre

### Shopping

- 42 Grand bleu
- 44 Sous les tropiques
- 46 Top girly
- 48 Rock' n' Zen
- 50 Culture Business

16



24



44



48



AKEO - NOAO SA  
49 rue Rouelle  
75015 PARIS  
Tél. : 02 32 77 27 87  
www.akeo.fr  
Réf : AF3148

Directeur de la publication  
André-Pierre Alexandre

Directeur de la rédaction  
Laure Denier

Rédaction - Photo  
Laure Denier  
Céline Gonzalez  
Simon Cordevant

Conception Réalisation  
Simon Cordevant

Imprimé Semestriel  
10 000 exemplaires

Distribution Réseau AKEO

# Agenda 2017

## Avril



- ▲ **NOUVEAUX CATALOGUES :**  
Lingerie & Collants & Bain + Bijoux & Accessoires + Home & Déco
- ▲ **ANIMATIONS :**  
Colorade + La Bel'Lande + Eclipse + Isomarine + Form'Vital + Ansimara
- ▲ **ANIMATION :**  
Fête des Mères & Fête des Pères
- ▲ **2 avril :** Convention Nationale AccorHôtels Arena

## Juillet/Août



- ▲ **PROMOTIONS :** Lingerie & Collants
- ▲ **2 juillet et 27 août :**  
Séminaires régionaux
- ▲ **Du 21 juillet au 10 août :**  
Université Emeraude + SEM Managers dans l'Ouest Américain
- ▲ **Du 1<sup>er</sup> juillet au 26 septembre :**  
Challenge AKEO Cup  
Challenge Jardin Secret

## Mai

- ▲ **14 et 21 mai :**  
Séminaires régionaux
- ▲ **FORMATION :**  
Isomarine en Bretagne



- ▲ **3 septembre :**  
Séminaires régionaux
- ▲ **Du 1<sup>er</sup> juillet au 26 septembre :**  
Challenge AKEO Cup  
Challenge Jardin Secret

## Septembre



## Juin



- ▲ **NOUVEAU CATALOGUE :** Additif Lingerie
- ▲ **PROMOTIONS :** Bijoux & Accessoires
- ▲ **25 juin :** Séminaires régionaux
- ▲ **Du 1<sup>er</sup> juin au 26 septembre :** Challenge Jardin Secret

## Octobre

- ▲ **NOUVEAUX CATALOGUES :**  
Lingerie & Collants + Bijoux & Accessoires
- ▲ **ANIMATIONS :** Colorade + Alimentation Intelligente + La Bel'Lande + Eclipse + Parfums + Décoration
- ▲ **1, 7, 8, 14, 15 octobre :** Tournée Nationale dans toute la France métropolitaine et Outre-Mer
- ▲ **GAGNANTS CHALLENGE :**  
AKEO Cup 2017  
Jardin Secret pour la collection AH17



## AKEO Cup

**Durant l'été, la motivation de tous est l'AKEO CUP. Plus qu'un challenge personnel, c'est une façon de renforcer l'esprit de groupe dans vos équipes !**

Se serrer les coudes et avoir des objectifs communs. Pour être performants dans cette compétition, il ne faut rien laisser au hasard et donc être au top dans la distribution, le réseau et la formation. La finalité est, bien entendue, une belle récompense mais à notre sens, c'est plus que cela. Tous les témoignages d'Émeraude et plus vous diront que l'AKEO Cup a été un réel déclencheur pour les motiver à atteindre leur but. Il est donc fréquent qu'au terme de ce magnifique challenge, vous emmeniez avec vous tous vos Associés vers une aventure humaine extraordinaire. Ne passez pas à côté de cette chance ! Remontez-vous les manches, à vos marques, prêts... PARTEZ !



Été 2017

## SEM Manager USA

**L'aventure, c'est d'abord l'ouverture aux autres !**



Quand nous entendons parler les chanceux qui ont déjà vécu ce que tous appellent - L'OUEST AMÉRICAIN - nous nous rendons compte que c'est plus qu'un voyage, plus qu'un séminaire. C'est un périple incroyable d'où tous les participants reviennent métamorphosés. C'est une aventure humaine qui permet de se découvrir soi-même tout en restant bouche bée devant tant d'espaces naturels époustouflants. C'est la destination idéale pour des pionniers en quête de sensations fortes et de valeurs humaines... Des territoires qui renforcent nos convictions, une aura qui nous galvanise. Une réalité qui nous permet de penser que tout est possible !

Juillet-Août 2017

## Tournée Nationale

**La Tournée Nationale est le moment fort de l'automne ! L'endroit où vous devez absolument être avec vos équipes.**

Dans 7 villes de France métropolitaine et d'Outre-mer, vous aurez le plaisir de découvrir toutes les nouveautés Automne-Hiver 2017. Les bijoux et accessoires vous émerveilleront. Les lignes Jardin Secret et Ominem vous séduiront. Les gammes Colorade, Danaïdes, Isomarine vous permettront de ravir vos Clients et de vous faire plaisir tout au long de ces mois de froid et de cocooning... Sans oublier toutes ces gammes que vous connaissez si bien au quotidien et qui vous surprendront sans aucun doute. Lors de cette journée faite d'échanges et de rencontres, vous serez boostés par

des intervenants de qualité. Vous vivrez les reconnaissances de vos équipes qui sont toujours des moments forts et vous découvrirez enfin les gagnants de l'AKEO Cup ! Nous vous gardons évidemment un grand lot de surprises, c'est aussi en cela que la Tournée Nationale est vraiment l'événement pour refaire le plein d'ondes positives !



Octobre 2017

## SEM Émeraude

**« Un jour, j'irai à New York avec toi... »**



Les sirènes retentissent, police et pompiers surgissent du coin de l'avenue. Les taxis jaunes se suivent à perte de vue emmenant notre regard vers des lignes horizontales. L'immensité de l'Empire State Building nous fait lever les yeux au ciel et plus haut encore. Être à New York, c'est se faire happer par une folie propre à cette ville légendaire. A tout moment, on s'attend à ce que Bruce Willis sorte d'une bouche de métro, à croiser dans Central Park les 6 amis de Friends, un café Starbucks à la main, à rougir en pleine rue, en voyant la jupe de Marilyn se lever telle une brume matinale.

Le SEM Émeraude va nous plonger en immersion dans un endroit du monde exceptionnel, unique, inénarrable. Prenez une bonne paire de chaussures, ouvrez grand les yeux. La séance va commencer !

Novembre 2017

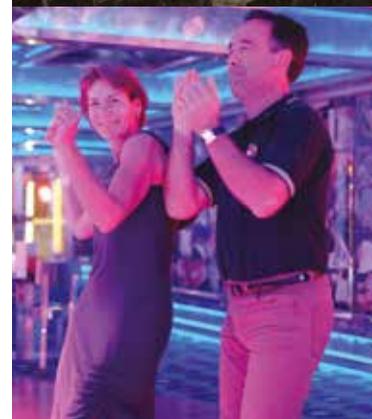
# PRENDRE LE LARGE EN TRAVAILLANT



Quand, dans le port de Marseille, nous arrivons face au Costa Diadema, la réaction est la même pour tout le monde, les yeux écarquillés et la bouche bée. C'est sur ce navire de croisière extraordinaire que, durant 7 jours, 360 invités ont vécu une expérience unique en Méditerranée. La première est de se réveiller tous les matins dans une nouvelle ville majestueuse ! Barcelone, Rome, Florence...

Visiter des endroits incroyables comme le Colisée, le Vatican puis le lendemain, assister à une formation où chaque personne contribue à élever nos projets tant personnels que professionnels.

Le SEM, c'est un échange, un partage, une expérience que l'on souhaite à chacun de vous !



# PRENDRE DE L'ALTITUDE EN TRAVAILLANT



Quand à 7h30 l'odeur du café commence à envahir le Chalet du Club Med de Méribel, les plus matinaux arrivent déjà le sourire aux lèvres. Le jour se lève, les premiers rayons percent une légère brume. Le petit déj' prend des allures de retrouvailles où les embrassades feraient oublier que toutes ces personnes ont passé la soirée de la veille ensemble. Vers 8h45, certains chaussent les skis, d'autres les raquettes. La ski-room rentre en ébullition. Les groupes se forment et les moniteurs, Sergio le premier, prennent la tête de leur horde sauvage. C'est parti pour 3 heures de plaisir entre amis.

Mais le Chalet ne s'éteint pas pour autant. La vapeur sort du SPA et réjouit les Conseillers qui ont préféré rester au chaud pour cette matinée. D'autres discutent autour d'une boisson, d'un jeu de société. Il y a même des espaces qui s'aménagent naturellement pour ceux qui souhaitent se mettre au travail autour d'un feu de cheminée.

12h, en bas des pistes, le DJ envoie du son pour l'arrivée des premiers glisseurs. Les cuisiniers préparent de quoi grignoter, mini hot-dog, toasts, verrines, le tout évidemment accompagné de vin chaud ou autres fraîcheurs exquises. La terrasse lumineuse commence à se remplir. Exploits du jour, projets de l'après-midi à venir, les discussions fusent de toute part. Les rires et la bonne humeur raisonnent dans toute la vallée.

Un temps calme s'impose pour arriver en forme à la réunion de 17h. L'arrivée quotidienne à la salle mélange sérieux et excitation. Effectivement, une réunion en si petit comité est un enrichissement précieux à tous les niveaux. André-Pierre aborde et développe des sujets au gré des besoins et envie de tous. C'est du sur-mesure. Du précis. Les échanges et interactions se multiplient et font avancer tous les chefs d'entreprise présents. C'est dans ces moments que des projets s'affinent, que des déclics se font, que des certitudes s'établissent.

20h, les enfants jouent dans la salle, les adultes reviennent toujours sur-motivés par ces moments passés à travailler autrement.

Le dîner est souvent une prolongation de la réunion. Les tablées s'improvisent et les liens se renforcent.

Quand vers 22h, les GO commencent à démarrer la soirée, l'amusement prend le pas sur tout le reste. Karaoké, concert, fêtes, les barmen sont sollicités autant que les animateurs.

Les plus courageux dépenseront leurs dernières forces sur la piste de danse, les autres se préparent déjà à vivre une nouvelle journée sous le signe de l'amitié, du partage et du travail, comme seul AKEO peut le proposer.

**Vivement 2017 !**



# PRENDRE DE LA HAUTEUR EN TRAVAILLANT



11 ans, voilà 11 ans que Vichy se réchauffe subitement lors du dernier week-end de janvier. Les - 8°C habituels à cette période se convertissent en chaleur humaine. C'est effectivement les 500 Leaders les plus performants de 2016 qui se retrouvent durant 2 jours entiers au Palais des Congrès de cette jolie ville thermale. Les lumières se baissent, le beat de « I gotta feeling » commence à raisonner dans ce mythique lieu chargé d'histoire. Les pieds tambourinent. Les mains s'échauffent. Les sourires et regards se croisent. L'excitation est à son comble. Isabelle Magron, suivie de Romain arrivent sur-vitaminés pour lancer de façon dithyrambique le début de ce séminaire des Leaders 2016. La journée se rythme par des formations et par des témoignages aussi touchants que percutants.

Les séances de travail s'enchaînent. Avoir une salle pleine d'entrepreneurs impliqués, motivés et à l'écoute pour mieux performer est toujours propice aux remises en question et aux prises de décisions. Les accompagner pour atteindre plus rapidement une belle réussite est un pur moment de bonheur. Tout défile trop vite, il est déjà 17h30. Juste le temps de faire un aller-retour à l'hôtel pour passer notre tenue de gala. Dans les couloirs, tout le monde se pose la même question... Et oui, la tradition à Vichy, c'est qu'avant le dîner, tous ensemble, nous assistons à un spectacle surprise.

André-Pierre s'improvise maître de cérémonie pour annoncer le fabuleux duo qu'est la Framboise Frivole. 1h30 de lyrisme, d'élégance et de drôlerie. Après deux rappels et une standing ovation, nous allons prendre une coupe de l'amitié sous des hauteurs de plafond incroyables, décorées par des moulures et des lustres dignes d'un film d'époque. Un mannequin challenge organisé pour alimenter nos réseaux sociaux s'organise. Quel plaisir de partager des moments aussi sérieux que légers entre amis. La soirée suit son cours, entre fous-rires et mets délicats. Le dimanche s'annonce sous les mêmes auspices, mais si vous voulez vraiment en savoir plus... Soyez des nôtres l'an prochain. Relevez le défi d'être parmi ceux qui font que tout est possible !

# VU DANS LES MÉDIAS



« Magazine moderne et coloré, gourmand et créatif, astucieux et futé qui s'adresse aux femmes très différentes.

**MODES & TRAVAUX**  
Tirage : 490 788 ex.  
2 461 000 lecteurs.



« Magazine 'lifestyle' pour les hommes d'aujourd'hui, actifs, connectés et modernes.

**MEN'S FITNESS**  
Tirage : 61 122 ex.



« Magazine féminin qui conjugue élégance, sexualité, mode et beauté.

**SENSUELLE**  
Tirage : 100 000 ex.



« Magazine généraliste d'actualité et de divertissement.

**VSD**  
Tirage : 195 199 ex.  
788 000 lecteurs.



« Doctissimo a pour ambition d'accompagner les internautes dans les moments importants de leur vie.

**DOCTISSIMO.FR**  
Audience : 8 000 000 visiteurs/mois



« Magazine sur la vie des stars qui se veut plutôt féminin, connivent, irrévérencieux, drôle, impertinent et complice.

**PUBLIC**  
Tirage : 596 490 ex.  
1 884 000 lecteurs.



« Hebdomadaire programmes TV + pages shopping.

**TELE POCHE**  
Tirage : 676 309 ex.  
1 961 000 lecteurs.



« Informations régionales et générales.

**MIDI LIBRE**  
Tirage : 163 473 ex.



« Magazine généraliste féminin, supplément de 38 titres de presse quotidienne régionale.

**VERSION FEMINA**  
Tirage : 3 446 124 ex.  
7 766 000 lecteurs.



« Magazine regroupant des idées et loisirs créatifs pour embellir votre quotidien avec des conseils et infos mode, bien-être et loisirs.

**HS PRIMA  
« MA MAISON AU NATUREL »**  
Tirage : 491 247 ex.



« Cosmo accompagne les jeunes femmes dans tous les choix de leur vie avec optimisme et plaisir, pour aller à l'essentiel.

**COSMOPOLITAN**  
Tirage : 493 897 ex.  
1 462 000 lecteurs.



« Magazine bien-être qui apporte des réponses précises et éclairées dans les domaines suivants : santé, beauté/bien-être, famille, psychologie/sexualité, nutrition/minceur, forme, environnement et pratique.

**SANTE ZEN**  
Tirage : 170 000 ex.



## NOTRE SINGULARITÉ DEPUIS PLUS DE 27 ANS

Protéger et accompagner au quotidien les enfants victimes de maltraitances

*Merci !*

Grâce à vous 2016 a été très active !

- **Près de 1 000 victimes**, enfants et adultes victimes dans l'enfance, **accompagnées**
- **+ de 3 400 séances de thérapie**
- **+ de 3 100 rendez-vous juridiques**
- **+ de 1 000 élèves sensibilisés**
- **+ 45 % d'appels** reçus par nos écoutants bénévoles
- La parution de notre **Livre blanc « 20 propositions pour renforcer la protection des enfants victimes de maltraitances »**

*Poursuivons le combat en 2017 !*

Nos objectifs pour cette nouvelle année :

- **Poursuivre et développer l'accompagnement thérapeutique** des victimes (entièrement pris en charge par l'association)
- Ouvrir un **nouveau groupe de parole** en Ile-de-France
- **Développer nos formations à destinations des professionnels** de l'enfance afin de mieux repérer les enfants en danger
- **Faire aboutir plusieurs de nos propositions** pour une meilleure prise en charge des enfants victimes

*Nouveau !*

Pour nous aider à protéger et accompagner les enfants : le don régulier !  
[www.enfantbleu.org/le-don-regulier](http://www.enfantbleu.org/le-don-regulier)

# LA NAISSANCE D'UNE NOUVELLE MARQUE CHEZ AKEO

linen fleury  
HOME CONCEPT

## TENDANCE DÉCO



Liné Fleury, c'est l'histoire d'une gamme de linge de maison élégante et inventive, élaborée avec finesse pour vous offrir d'innombrables possibilités de créer autour de vous, une atmosphère chaleureuse et vivante. Coordonnées entre elles, ses lignes vous séduiront par la qualité des matières, la subtilité des tonalités et l'originalité des motifs.

### Réalisée avec soin dans les moindres détails...

La palette de couleurs, pensée comme un arc-en-ciel, laissera place à votre créativité. Au gré de vos envies, vous pourrez imaginer des associations uniques, toujours dans un esprit chic et bohème, et quelles que soient les couleurs choisies, vives ou plus nuancées, elles s'accorderont été comme hiver.

### Étudiée pour vivre un équilibre parfait entre fantaisie et intemporalité...

La qualité des matières vous procurera le sentiment de vivre un véritable luxe sensoriel au quotidien. Entre caractère du lin, délicatesse du coton et douceur incroyable de la microfibre, moelleuse et caressante, vous ne pourrez plus vous passer de ce confort incomparable. De l'accord subtil entre technique, savoir-faire et tendances créatives naît une véritable cohérence de gammes qui vous est dédiée... Il ne vous reste plus qu'à expérimenter cette jolie harmonie jour après jour !

# L'AKEO CUP, UNE STRATÉGIE GAGNANTE !

Chaque année, sur les mois de juillet, août et septembre, de nombreux Conseillers AKEO s'enflamment sur l'AKEO Cup ! Dès début avril, à peine la Convention Nationale terminée, les Conseillers et les Managers les plus avisés savent qu'une grande partie de leur AKEO Cup, et donc de leur croissance sur l'année, se jouent dès ce moment-là !

L'AKEO Cup est bien plus qu'un challenge, **c'est une véritable stratégie de construction de nos entreprises** qui nous apprend à nous mobiliser, nous et nos Associés, sur une courte période avec un objectif précis. Nous ne comptons plus les témoignages de ceux qui sont passés à l'action uniquement pour «jouer le jeu» et qui, trois mois plus tard, se sont retrouvés à **avoir acquis des compétences** déterminantes pour la suite.

*«On joue individuellement mais aussi et souvent surtout pour l'équipe et même si on ne finit pas premier, ce qu'on en retire*

*à tous les niveaux est énorme» nous disent Steve et Justine Pechet qui, tout en n'ayant jamais gagné l'AKEO Cup, savent qu'ils sont de «purs produits de l'AKEO Cup».*

Effectivement, si nous regardons leur parcours, nous comprenons mieux : ils démarrent en juin 2011, juste avant l'AKEO Cup qu'ils vont jouer pour terminer 8ème dans le classement individuel, contribuant ainsi au fait que leurs Managers, Joël et Myriam Lemberg, alors Exécutif, gagnent l'AKEO Cup en tant que Manager. Ceci leur permettra, moins de 4 mois après leur démarrage, de participer, avec un de leurs Associés, à la croisière des 10 ans d'AKEO pour laquelle la société a loué en exclusivité le mythique voilier, Le Club Med 2, pour une croisière d'une semaine en Méditerranée ! Ils finiront en décembre 2011 à 10 000VB ! Leur jeune Associé, qui les a accompagnés sur cette croisière de rêve, va dans les jours qui suivent, inviter un de ses collègues, Teddy Charlier !

En 2012 et 2013, ils se mobilisent à nouveau sur cette AKEO Cup, sans réussir à gagner, mais finiront l'année 2012 à 19 000VB et l'année 2013 à 32 000VB.

En 2014, Teddy et Kelly Charlier, jeunes Managers, gagnent l'AKEO Cup et commencent leur qualification Emeraude dans la foulée. Steve et Justine finiront leur année 2014 à 88 000VB ! En 2016, ils se qualifient Emeraude et terminent à plus de 160 000VB groupe avec **30 participants au SEM des 15 ans d'AKEO dont 12 grâce à l'AKEO Cup**. Ils n'ont jamais réussi à être premier, ni en individuel ni en groupe, mais **leur progression et la duplication dans leur groupe est évidente**.

Chaque année, des Conseillers suivent leur exemple et participent à leur premier voyage SEM et lancent ainsi leur croissance grâce à l'AKEO Cup ! Leur cas n'est pas isolé. Les résultats des gagnants, tout comme ceux des 20 premiers, chaque année, en attestent. **«L'AKEO Cup est un outil indispensable pour passer à l'action sans remettre à plus tard, et ensuite l'action entraîne l'action»** nous dit Romain Magron qui fait partie des Managers les plus performants sur l'AKEO Cup. Il s'est qualifié Emeraude en 2014, terminant 2ème de l'AKEO Cup puis Saphir quelques mois plus tard en gagnant l'AKEO Cup 2015.

## LES RÉCOMPENSES DE L'AKEO CUP

Cette année, les récompenses vont être une fois de plus considérables : places VIP de concert à Bercy avec Hôtel 4\*, une semaine à Méribel, au moment du jour de l'an, avec les Meilleurs Bâisseurs de Réseau dans un chalet 4\*, loué en exclusivité pour AKEO ! Des avantages pour la qualification SEM 2018... Et surtout de la croissance, de nouvelles compétences, un esprit d'équipe renforcé au sein de votre équipe... Bref ! **Que du positif !**

## UN BEAU PALMARÈS



**Patrick FIQUET et Nicole COTUCHEAU,** gagnants **2009**, qualifiés Rubis



**Joël et Myriam LEMBERG,** gagnants **2011**, qualifiés Rubis



**Alain et Isabelle CETOU,** gagnants **2012**, qualifiés Exécutif



**Pascal GEROME et Pascale PESCHE,** gagnants **2013**, qualifiés Exécutif



**Teddy et Kelly CHARLIER,** gagnants **2014**, qualifiés Emeraude



**Romain et Isabelle MAGRON,** gagnants **2015**, qualifiés Saphir



**Eric et Valérie BEAUVOIR,** gagnants **2016**, qualifiés Exécutif

... Damien et Sylvie Balland se sont toujours placés dans les 10 premiers et sont aujourd'hui Saphir ! Cette année, Rudolph et Sabrina Marimoutou se placent 9ème, Jean-Marc et Michèle Plassard 16ème et tous les quatre se qualifient Emeraude. Patrick et Florence Techer et Yoan et Ophélie Devars terminent, quant à eux, 2ème et 3ème et ont emmené chacun 8 Associés au SEM 2016 pour la croisière des 15 ans. Eric et Valérie Beauvoir, en remportant cette AKEO Cup 2016, qualifient 16 personnes de plus pour cette croisière et voient leur VB groupe passer de 30 000 à 70 000 en moins de 6 mois !

**A VOUS DE PROFITER PLEINEMENT DE CET OUTIL SI PERFORMANT... RENDEZ-VOUS SUR SCÈNE LORS DE LA TOURNÉE OÙ NOUS FÊTERONS VOS RÉSULTATS ET CEUX DE VOS ASSOCIÉS DANS LE CADRE DE L'AKEO CUP 2017 !**

DÉCOUVREZ  
NOTRE NOUVEAU  
DOSSIER DE  
DÉMARRAGE !



**AKEO** AMÉLIORE  
ENCORE SON OUTIL  
DE FORMATION  
VIA LA VIDÉO !



Joël et Myriam **LEMBERT**  
AGRICULTEURS



Alain et Nelly **PUGNET**  
CARDIOLOGUE ET MÈRE AU FOYER



Steve et Justine **PECHET**  
COMMERCIAL ET COIFFEUSE



Damien et Sylvie **BALLAND**  
AGRICULTEUR ET PROFESSEUR DES ÉCOLES



Eric et Laurinda **MARY**  
ARTISANS



Romain et Isabelle **MAGRON**  
PROFESSEUR DES ÉCOLES ET LINGÈRE



Yannick et Virginie **LANGE**  
COMMERCIAL EN GRANDE DISTRIBUTION  
ET MÈRE AU FOYER



Rudolph et Sabrina **MARIMOUTOU**  
PROFESSEUR DES ÉCOLES ET CHEF D'ENTREPRISE



Jean-Marc et Michèle **PLASSARD**  
CHEFS D'ENTREPRISE DANS LA RESTAURATION



Teddy et Kelly **CHARLIER**  
PROFESSEUR D'ÉDUCATION PHYSIQUE  
ET CHARGÉE DE MISSION



Michel **AME**  
FONCTIONNAIRE



# Profil de succès **Rubis**



## Nos gains / Revenus

Revenus annuels : 240 000 €  
Chiffre d'affaires annuel : 6 millions d'€



« Nous voulons juste faire bénéficier aux autres de tous les avantages que nous avons ».

## Joël & Myriam LEMBERT > Lignée BERG

La douceur du regard de Myriam est tout simplement incroyable. Il résume à lui seul, celle qui, avec son mari Joël, vient de se qualifier Rubis. Nous pourrions croire que l'habitude commence à s'installer mais bien au contraire. « Personnellement ça me donne encore plus de responsabilités vis à vis de mes Associés, tout cela n'est en rien un poids, parce que tout ce que nous provoquons et qui nous arrive est réellement passionnant ». On se rend

compte au fil de notre discussion que cette

progression est normale, planifiée, maîtrisée... Et ce, presque dès le premier jour, lors de leur rencontre avec Christian Berg. Depuis tout est sous contrôle. Ces terriens connaissent la valeur du travail, la valeur de l'argent. C'est avec énormément de bon sens qu'ils se sont lancés dans l'activité en 2009 pour en 2016, figurer parmi les plus belles réussites du réseau. Joël se caractérise plus par un sourire lumineux derrière lequel se cache la complexité d'un homme qui a vécu plusieurs vies. Son premier sentiment suite à

cette qualification Rubis est de la fierté « **Tout cela nous prouve que nous avons la bonne méthode, que nous ne nous sommes pas trompés... Et puis moi, ce qui me motive le plus c'est de faire quelque chose qui n'a jamais été fait avant** ». Les choses sont dites ! Quand nous essayons de comprendre leur ascension, ils nous disent d'une seule voix « d'abord les gens ressentent que nous avons un vrai projet, que nous savons où nous allons. Généralement ils adhèrent assez vite en fait. Ce n'est pas nous qui les choisissons. Après, c'est à nous de voir dans le temps si au fond de ces personnes il y a le « chien dans le chien », que tout ça ne soit pas simplement une apparence ». Joël est comme ça, cash, vrai. Il essaiera de nous dire qu'il ne ressent rien, que c'est un dur au mal, mais son visage nous dit tout le contraire. C'est une sensibilité à la « Ventura », un Monsieur qui impose le respect, une figure paternelle indéniable dans tout son groupe. Son regard se fixe et il commence à nous expliquer sa façon de voir les choses concrètement. « Nous voulons juste faire bénéficier

« d'abord les gens ressentent que nous avons un vrai projet, que nous savons où nous allons ».



aux autres de tous les avantages que nous avons. Faire faire des économies au quotidien à nos proches et leur entourage, ne plus enrichir les grandes surfaces. C'est en tant qu'acheteur que je construis mon discours, pas en tant que vendeur ».

Ce couple qui continue tous les jours à produire des céréales dans sa ferme des Ardennes veut montrer que l'on peut devenir Diamant en ayant une double activité. Pour finir, quand on leur demande ce qu'on peut leur souhaiter, Myriam nous sussure « être heureux évidemment, avec nos filles, nos petits-enfants, nos proches ». Joël, lui, sans détour, nous dit qu'il veut créer une fondation pour aider les personnes dans le besoin.

Les valeurs d'AKEO sont décidément universelles !



# Profil de succès **Émeraude**



## Nos gains / Revenus

Revenus annuels : 65 000 €  
Chiffre d'affaires annuel : 1,6 millions d'€



« Je me suis senti mieux avec mes élèves. Je leur accordais plus d'attention, plus d'écoute ».

## Rudolph & Sabrina MARIMOUTOU

« Je commençais à être tellement en accord avec moi-même ».

En 2009, quand Rudolph démarre l'activité AKEO, c'est essentiellement pour avoir un complément de revenu. Il adore son métier de professeur des écoles, mais les aléas de la vie font que, pour garder sa jolie maison, il doit renforcer ses gains mensuels. Sabrina, de son côté, a une toute autre motivation. Elle a complètement craqué pour la gamme de phytothérapie Form'Vital. C'est grâce à leur travail collectif que, très rapidement, leur groupe grandit. Rudolph remplit des salles de 80 personnes 2 fois par semaine, démarre des Associés et réalise rapidement un chiffre d'affaires répondant à ses attentes. Sabrina, très à l'aise avec les produits, forme ses Conseillers de façon précise. Mais l'euphorie remplace la méthode et même si leur affaire se développe, elle finit par stagner, puis lentement à décliner. Après avoir touché du doigt la qualification Émeraude,

tout s'effondre. Beaucoup auraient baissé les bras. C'est bien mal les connaître. Lors d'une Convention à Troyes, Rudolph a un déclic. Il discute avec André-Pierre Alexandre et décide de tout remettre à plat. Tout revoir. Il se plonge dans la méthode et décide avec Sabrina, de suivre toutes les formations quelles qu'elles soient.



## > Lignée ALEXANDRE

Tous les deux mois ils atterrissent en métropole et vont au contact de leur lignée. C'est à ce moment que les affaires reprennent doucement mais avec beaucoup plus de sérénité. En parallèle, ils font un travail sur eux-mêmes qui leur permet d'avoir une vision globale de leur projet. Rudolph s'impose une heure de lecture quotidienne, écoute des audios dès qu'il est dans sa voiture. « Je me suis véritablement stabilisé, j'avais fait des erreurs et je voulais absolument les

comprendre pour ne pas les reproduire. Je me suis rendu compte aussi que mes réflexions personnelles m'étaient utiles dans tous les domaines. Je me suis senti mieux avec mes élèves. Je leur accordais plus d'attention, plus d'écoute. Avec ma fille, j'étais plus présent. Même avec Sabrina je devenais quelqu'un de meilleur. Je commençais à être tellement en accord avec moi-même ». Sabrina, qui est de nature à ne pas vouloir se mettre en avant, s'épanouit totalement dans le fait

d'aider les autres à développer leur entreprise. La machine est lancée, ils ne comptent plus leur temps et accordent une attention minutieuse à chacun de leurs collaborateurs. Ils ne voient plus le développement de leur réseau en terme de quantité mais de qualité. « C'est les yeux dans les yeux que tout commence. Chaque personne ayant fait la démarche de vouloir en savoir plus sur notre activité doit avoir notre écoute. Après, c'est eux qui tranchent mais nous, on aura bien fait notre job ».



## Profils de succès **Manager**

### CONDITIONS POUR ÊTRE QUALIFIÉ MANAGER

1

Réaliser **10 000 VB\* 6 mois**, dont les 3 derniers à la fois consécutifs, Junior et Club Bâtisseurs de Réseaux, le tout au cours d'une période de 12 mois.

2

Donner l'exemple et utiliser le système de **formation à 100%**.

3

**Créer sa société** à responsabilité limitée (SARL) ou sa société anonyme simplifiée (SAS).

\*Vous devez avoir au moins 5000VB groupe en dehors d'un groupe à plus de 7000VB et 3000VB en dehors de 2 groupes en largeur à plus de 7000VB pour que votre mois à plus de 10 000VB soit pris en compte dans votre qualification Manager.

#### François et Gismène MACE > Lignée BALLAND



« C'est devant l'école maternelle de leurs enfants respectifs que François rencontre pour la première fois Thibault. Le courant passe, ils discutent souvent de tout et de rien. Une vraie amitié commence à naître. François, à cette époque, est à la recherche d'un projet professionnel et familial. Les 20 ans d'écart qu'il a avec son épouse Gismène font qu'il souhaite qu'elle aie son autonomie financière au plus vite. La venue de Damien Balland sera une belle étincelle. Le couple se retrouve très rapidement dans les valeurs AKEO. « Pour nous, l'essentiel a été la confiance que Thibault nous a accordé mais aussi l'idée d'aider les gens à réaliser leur mission entrepreneuriale ». François insiste sur le fait que le véritable déclencheur a été leur venue à Troyes lors de la Convention Nationale 2013. Très rapidement, tout s'enchaîne et la maison des Mace devient même le troisième stock AKEO de l'île de la Réunion. Gismène présente le concept, François organise des formations et vice versa, ils sont complémentaires, interchangeables... Plus rien ne peut arrêter leur progression. « Cette aventure me donne des responsabilités, ça me permet de me valoriser aussi » me glisse doucement Gismène. François renchérit : « Je veux découvrir quelle sera la pierre qui se trouve après le diamant... Même si je sais qu'elle est, en ce moment, à côté de moi ».



**Situation familiale**  
Mariés.



**Âges**  
François : 62 ans.  
Gismène : 43 ans.



**Jobs**  
François : Directeur d'exploitation biens et services.  
Gismène : Mère au foyer.



**Date d'entrée chez AKEO**  
16 décembre 2013.



**Manager**  
Depuis septembre 2016.

Être  
Manager, un  
état d'esprit  
différent

# Profils de succès **Manager**

## Romain et Charlène VITRY > Lignée VITRY



Charlène était coiffeuse à domicile et a commencé à développer son projet pour avoir un complément de revenu. Quand elle rencontre Romain, il est totalement séduit par sa démarche et décide de s'y

associer. Ils ont les mêmes valeurs, les mêmes ambitions. Rapidement, leur bébé arrive. C'est grâce à l'activité AKEO qu'ils réalisent le rêve de leur vie : pouvoir élever leur fille à temps plein, tout en développant leur propre entreprise. Au départ, la progression n'est pas au rendez-vous. Lorsque Romain échange avec Philippe Dailey à la Convention Nationale 2014, tout lui paraît plus clair. Ils se rapprochent de leur lignée et créent un lien très fort avec Jean-Marc et Michèle Plassard. Ne pas aller au SEM Île Maurice 2015 les contrarie fortement. « Plus jamais nous ne perdrons un voyage ». Ils se plongent dans les lectures et appliquent la méthode comme le préconise fortement leur lignée. Le plaisir commence à grandir quotidiennement en travaillant pour eux-mêmes et les revenus accompagnent leur belle croissance. La liberté et la qualité de leur vie familiale répondent totalement à leurs envies de jeunes trentenaires. « Avant, on se focalisait sur nous et notre réussite et le tournant ça a été de se concentrer sur l'esprit d'équipe que l'on a réussi à mettre en place dans notre réseau ».



### Situation familiale

En couple.



### Âges

Charlène : 30 ans.  
Romain : 33 ans.



### Jobs

Charlène : Ex coiffeuse à domicile, mère au foyer. Romain : Conducteur de train à la SNCF.



### Date d'entrée chez AKEO

Avril 2010.



### Manager

Depuis septembre 2016.



## Pierre VANG et Laure CONTAT > Lignée DREVET



Pierre était manager chez Mac Donalds quand il voit arriver des amis de longue date dans son restaurant. « Ils m'ont dit qu'ils avaient un projet,

ils étaient certains que je serais intéressé, ça m'a vraiment touché qu'ils fassent cette démarche, donc je suis allé à leur présentation. Les valeurs évoquées ce soir-là m'ont parlé tout de suite : la confiance, la liberté, la rémunération et le challenge, j'ai donc naturellement démarré ». Laure a d'abord été séduite par les produits qu'elle consommait très régulièrement, « mais ce qui m'a vraiment emballé, c'est le fait de pouvoir dupliquer mon temps libre ». Une chose assez remarquable est qu'ils sont polyvalents et interchangeables « ça nous donne de la souplesse dans nos plannings ». Mais le point fondamental qui fait qu'AKEO est, pour eux, une manière de vivre plus qu'un travail, c'est le fait d'avoir trouvé un équilibre personnel grâce aux lectures conseillées de la bibliothèque. « On a appris à communiquer et de suite, tout est devenu plus simple. On a commencé à avancer beaucoup plus rapidement à ce moment-là. Maintenant, notre grande volonté est de faire avancer le projet AKEO. Nous savons que nous sommes une génération gâtée et avons envie de redonner à tous ceux qui ont permis que cette aventure existe.



### Situation familiale

En couple.



### Âges

Pierre : 51 ans.  
Laure : 45 ans.



### Jobs

Pierre : Professeur de taekwondo.  
Laure : Coiffeuse.



### Date d'entrée chez AKEO

Mars 2011.



### Manager

Depuis décembre 2016.



## Mickaël et Marie HUSTACHE > Lignée VALÉRO



Lors d'une soirée entre amis, Mickaël accepte de participer à une présentation AKEO. Il rencontre alors Nicolas Valéro et adhère tout

de suite à l'état d'esprit qui se dégage de son discours. Il est tout à fait en phase avec les valeurs humaines transmises ce soir-là. Au début de leur histoire, Marie ne connaît pas AKEO et Mickaël lui assure qu'en s'investissant un minimum, ce projet pourrait changer leur vie. Très prudente, Marie démarre avec son propre contrat. À cette époque, elle travaille 80 heures par semaine dans son magasin de fleurs. Son commerce lui prend toute sa vie... Elle n'en peut plus et tombe gravement malade. Elle se penche alors plus sérieusement sur l'activité et prend conscience qu'elle peut gagner de l'argent en aidant les autres à en gagner, tout en gérant son temps. A ce moment-là, elle utilise régulièrement les produits et craque littéralement sur la marque Jardin Secret... Ce sera le déclencheur. Plus Marie s'investit dans AKEO, plus sa santé revient. Elle se médicamente de moins en moins « C'est quand même magique tout ça !! Mais le plus beau de tout c'est que les médecins m'avaient annoncé qu'on ne pourrait jamais avoir d'enfant et aujourd'hui nous sommes les heureux parents de Malysia et Marley ». Quand travailler autrement nous fait vivre autrement !



### Situation familiale

Mariés.



### Âges

Mickaël : 35 ans.  
Marie : 33 ans.



### Jobs

Marie : Ex fleuriste.  
Mickaël : Soudeur en reconversion.



### Date d'entrée chez AKEO

Janvier 2009.



### Manager

Depuis septembre 2016.



## Jean-Michel et Lydie-Roseline REGIS > Lignée SONDER



Un soir en passant sans prévenir chez leur ami Christian, il leur dit illico « Vous tombez à pic ». Il leur demande de s'asseoir et d'écouter. Par

respect Lydie-Roseline et Jean-Michel s'installent dans le salon. Ils assistent en fait à leur première présentation de l'activité AKEO. Lydie est tout de suite séduite. Elle aime la clarté du projet et voit en lui le fait de créer enfin sa propre entreprise. Étant à cette époque à la recherche d'un emploi, tout était réuni pour commencer l'aventure. Jean-Michel suit son épouse. Il a toujours eu confiance en elle, « et puis économiquement parlant, avoir un deuxième revenu, c'est toujours plus de sécurité ». Un jour, on leur parle d'un voyage sur le magnifique voilier « Club Med II ». Ils décident de relever le défi. Les amoureux se retrouvent sur cette croisière et 5 mois après ils fêtent leur première qualification de Manager. Les problèmes de la vie ont fait que l'ascension, durant une période, a été un peu stoppée. Mais leur complémentarité est leur force première. Jean-Michel affirme naturellement « je suis un instinctif et le travail d'introspection que je fais grâce à AKEO me permet de mieux gérer mon équipe d'informaticiens, jamais je n'aurais atteint de telles responsabilités dans mon métier déjà existant sans AKEO ». Lydie-Roseline, elle, se sent bien dans sa peau de chef d'entreprise et en plus « je passe un temps fou avec mes enfants ».



### Situation familiale

Mariés.



### Âges

Jean-Michel : 50 ans.  
Lydie-Roseline : 52 ans.



### Jobs

Jean-Michel : Responsable informatique.  
Lydie-Roseline : Secrétaire de direction.



### Date d'entrée chez AKEO

Juillet 2011.



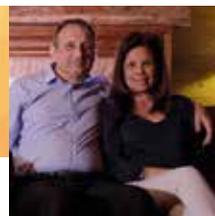
### Manager

Depuis décembre 2016.



# Profils de succès **Manager**

## Eddie et Katy DAUTREME > Lignée BENDENOUN



Fin d'année 2014, Katy vivait une période professionnelle difficile. Elle ne retrouvait pas dans son métier ce qu'elle était venue y chercher. Eddie, lui, était totalement investi dans son entreprise d'installation

de piscines. En allant chez un client, il accepte un rendez-vous pour en savoir plus sur l'activité AKEO. Le soir-même, ils repartent tous les deux « en ayant passé une bonne soirée mais aussi avec le petit dépliant Opportunité d'entreprendre que nous avons épluché tout le week-end... Le dimanche soir Eddie me dit, « ça y est, c'est le jackpot, il faut y aller ». Rapidement, ils se répartissent les tâches et Katy s'oriente vers la clientèle, Eddie sur le réseau. Les audios tournent quotidiennement. « Nous n'avons pas cherché à réinventer la roue, on a fait exactement ce qu'on nous disait, en plus, on voyait comment avaient évolué Eric et Valérie Beauvoir. C'était un super exemple à suivre. » C'est avec un grand sourire que Katy nous explique que tout a changé pour elle depuis deux ans « je n'ai pas encore arrêté mon métier d'enseignante, mais c'est de plus en plus envisageable ». Elle surenchérit, « en plus, AKEO c'est une démonstration de qualité humaine, cette solidarité, cette gratitude, cette compréhension, le savoir-être, ça me fait un bien fou ! ». Eddie plus terre à terre finit en disant « Et en plus avec AKEO, nous n'avons pas de SAV, pas d'impayé, pas de problème en fait ! ». Et tout ça au soleil !



**Situation familiale**  
Mariés.



**Âges**  
Eddie : 56 ans.  
Katy : 51 ans.



**Jobs**  
Eddie : Chef d'entreprise dans l'installation de piscines.  
Katy : Professeur des écoles.



**Date d'entrée chez AKEO**  
Janvier 2015.



**Manager**  
Depuis décembre 2016.



## Jean-Philippe LANLY et Laetitia LIEGEOIS > Lignée BEAUVOIR



Quand Éric Beauvoir explique le projet AKEO à Jean-Philippe, il est persuadé que cela peut le séduire. C'est finalement Laetitia

qui tombera sous le charme d'une présentation de Valérie. « C'est par les produits que j'ai démarré l'activité, le reste me dépassait un peu... Moi c'était plutôt faire des « soirées lingerie » entre copines qui m'amusait ». Jean-Philippe lui, est convaincu que c'est idéal pour sa compagne. Voilà 7 ans que son atelier créatif fonctionne et le besoin de nouveaux horizons se fait sentir. Laetitia ajoute « Ce qui m'a fait me pencher plus encore sur tout cela, c'est de pouvoir démarrer quasi sans investissement. Je ne prenais aucun risque. Jean-Phi me soutient énormément. C'est toute sa bienveillance qui me permet d'assurer tant sur mes formations que sur la construction de mon réseau. Et puis j'ai toujours été indépendante, alors compter mes heures, ça me dépasse complètement. AKEO m'a permis de me redonner des objectifs tous les matins, et puis je crée vraiment des liens avec les personnes avec qui je travaille... Je partage énormément. C'est les équipes qui m'apportent toute mon énergie. Je veux vraiment que tout ça continue, parce que tout ça m'apporte une vision sur l'avenir, sortir de ma zone de confort a été la meilleure chose qui me soit arrivée ».



**Situation familiale**  
En couple.



**Âges**  
Laetitia : 45 ans.  
Jean-Philippe : 50 ans.



**Jobs**  
Laetitia : Responsable d'un atelier créatif.  
Jean-Philippe : Ostéopathe.



**Date d'entrée chez AKEO**  
Janvier 2014.



**Manager**  
Depuis décembre 2016.



## Cédric et Géraldine BENDENOUN > Lignée LIEGEOIS



Après plusieurs voyages à l'étranger, Géraldine se rend compte qu'à la Réunion, les financements publics sont « un véritable robinet ouvert ».

Elle a donc en tête de trouver une solution professionnelle moins dépendante de ce système. « Je râlais tout le temps. Un matin, ma copine Laëtitia me parle de l'activité AKEO. En ressortant du premier plan, je suis convaincue. C'est ça que je cherchais ». Lors du complément d'informations, Cédric tend l'oreille sur ce que raconte Éric Beauvoir et voit tout de suite le potentiel. « À l'époque, je pensais ne pas avoir le temps, depuis on est rentré dans le train à grande vitesse ». En parallèle le couple commence à utiliser tous les produits et ils en deviennent les meilleurs ambassadeurs. « C'est simple, me dit Cédric, je ne peux que convaincre les autres, j'ai moi-même perdu 20 kilos en un an et demi grâce à l'Alimentation Intelligente ». Ils insistent tous les deux sur le fait que AKEO offre de magnifiques perspectives. « Moi je ne suis pas née secrétaire, je suis née Géraldine, tous les jours je m'améliore, je grandis dans plein de domaines ». Cédric complète : « À 50 ans, c'est un nouveau souffle professionnellement. Dans ce nouveau business il n'y a pas de conflit, pas de concurrence, du coup on se lâche... Donc quand on a du plaisir et bien, on le transpire. C'est un véritable changement de vie ».



**Situation familiale**  
Mariés.



**Âges**  
Cédric : 48 ans.  
Géraldine : 39 ans.



**Jobs**  
Cédric : Maître d'ouvrage.  
Géraldine : Secrétaire Éducation Nationale.



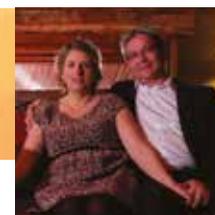
**Date d'entrée chez AKEO**  
Avril 2014.



**Manager**  
Depuis décembre 2016.



## Jean-Christophe HERBIVO et Florence DELLI > Lignée BALTHASAR



Fin d'année 2013, Jean-Christophe et Florence vivent une période très compliquée. C'est à ce moment qu'un de leur ami très proche

les contacte pour leur présenter le projet AKEO. « Suite à une deuxième liquidation d'entreprise dans le bâtiment, nous étions dans une situation financière catastrophique, au point que l'on se demandait comment mettre les 149 euros sur la table pour démarrer ». C'est seul, que Jean-Christophe va à la présentation. « Florence était complètement opposée, elle ne voulait pas un troisième échec consécutif. Et puis au bout de 4 mois, elle me voyait revenir des formations avec plus d'énergie, plus de peps et a décidé de voir ce qu'il se passait, pour ne plus jamais en partir... ». « C'est vraiment après un dîner avec Joël et Myriam Lambert, à la maison, que l'on s'est dit qu'on allait faire de belles choses ». Aujourd'hui Florence développe la distribution et Jean-Christophe le réseau. En fait, ils ont appris l'activité avant tout en consommant les produits. « On voulait être certains que l'on n'arnaquait pas les personnes à qui l'on vendait les produits. On s'est rendu compte qu'ils étaient bons et que l'on faisait des économies, tout était clair ! ». Aujourd'hui, ils affirment haut et fort que c'est l'opportunité de leur vie. « On s'accomplit à travers les autres et c'est tout ce qui nous rend heureux ! »



**Situation familiale**  
En couple.



**Âges**  
Jean-Christophe : 49 ans.  
Florence : 52 ans.



**Jobs**  
Jean-Christophe : Responsable de service dans une administration privée.  
Florence : Assistante maternelle.



**Date d'entrée chez AKEO**  
Novembre 2013.



**Manager**  
Depuis janvier 2017.





- 1- MICHEL ET CÉCILE PLEIGNET *liègnée FARBY*  
 2- NICOLAS ET PATRICIA BRUNET *liègnée MAUCHE*  
 3- BRUNO ET FABIENNE MUNARI *liègnée BOLLON*  
 4- OLIVIER KREDER ET CÉLINE GEA *liègnée RAGER*  
 5- ERIC ET KARINE BERGERET *liègnée VAN DER HORST*  
 6- MÉLANIE LEBRETON *liègnée ROGAROLO*  
 7- JACQUES ET CHRISTÈLE LE DAIN *liègnée ORJEBM*  
 8- LUDOVIC LOGEZ ET FABIENNE GRZEMBLEWSKI *liègnée BALTHASAR*  
 9- STÉPHANE ET AUDE PARCNY *liègnée CHARLIER*  
 10- HUGUES ET TAMARA PICARD-DESTELAN *liègnée TREHM*  
 11- RENAUD ET AUDREY GALISSON *liègnée CHARLIER*  
 12- SÉBASTIEN PLEUTIN ET PEGGY THITEU *liègnée CHARLIER*  
 13- OLIVIER ET CÉLINE MEYLAN *liègnée VALERO*  
 14- AMANDIO ET VALÉRIE NETO *liègnée BALLAND*  
 15- STÉPHANE ET ESTHEL DECIMA *liègnée CORBALAN*  
 16- JOËL ET NADINE PORTEBOSQ *liègnée PLASSARD*  
 17- PASCAL ADAM ET LAURENCE BOUTAINE *liègnée BALTHASAR*  
 18- ABDESLAM ET NADIA ACHFIA *liègnée SARRAZYM*  
 19- RENAUD ET MARIE-LAURE ARCHINARD *liègnée MICHELM*  
 20- BENOIT BERGER ET LAURENCE PAGNOUX *liègnée MICHELM*  
 21- HENRI SCHENCK *liègnée ROGAROLO*  
 22- FRANCISCO ET NADINE DE DIOS Y MIGUEL *liègnée PRAGNAUD*  
 23- ETIENNE ET AMANDINE MONTUY *liègnée CLASSE*  
 24- JÉRÔME ET VÉRONIQUE TINET *liègnée SILLORAY*  
 25- RAPHAËL ET ALICE RIBERO *liègnée JEANVENOT*

- 26- MARYVONNE FOUREY *liègnée PLASSARD*  
 27- JEAN-LOUIS-JASMIN ET MARIE-JOSIANE BOYER *liègnée TECHER*  
 28- GILLES LALLEMAND ET MÉLISSA LAVIGNY *liègnée TECHER*  
 29- JULIEN ET LAURIE DUSSIER *liègnée PECHET*  
 30- PATRICK ET STÉPHANIE LOPEZ *liègnée HUSTACHE*  
 31- ERIC ET SANDRINE GARNIER *liègnée LANGE*  
 32- DOMINIQUE ET MARIE-ANGE DAVID *liègnée GELMEAU*  
 33- FABIEN ET SOPHIE PEUGEOT *liègnée DELAGARDE*  
 34- SÉVERINE BONGRAND *liègnée VALERO*  
 35- THIERRY ET ANNE BREUILLON *liègnée NOLOT*  
 36- MATTHIEU ET LAURENCE COMMAILLE *liègnée BIGOT*  
 37- SÉBASTIEN FLÉCHEAU ET LUCIE VERNEAU *liègnée CHEREAU*  
 38- FRANCK ET CAROLE PESSEY *liègnée THOUANT*  
 39- BRUNO ET SANDRINE JOLY *liègnée BARBOSA*  
 40- ERIC ET SABINE MATTER *liègnée DESBOIS*  
 41- CÉDRIC HAYNAU ET VALÉRIE GOMES *liègnée HARR*  
 42- FRANTZ ET MALIKA SUEZ-PANAMA *liègnée MARIMOUTOU*  
 43- DAVID ET CÉLINE LE GALL *liègnée LE BRETON*  
 44- FRANCK SERRE ET NATHALIE ETIENNE *liègnée DELAGARDE*  
 45- JÉRÔME ET LAËTTIA MERCIER *liègnée PLASSARD*  
 46- JEAN-MICHEL ET FRANÇOISE YONGER *liègnée LEMBERG*  
 47- CHRISTOPHE ET KARINE DUGATS *liègnée MAILLIS*  
 48- THOMAS GAILLARD ET NATHALIE DE ALMEIDA *liègnée MEVES*  
 49- CÉDRIC ET CÉRALDINE BENDENOUN *liègnée UEGEIS*  
 50- PHILIPPE ET CARINE GOYHENEIX *liègnée DEVARIS*



- 51- DAISY HAAS *lignée ERANO*
- 52- MARIO ET HOBBY D'ARONCO *lignée LAMPERIERE*
- 53- ERIC ET ISABELLE MILLERET *lignée BLACHE*
- 54- MARTIAL TRITSCHLER ET MICHÈLE SCHNEIDER *lignée THOUVENIN*
- 55- NATHALIE PFIHL ET LYDIA DUBREUIL *lignée VAN DER HORST*
- 56- CATHERINE SANNA *lignée DREVET*
- 57- THIERRY ET ARMELLE BOUTILLOT *lignée PECHET*
- 58- PHILIPPE ET ISABELLE ZANETTO *lignée PANDROZ*
- 59- PHILIPPE ET MIREILLE BLOUDEAU *lignée CHEREAU*
- 60- BÉATRICE ROHMER *lignée GUILLOUX*
- 61- ALAIN ET CISÈLE LAMPERIERE *lignée LEMBERT*
- 62- JOËL ET NATHALIE HIGON *lignée RAMELY*
- 63- JEAN-CHRISTOPHE ET MARIE-JEANNE THIMONT *lignée FARBY*
- 64- BERNARD ET EDWIGE GANDEL *lignée SZATALA PALLOT*
- 65- LUC PAYA ET BRIGITTE GOMEZ *lignée DEVARIS*
- 66- JÉRÔME LAROCHE *lignée PEROTEGY*
- 67- ARLETTE CHATEAU *lignée HARB*
- 68- OLIVIER ET SARELLE SIMASOTCHI *lignée MARIMOUTOU*
- 69- PATRICK HERVE ET ANNE MONTJOVET-BASSET *lignée LE BRETON*
- 70- STÉPHANE BERTRAND *lignée STOHR*
- 71- NICOLAS CACCIAGUERRA ET CHRISTELLE FERMOND-CACCIAGUERRA *lignée CHALAUJE*
- 72- JOËL ET SANDRINE L'HERMITTE *lignée LE BOURGEOIS*
- 73- ADELINE GAEMYAËY *lignée MEAULT*
- 74- THOMAS COHU ET MARIE DEMARIS *lignée LE BOURGEOIS*
- 75- ALEXANDRE ET VALÉRIE BRISBAERT *lignée AUDEBERT*
- 76- PATRICIA DERVAUX *lignée HARB*

- 77- CHRISTOPHE ET SYLVIE LEJEUNE *lignée CHOPARD*
- 78- ÉRIC EDOUARD EDOUARZI ET MARIE-JOSÈPHE FLORENTIN AMBROISINE *lignée MARIMOUTOU*
- 79- DAVID ET STÉPHANIE MAUCHAMP *lignée PONSARD*
- 80- YANN MALHOMME ET STÉPHANIE MOLET *lignée GEROME*
- 81- EMMANUEL ET VALÉRIE JOUBEL *lignée ORJEBIN*
- 82- OLIVIER ET STÉPHANIE BOULANGER *lignée LEMBERT*
- 83- FABRICE ET VIRGINIE GROCIER *lignée DEHOTTER*
- 84- ERIC ET CAROLE MERCIER *lignée PANDROZ*
- 85- ARNAUD GRANDJEAN ET VIRGINIE DAY *lignée PECHET*
- 86- PATRICK ET MARIE-LINE LEPRETRE *lignée SARRAZYN*
- 87- EDDIE ET CATHIE DAUTREME *lignée BENDENOM*
- 88- MARIE-NOËLLE ANDRIA *lignée CHALAUJE*
- 89- DANIEL BERTOLINO ET ANNICK GEA *lignée RAGER*
- 90- RAYNALD SCHMIDT ET CLAUDINE-MARIE-CHRISTINE FAIN *lignée BEAUNOIR*
- 91- JEAN-CHARLES ET ANABELLE VIGILANT *lignée FLORENTIN AMBROISINE*
- 92- MURIELLE LALLEMENT *lignée MAGRON*
- 93- FABRICE ET ANNIE CARRY *lignée LAMIZET*
- 94- SYLVIE MOUNET *lignée MOREL*
- 95- FRÉDÉRIC MALATERRE ET CHRISTINE SANDOVAL *lignée DREVET*
- 96- CATHERINE MASSON *lignée MICHELIN*
- 97- ARMINDO CUNHA DE ALMEIDA ET ALETH MONGIN *lignée CHAUCHOT*
- 98- EDITH LACHAMBRE *lignée MOREL*
- 99- NICOLAS MASSY ET NATHALIE SCOTTO D'ANIELO *lignée CHARLIER*

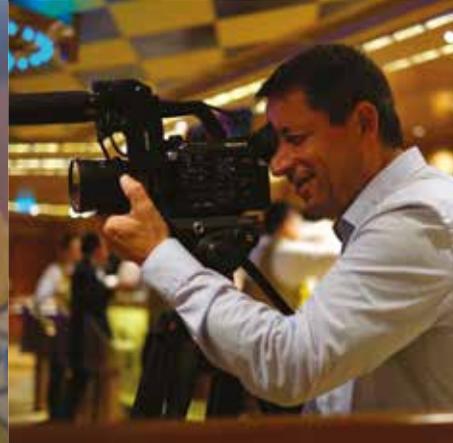
# LE RÉSEAU EN IMAGES



***AKEO est une communauté d'entrepreneurs heureux et ça se voit !***

Partager, s'amuser, vivre des moments uniques ensemble, voilà ce qui décuple l'énergie et l'efficacité de notre réseau. Qui a dit que plaisir et travail étaient incompatibles ?

Envoyez vos clichés par e-mail à [zoomenimages@akeo.fr](mailto:zoomenimages@akeo.fr). Les meilleures images seront sélectionnées pour le prochain Life & Business Magazine.



# Road Book



## La Côte d'Or par Christophe et Nathalie MOUQUET

### Un peu d'histoire

Quand on évoque la Côte d'Or, tous les gourmands deviennent attentifs, et pas seulement les amateurs de chocolat. La Côte-d'Or est le seul département français qui n'a pas été nommé selon un critère géographique stricto sensu. Le nom fut choisi par Charles-André-Rémy Arnoult, avocat au parlement de Dijon et député de l'Assemblée constituante de 1789, qui proposa ce nom, s'inspirant de la teinte dorée que prenaient les vignes de la région à l'automne. C'est aujourd'hui le département de la région Bourgogne-Franche-Comté et sa préfecture est Dijon. Après cette petite introduction historique, passons à des choses beaucoup plus actuelles.

### Un peu de terroir

La Côte d'Or est synonyme de gastronomie, de bon vin, de grands espaces mais aussi de culture. La moutarde est emblématique de ce petit coin de France, mais savez-vous que, depuis l'antiquité, ses vertus digestives sont avérées. Ce condiment ayant donné le nom à une couleur, permet depuis toujours de relever un plat souvent accompagné d'une viande. La liste de produits goûteux provenant ancestralement de ce département est incroyable, et juste le fait de les évoquer nous met les papilles en émoi. Le cassis, l'anis de Flavigny, le Charolais, le pain d'épice, la truffe, les escargots de Bourgogne sans parler de ses fromages et de ses poissons d'eau douce. Evidemment, l'idée d'accompagner tout cela avec un bon verre de vin est tout à fait humain (ou français, devrais-je dire). Pour cela, allez absolument à Beaune et ses Hospices. Cette magnifique ville longtemps capitale des vins de Bourgogne est un joyau de l'Est de la France. Continuez en parcourant les Champs-Élysées de la Bourgogne. Il fallait bien une route à la hauteur de l'avenue parisienne pour se balader sur ces 60 kilomètres de promenade au cœur des vignes. Vous vous arrêterez pour découvrir un terroir plein de vie et faire des dégustations qui vous laisseront des souvenirs indélébiles.

### Un peu de culture

Après tout ça, évidemment ça papote ! « Ça papote » est un nouveau festival du Livre de jeunesse initié par la médiathèque de la Côte d'Or. Prenez une pincée de contes, assaisonnez d'une chanson, pimentez d'un soupçon d'imagination. Laissez mijoter dans la tête des enfants. Puis... à leur tour de cuisiner une histoire de petites bêtes. Pour finir le tour de ce département riche et atypique, vous pourrez y pratiquer du cheval, de l'escalade, de la voile mais aussi des baignades en rivière ainsi que de fabuleuses randonnées à vélo. Vous comprenez maintenant mieux notre joie de vivre naturelle !



## NOS ADRESSES

### MAISON RÉGIONALE DES ARTS DE LA TABLE

15, rue Saint-Jacques  
21230 Arnay-le-Duc  
Tél. : 03 80 90 11 59  
www.musee-artsdelatable.fr

### CLOS DU CÈDRE

10, boulevard Maréchal Foch  
21200 Beaune  
Tél. : 03 80 24 01 01  
www.lecedre-beaune.com

### L'AGE DE RAISIN

67, rue Berbisey  
21000 Dijon  
Tél. : 03 80 23 24 82  
lagederaisin@laposte.net

### L'HOSPICES DE BEAUNE MUSÉE DE L'HÔTEL-DIEU

Rue de l'Hôtel-Dieu Place de la Halle  
21200 Beaune  
Tél. : 03 80 24 45 00  
www.hospices-de-beaune.com



# INTERVIEW

## d'André-Pierre ALEXANDRE

### Fondateur de la société AKEO

Par Monsieur Jean-Christophe DANCHAUD  
Directeur Associé Boracay Presse

**AKEO est né en 2001. En chiffres, aujourd'hui, AKEO représente 80 millions de volume de ventes, plus de 15% de croissance par an, 5000 Conseillers indépendants, 120 salariés permanents, plus de 120 000 clients réguliers, 11 000 m<sup>2</sup> d'entrepôt, 22 000 produits expédiés par jour.**

Mais pour bien comprendre le parcours de cette société en pleine croissance, remontons plus en avant, il y a quelques années et parlons tout d'abord de ce que l'on peut trouver sur internet concernant votre parcours d'entrepreneur.

**Sur internet, vous êtes parfois associé à l'histoire du Groupement ou GEPM qui aurait été condamné pour vente pyramidale et accusé de pratiques sectaires, que pouvez-vous nous dire à ce sujet ?**

Quand j'avais 20 ans en 1989, j'ai effectivement été distributeur de ce fameux GEPM qui a fait couler beaucoup d'encre à l'époque. Cette société était accusée de pratiquer la vente pyramidale interdite par la loi et d'avoir des pratiques sectaires. Il y a finalement eu un jugement de rendu par le tribunal correctionnel d'Evreux qui a expliqué de façon détaillée que le mode de distribution du GEPM était parfaitement légal. Seul le dirigeant de cette société a été lourdement condamné pour abus de biens sociaux ce qui ne met nullement en cause le mode de

distribution. Pour ma part, je n'ai jamais fait partie des dirigeants de cette société et jamais rien fait d'illégal ni été condamné en aucune manière.

**Pourquoi certaines personnes disent que la marque AKEO existait déjà chez FAR ?**

En 1995 le GEPM s'arrête et est repris par Edouard Labelle alors Président de la CCI de l'Eure. Les nombreux distributeurs qui se retrouvaient un peu à la rue ont décidé de s'organiser en coopérative en créant la coopérative FAR. J'ai travaillé avec cette coopérative jusqu'en 1998, elle a d'ailleurs fermé ses portes environ deux ans plus tard. 1998, c'était aussi l'ouverture du marché des Télécoms à la concurrence et j'ai eu l'idée de me lancer sur ce secteur en utilisant ce même mode de distribution, ce qui a très bien fonctionné. En 1997, FAR avait lancé la marque «AKEO La nouvelle Distribution». Je savais que cette marque avait été créée par la célèbre agence Publicis qui avait fait une étude coûteuse pour vérifier qu'elle pouvait être utilisée partout

dans le monde. En 2001 quand nous démarrons, cette marque était à l'abandon, en désuétude et par souci d'économie, j'ai décidé de la redéposer sous le nom de «AKEO Le Marketing Relationnel» puis en 2009, nous avons évolué vers «AKEO Vivre autrement».

**Comment expliquer alors qu'un article mis en ligne en 2007 prétend que vous êtes mis en examen pour vente pyramidale.**

Cet article mis en ligne seulement en 2007 a en réalité été écrit en 1997. Il est pour le moins malhonnête de ne pas mentionner le jugement intervenu après l'écriture de cet article, jugement qui a relaxé toutes les personnes mises en examen et démontré la légalité de ce mode de distribution.

**Aujourd'hui, vous avez donc créé la société AKEO qui est le Leader Français de la Vente Directe, est-ce que vous pouvez nous expliquer comment vous fonctionnez ?**

Nous avons créé en 2001 en Normandie une centrale d'achat

qui travaille directement avec des fabricants afin d'élaborer des produits de consommation courante à nos marques et selon nos exigences de qualité. Notre projet était à la fois de supprimer les intermédiaires et d'avoir des produits de meilleure qualité. Aujourd'hui, nos clients économisent entre 500€ à 2000€ par an en fonction du nombre de produits qu'ils achètent.

**Comment le Client a accès à vos produits ? Par internet, en magasin ?**

Impossible de trouver nos produits sur le net ou en magasin. Nous avons constitué un réseau de Conseillers indépendants qui proposent en exclusivité nos 2500 produits dans leur relationnel ou par recommandation. En plus des économies, les Clients bénéficient de la prise de commande et de la livraison à domicile. Leur Conseiller qu'ils connaissent leur apporte des conseils, de l'écoute, une consommation adaptée à leurs besoins, une garantie satisfait ou remboursé pendant 60 jours sur la plupart de nos gammes.

**Quel est le statut des Conseillers ?**

Les Conseillers ont un statut de VDI qui est inscrit dans le code de commerce et qui permet d'exercer à la fois en toute légalité et en toute simplicité. Pas de démarche administrative compliquée, tout est fait pour leur compte par AKEO à l'aide de leur numéro de sécurité sociale. S'ils veulent stopper leur

activité, ils peuvent le faire à tout moment sans rien avoir à payer. Quand l'activité prend de l'ampleur, il est plus intéressant de créer sa société en s'inscrivant au Registre du Commerce des Sociétés.

**Combien gagnent les Conseillers AKEO ?**

Uniquement sur la partie distribution, nous constatons un taux horaire très rentable entre 20€ et 50€. Il est assez simple de gagner entre 200€ et 500€ de plus par mois en y consacrant moins de 3h par

semaine ! Il est courant de voir des personnes gagner 1000€ par mois en y consacrant 35h par mois, soit 8h par semaine uniquement pour fidéliser une trentaine de Clients à qui l'ont fait faire des économies. Pas besoin de trouver sans cesse de nouveaux Clients puisque nous cherchons à fidéliser nos Clients et non à les renouveler à l'infini et la plupart de nos produits sont renouvelables. Pas besoin non plus de convaincre nos Clients qu'ils ont besoin d'acheter nos produits car ils achètent déjà des produits qui répondent aux mêmes besoins dans d'autres marques, nous parlons donc simplement d'un transfert d'achat pour gagner en rapport qualité/prix et non en dépenses supplémentaires.

**Dans votre présentation et sur vos supports vous donnez des exemples de personnes qui gagnent beaucoup plus que cela ?**

Uniquement en créant et fidélisant sa clientèle, les gains vont jusqu'à 2000€ par mois. Les Conseillers qui le souhaitent peuvent se former pour apprendre à constituer, former et accompagner des équipes de nouveaux Conseillers et ils vont percevoir une rémunération sous forme de remise sur les volumes de ventes. Lorsque les volumes de ventes générés sont importants, les gains mensuels deviennent, eux aussi, importants. Lorsque le réseau d'indépendants que vous avez mis en place génère par exemple 2 millions d'€ de ventes annuels, il est assez logique que la centrale d'achats vous reverse 3%, ce qui représente 5000€ par mois.

**Que répondez-vous aux personnes qui disent que les produits sont chers, plus chers en tout cas que leur équivalent sur le marché ?**

Nous comptons plus de 120 000 Clients fidélisés ! Leur fidélité tient au rapport qualité/prix irréprochable. Il y a quelques années, nous ressortions en tête des offres Télécom les moins chères dans le magazine 60 millions de

consommateurs. Sur ce secteur des Télécoms, nous avons travaillé de nombreuses années en exclusivité avec SFR qui avait pris une participation de 50% dans notre filiale Télécom. Nous avons une autre filiale à 50/50 avec WOLF Lingerie qui a plus de 200 salariés en Alsace et est un des plus importants créateurs et fabricants de lingerie française. Nous vendons plus de 200 000 articles de lingerie par an sous notre marque Jardin Secret, 1million de produits d'entretien, nous travaillons avec le plus gros récoltant d'algues

en France pour notre gamme de cosmétiques marins Isomarine... Le gros point fort d'AKEO, ce sont les produits et leur rapport qualité prix. Si ce n'était pas le cas, nous ne pourrions pas exister depuis 16 ans en progressant chaque année. J'ajoute que les produits qui ne plaisent pas sont repris et remboursés sur la plupart de nos gammes. Sans compter les 2300 articles dans les magazines qui plébiscitent nos gammes dans leur globalité.

**Enfin, comment voyez-vous l'avenir d'AKEO ?**

Je le vois très positivement. A l'heure où tout le monde parle d'économie collaborative, nous avons 15 ans d'avance. Dans notre modèle tout le monde est gagnant : bien sûr avant tout les Clients mais aussi les fabricants, les Conseillers. Même l'état Français est gagnant car notre mode de distribution crée plus d'activité économique à chiffre d'affaire égal que les autres circuits de distribution. Nous créons du lien social et du travail, si important à notre époque, y compris dans les zones très rurales qui sont abandonnées par tous les autres mode de distribution. Rien que sur le marché français, nous pensons pouvoir conquérir 1 million de Clients et permettre à plus de 40 000 Conseillers de vivre confortablement et même très confortablement pour certains d'entre eux.

« Conquérir 1 million de Clients et permettre à plus de 40 000 Conseillers de vivre confortablement ».

« A l'heure où tout le monde parle d'économie collaborative, nous avons 15 ans d'avance ».

GRAND

bleu

**1 / SAC FRIZZY PAR JUSTELLE**

Fabrication artisanale, en fibre de sisal originale et naturelle, effet bouclette. Dim. 41 x 34 x 10 cm. 59,90 €

**2 / SAC STAR PAR JUSTELLE**

C'est les vacances avec ce sac en paille tressée et motif fantaisie paillettes étoile. Dim. 31 x 51 x 20 cm. 49,90€

**3 / BRUME HYDRATANTE ET REVITALISANTE ISOMARINE**

Gorgée d'oligo-éléments et minéraux marins, cette brume sera Votre geste beauté durant tout l'été ! 200 ml. 15,90€

**4 / TROUSSE HOMME ISOMARINE**

Pratique et élégante, à coordonner avec les soins Homme ! Poche intérieure. 100% polyester. Dim. 23 x 15 x 10 cm. 18,90€

**5 / SHORTY CALIFORNIA PAR OMINEM**

Imprimé graphique aux nuances multiples pour une ligne tendance et moderne. 23€

**6 / MAILLOT NAUTICA PAR JARDIN SECRET BAIN**

Marinière classique boostée par un motif floral vif et tendance pour une ligne vitaminée. Soutien-gorge coques 54€. Slip 34€

**7 / COMBI-SHORT NANA PAR JARDIN SECRET**

Allure chic et casual avec notre coup de cœur tendance et fluide, idéal pour accompagner nos envies détente. 54€

**8 / COFFRET ALEGRIA**

Véritable élixir de vie, enchanteur et lumineux. Eau de parfum 100 ml et lait corps 200 ml. 49€



05



06



07



08



09



10



11



12

**9 / BRACELETS MEXICAN**

Jonc rigide ouvert avec perles, fils et pompon tissés. Métal. A l'unité 31,90€

**10 / BEAUTY SET POIS**

Idéal pour ranger maquillage, bijoux, ... Trousses vendues à l'unité. 7,90€, 14,90€ et 19,90€

**11 / VERNIS À ONGLES ELÉGANCE EXTRÊME PAR ECLIPSE**

Sans solvants aromatiques ni résines allergènes. Coloris : Noir Bleu ténébreux n°316. Cont. 12 ml. 9,90€

**12 / FOUTA RAYÉ ISOMARINE**

Paréo, plaid ou jeté, serviette de plage... à vous de choisir. 100% coton. Dim. 100 x 200 cm. 36€

# SOUS. LES *tropiques*



## 1 / PANIER BOHÈME PAR JUSTELLE

Fibres naturelles et poignées cuir.  
Dim. 42 x 33 x 16 cm. 29,90€

## 2 / VERNIS À ONGLES ELÉGANCE EXTRÊME PAR ECLIPSE

Sans solvants aromatiques ni résines  
allergènes. Coloris : Menthe fraîche  
n°325. Cont. 12 ml. 9,90€

## 3 / EAU ENERGISANTE ISOMARINE

Boostée en oligo-éléments et  
minéraux marins, cette eau de soin  
bienfaisante laissera votre peau  
hydratée et vitalisée, douce et  
délicatement parfumée. 100 ml.  
34,90€

## 4 / TROUSSE NOMADE ISOMARINE

Gommage Corps 30 ml  
+ Douche Vivifiante 30 ml  
+ Lait Hydratant corps.  
25 ml. 17,90€

## 5 / SHORTY PALM BEACH PAR OMINEM

Motif végétal et coloris vitaminés  
pour un shorty confortable grâce  
à la douceur de sa maille.  
24€

## 6 / COLLIER MÉDAILLON

Médaille ciselée à motifs géomé-  
triques et petites perles turquoises  
d'imitation. Plaqué or. 114,90€

## 7 / BAGUE COLOR TURQUOISE

Pierre véritable facettée montée sur  
anneau. Métal doré rose. 24,90€



05

06

08

09

10

11

## 8 / MANCHETTE PERLES

Large bandeau souple tissé avec  
perles fantaisie dorées et colorées  
et fermoir aimant. Métal doré.  
39,90€

## 9 / BRACELET COLOR TURQUOISE

Jonc ouvert réglable avec pierres  
naturelles. Métal doré rose. 74,90€

## 10 / MAILLOT COCONUT PAR JARDIN SECRET BAIN

D'inspiration tropicale, Coconut est  
le Must Have pour un été haut en  
couleurs. Soutien-gorge triangle  
avec mousse 49€. Culotte haute  
38€

## 11 / COFFRET HELLO SPRING PAR LA BEL'LANDE DECO

Ce joli coffret vous est offert pour  
toute commande supérieure à 50€  
sur l'ensemble de la gamme Atmos-  
phère : bougies, bouquets parfumés,  
vaporisateurs d'ambiance....

# TOP GIRLY

01



## 1 / VERNIS À ONGLES ELÉGANCE EXTRÊME PAR ECLIPSE

Sans solvants aromatiques ni résines allergènes. Coloris : Rose délicieux n°302 et Saumon audacieux n°303. Cont. 12 ml. 9,90€

## 2 / EAUX FRUITÉES COLORADE

Tonique énergisant framboise et mûre, tonique purifiant fruits rouges et citron ou tonique revitalisant grenade et raisin pour un plaisir intense à chaque utilisation. Spray 200 ml. 9,90€

## 3 / SAC LOVE PAR JUSTELLE

Paille tressée avec inscription paillettes LOVE. Dim. 30 x 48 x 20 cm. 54,90€

## 4 / LIP GLOSS GLOSS SUBLIME LUXURY PEARL PAR ECLIPSE

Extrême brillance pour un fini lumineux. Formule à la vitamine E, à la fois légère et couvrante. 7,5 ml. 15,90€

## 5 / COLLIER PRINCESS, HAPPY OU LOVE

Motif fantaisie petit message monté sur maille forçat. Long. 48 cm. Acier or rose. 25,90€

## 6 / COLLIER SUNSHINE

Pendentif fantaisie petite médaille avec message, monté sur maille forçat et petit brillant. Long. 45 cm. Acier or rose. 25,90€

## 7 / ENSEMBLE AMOURETTE PAR JARDIN SECRET

Une ligne à la fois romantique et lumineuse qui séduira toutes les filles. Soutien-gorge armatures 53€. Culotte haute 32€

03



02

04



07



09



05

Princess

Happy

06



## 8 / BRACELET DREAM, IN LOVE OU AMOUR

Jonc fil ouvert avec motif fantaisie message. Diam. 56 mm. Plaqué or. De 39,90 à 49,90€

## 9 / SAC NŒUD BAMBOU PAR JUSTELLE

Cuir d'imitation grainé pour ce sac à bandoulière réglable avec intérieur motif palmier. Dim. 27 x 30 x 13 cm. Coloris : Melon. 64,90€

## 10 / GELS DOUCHE CORPS ET CHEVEUX COLORADE

Hypoallergéniques, sans paraben et sans savon. Collection Printania : pivoine, coquelicot, tiaré, lotus et violette. 250 ml. 7,50€

08



10



# ROCK' N' ZEN



01



02



03



04



06



07

08

## 1 / ENSEMBLE ANGEL PAR JARDIN SECRET

Raffinement et volupté, originalité d'une broderie rehaussée de fil d'or : un Must de féminité ! Soutien-gorge armatures 56€. Tanga 32€

## 2 / CABAS BICOLORE ET CABAS PAILLETTE PAR JUSTELLE

Belle élégance pour les vacances avec ces cabas grand format chic à souhait ! 39,90€

## 3 / MANCHETTE PERLE

Large bandeau souple tissé avec perles fantaisies dorées et colorées et fermoir aimant. Diam. 60 mm. Larg. 2 cm. Métal argenté. 39,90€

## 4 / BOUCLES D'OREILLES BLACK SWAN

Boucles d'oreilles tiges à motif fantaisie aile sertie de zircons gun. Dim. 1,5 cm. Argent 925 rhodié. 59,90€

## 5 / ALLIANCE BLACKY

Anneau fantaisie micro-serti avec zircons gris foncé. Argent 925 rhodié. 32,90€

## 6 / ALLIANCE MAILLÉ

Anneau fantaisie petite maille gourmette ajourée. Argent 925 rhodié. 21,90€

## 7 / VERNIS À ONGLES ELÉGANCE EXTRÊME PAR ECLIPSE

Sans solvants aromatiques ni résines allergènes. Coloris : Noir absolu n°315. Cont. 12 ml. 9,90€

## 8 / SOLIFLORE LA BELLANDE DECO

Céramique galet noir ou blanc. Fleur de sola Dahlia ou Camélia. A l'unité de 7 à 10€. Offre Soliflore (une céramique et une fleur de sola) 15,50€

## 9 / DORMEUSES GOLD

Boucles d'oreilles tiges avec véritable cristal de Swarovski et perle dorée. Métal doré. 23,90€

## 10 / PENDANTS D'OREILLES BOHÈME

Boucles d'oreilles tiges avec motif arabesque ajouré et petites perles colorées en breloques. Métal doré. 18,90€



09

10

12



14

15



## 11 / MANCHETTE PERLE

Large bandeau souple tissé avec perles fantaisie colorées et fermoir aimant. Diam. 60 mm. Métal doré. 39,90€

## 12 / SOINS BEAUTÉ ANSIMARA

Offrez à votre corps toute la nutrition et la douceur dont il a besoin grâce à l'argan. Nutri-shampooing. 200 ml. 12,90€  
Après-shampooing. 200 ml. 14,90€  
Eau de Parfum. 50 ml. 45€  
Huile sèche. 100 ml. 25€

## 13 / BRACELET TISSÉ ET JONC CORI

Jonc rigide ouvert avec motif fils tissés ou fantaisie perles colorées, fils et cori doré. Diam. 60 mm. Métal doré. 31,90€

## 14 / POCLETTE METALLICA PAR JUSTELLE

Quotidien ou soirée d'été, sac ou pochette. En cuir d'imitation grainé effet lamé, avec bandoulière réglable. Dim. 12,50 x 23 x 5 cm. 65,90€

## 15 / BAGUE VERA DORÉE

Verre taillé, facetté, monté sur anneau ouvert. Métal doré. 19,90€

## 16 / BAGAGERIE DANBURY

Trolley, valise et vanity, découvrez une bagagerie de haute qualité tout en élégance. Coloris : noir ou champagne. 129€, 159€ et 69€

11



13

16



## CINÉ



### LE ROI ARTHUR : la légende d'Excalibur

Voici une nouvelle interprétation des légendes arthuriennes, de Guy Ritchie, qui promet de l'aventure, de l'amour et de la modernité. Avec Charlie Hunnam dans le rôle du Roi Arthur, Astric Bergès-Frisbey dans celui de Guenièvre et Jude Law qui interprète le tyran Vortigern.

En salle en mai 2017



### CARS 3

Dépassé par une nouvelle génération de bolides ultra-rapides, le célèbre Flash McQueen se retrouve mis sur la touche d'un sport qu'il adore. Pour revenir dans la course et prouver, en souvenir de Doc Hudson, que le n° 95 a toujours sa place dans la Piston Cup, il devra faire preuve d'ingéniosité. L'aide d'une jeune mécanicienne pleine d'enthousiasme, Cruz Ramirez, qui rêve elle aussi de victoire, lui sera d'un précieux secours...

En salle le 2 août 2017

## EXPOS

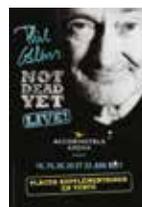


### MOZART, une passion française

Des premiers voyages de Mozart en France, jusqu'à sa gloire posthume sur les différentes scènes lyriques nationales, l'exposition retrace la relation du compositeur avec le public français au fil des décennies : fascination, d'abord, pour la précocité de l'enfant prodige ; adaptation, ensuite, de ses œuvres au goût français ; célébration, enfin, d'un génie musical à nul autre pareil.

Musée de l'Opéra Palais Garnier, Paris, du 20 juin au 24 septembre 2017

## SPECTACLES



### PHIL COLLINS - Not dead yet Live

Douze ans après sa dernière tournée, Phil Collins signe son retour sur scène avec une série de concerts en Angleterre, en France et en Allemagne. Des concerts événements !

AccorHotels Arena, Paris, du 18 au 23 juin 2017



### LES INSUS ? - Dernier appel

Avec plus de 6 mois de tournée à guichets fermés, Les Insus (Jean-Louis Aubert, Louis Bertignac, Richard Kolinka et Aleksander Angelov) annoncent pour 2017 : le "Dernier Appel" ! Ils reprennent la route cet été pour une série de concerts qui se conclura par deux dates exceptionnelles au Stade de France !

Stade de France, Paris, les 15 et 16 septembre 2017

## LIVRES



### LA MAGIE DE VOIR GRAND

De David J. Schwartz

Il n'est pas nécessaire d'être un intellectuel ou de posséder un talent inné pour connaître le succès et la satisfaction... Apprendre à penser différemment et à modifier nos habitudes peuvent être la clé !

Réf. AF3054 - Tarif : 20€



### J'ARRÊTE DE RÂLER

De Christine Lewicki

Relevez le défi en 21 jours ! Retrouvez sérénité, calme et plaisir de vivre en tournant le dos à toutes les frustrations, énervements, fatigue que la râlerie engendre. Une méthode simple et efficace pour transformer son quotidien !

Réf. AF3058 - Tarif : 6,60€



### L'HOMME QUI DONNAIT SON AVIS

De Andy Andrews

Un récit qui passionnera tous ceux qui croient aux petits miracles et à l'incroyable possibilité d'évolution que nous offrent nos parcours de vie.

Réf. AF3027 - Tarif : 20€



# Bercy

LE SAMEDI  
31 MARS 2018

ACCOR HOTELS ARENA

**AKEO**  
vivre autrement

RÉSERVEZ  
DÈS MAINTENANT  
VOS PLACES POUR  
LA CONVENTION 2018

AF2057 / 79€