

# LIFE & BUSINESS

MAGAZINE DU GROUPE AKEO / N°19

RENDEZ-VOUS  
DANS L'OUEST AMÉRICAIN  
EN ÉTÉ 2022 !



## 20 ANS... ÇA SE FÊTE !

REJOIGNEZ-NOUS À BERCY  
LE 19 SEPTEMBRE !

### **Actus**

Agenda 2021  
Séminaire AKEO Cup

### **Ambition**

Nouveautés cosmétiques solides  
L'école de formation AKEO

### **Zoom**

Interview  
Guilhermina Odet



ARÔM'  
FACTORY  
LE GOÛT DU PARTAGE

UNE FURIEUSE  
ENVIE D'ÉVASION  
ET DE SAVEURS  
D'AILLEURS...

# ÉDITO



« Rétrécissement de l'être »... Le propos m'a interpellé, il était évoqué dans un cadre professionnel et directement associé au sens même du travail ainsi qu'à sa place dans nos vies. Toujours en lien, le paragraphe évoquait également un environnement quotidien insignifiant au sens propre, c'est-à-dire, vide de sens et cela m'a ramené à la période inédite que nous traversons.

Le manque de sens, les nombreuses disparités, l'incertitude grandissante étaient en train, dans ce contexte particulièrement chahuté, de révéler toute la force et la pertinence d'une profession considérée encore comme marginale... La nôtre.

Aujourd'hui, force est de constater que le monde professionnel offre plus de questions que de réponses. Augmentation permanente des exigences favorisant, de fait, une politique d'épuisement humain, précarisation des emplois, conditions de travail et salaires dégradés, inquiétude...

Tellement de points à faire évoluer qui suscitent, si pas l'indignation, au moins l'interrogation générale.

À l'inverse, notre modèle offre l'opportunité de vivre un rapport au travail choisi, personnalisé, épanouissant. Il permet la possibilité simple d'envisager l'avenir avec confiance, où chacun pourrait développer son autonomie propre tout en contribuant au projet collectif proposé.

Alors pourquoi un tel écart de réalité ?

En se donnant la peine de repenser un nouveau contrat social, fondé sur l'éthique et la confiance, dans une relation de coopération plus horizontale que verticale, nous développons plus d'authenticité, de créativité et de liberté.

Pourtant, malgré des chiffres bien réels de croissance concernant la profession, les idées reçues ont la dent dure. En France, les métiers liés au commerce souffrent d'un a priori certain et d'un manque réel de reconnaissance.

Cependant... Favoriser l'envie, l'intelligence collective, le travail motivé et motivant, l'entraide, les rencontres dans une relation de collaboration, n'est-ce pas cela que l'on attend du Nouveau Libéralisme ?

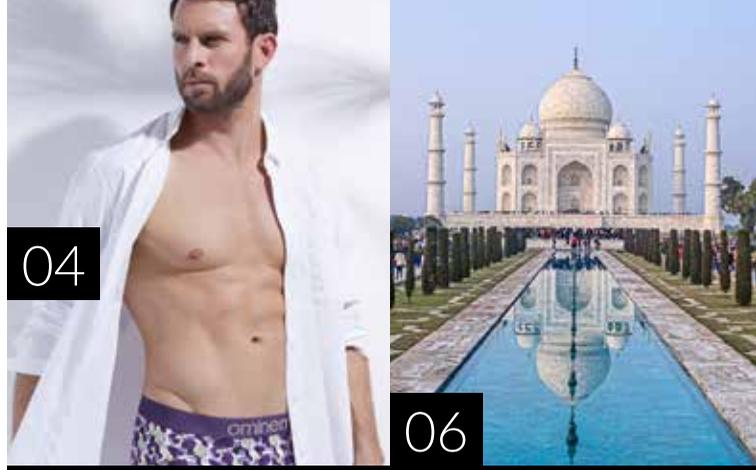
Nous ne parlons pas d'une chimère ou d'un idéal hors d'atteinte mais bien d'une réalité vécue, chaque jour, par des milliers de personnes, en France, à travers des actions concrètes, véhiculant de nouveaux projets, de nouvelles habitudes de vie et par là-même, une relation aux autres plus ouverte, avec à la clef, plus d'estime de soi, une confiance retrouvée, des ambitions stimulées.

Transformer durablement son mode de vie professionnelle et ses rapports aux autres, telles sont les premières promesses à vivre à travers notre métier.

C'est en cela que nous pouvons dire que nous sommes avant-gardistes, modernes... Librement prêts à faire le pari de l'interdépendance heureuse au mépris de l'individualisme irraisonné.

Nos entreprises ont assurément de l'avenir !

André-Pierre ALEXANDRE  
*André-Pierre Alexandre*



## S O M M A I R E

<b>ACTUS</b>	<b>04</b>   Agenda 2021
	<b>06</b>   Agenda Grands Évènements
	<b>08</b>   Tournée Nationale
	<b>10</b>   Séminaire AKEO Cup
	<b>14</b>   Séminaire des Leaders
<b>AMBITION</b>	<b>18</b>   Nouveautés cosmétiques solides
	<b>20</b>   Nouvelle gamme Danaïdes
	<b>22</b>   Les compléments alimentaires
	<b>26</b>   L'offre Mobile d'AKEO Télécom
	<b>28</b>   École de formation AKEO
<b>RECONNAISSANCE</b>	<b>30</b>   Partenariat
	<b>31</b>   Meilleurs Conseillers
	<b>32</b>   Portrait Entrepreneurs Émeraude
	<b>34</b>   Portraits Entrepreneurs Exécutif
	<b>40</b>   Portraits Entrepreneurs
	<b>42</b>   Club AKEO Platine
<b>ZOOM</b>	<b>46</b>   Interview Guilhermina Odet
	<b>50</b>   AKEO en images
	<b>53</b>   Balade en France
	<b>54</b>   Culture Business

AKEO - NOAO SA  
49 rue Rouelle  
75015 PARIS  
Tél. : 02 32 77 27 87  
www.akeo.fr  
Réf : AF3174  
Mars 2021

Directeur de la publication  
André-Pierre Alexandre

Directrice de la rédaction  
Laure Denier

Rédaction - Photo  
Laure Denier  
Céline Gonzalez  
Simon Cordevant

Imprimé  
Semestriel  
10 000 exemplaires

Distribution  
Réseau AKEO

Conception  
Réalisation  
Simon Cordevant

# 2021

## MARS



### NOUVEAUX CATALOGUES

- > Lingerie
- > Mode, Bijoux & Accessoires
- > Soins & Beauté

### ANIMATIONS

- > Vitalité
- > Beauté

### ÉVÈNEMENT CONNECTÉ

- > Nouveautés Printemps/Été 2021 le 28 mars

### GAGNANTS

- > Programme Lingerie pour la Collection Printemps/Été 2021

## AVRIL



### ANIMATIONS

- > Vitalité

## MAI



### NOUVEAU CATALOGUE

- > Gourmet Cafés, Thés & Infusions

### ANIMATIONS

- > Minceur
- > Fête des Mères
- > Fête des Pères

## JUIN



### ANIMATIONS

- > Minceur
- > Promotions Mode, Bijoux & Accessoires

### PROGRAMME

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem du 1<sup>er</sup> juin au 15 septembre

### ÉVÈNEMENT CONNECTÉ

- > Lancement de l'AKEO Cup 2021 le 27 juin

## JUILLET /AOÛT



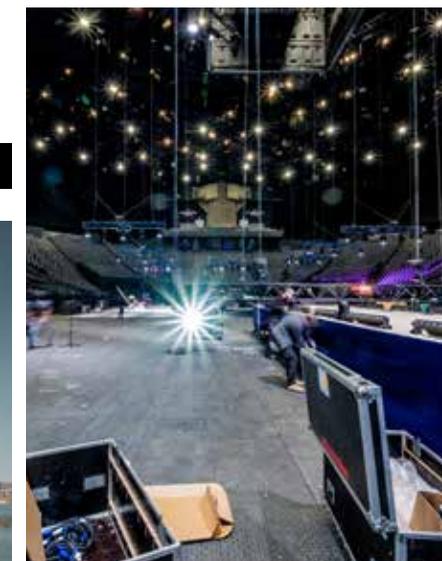
### ANIMATIONS

- > Minceur
- > Bonnes affaires Lingerie & Collants

### PROGRAMMES

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem
- > AKEO Cup : du 1<sup>er</sup> juillet au 14 septembre

## SEPTEMBRE



### NOUVEAUX CATALOGUES

- > Lingerie & Collants
- > Mode, Bijoux & Accessoires

### ANIMATIONS

- > Immunité

### CONVENTION NATIONALE

- > Le 19 septembre à l'AccorHotels Arena de Paris - Bercy

### GAGNANTS

- > AKEO Cup 2021
- > Programme Lingerie pour la Collection Automne/Hiver 2021

# AGENDA

## DES ÉVÈNEMENTS AKEO 2021-2022

### AKEO CUP 2021



#### JUILLET, AOÛT, SEPTEMBRE 2021

Qui prendra la suite de Romain Magron et viendra inscrire son nom sur la petite plaque dorée de l'AKEO Cup ? Nous vous encourageons tous à jouer, à titre individuel et en équipe, ce Challenge de l'été. Les anciens gagnants vous diront qu'il est impossible de la perdre car s'investir dans l'AKEO Cup, c'est l'assurance d'augmenter vos revenus et de consolider votre activité. Imprégnez-vous des différents témoignages sur l'AKEO TV, sollicitez votre Lignée et surtout, portez une grande attention aux règles du jeu...

**À vos marques, prêts, GAGNEZ !**

### CONVENTION NATIONALE

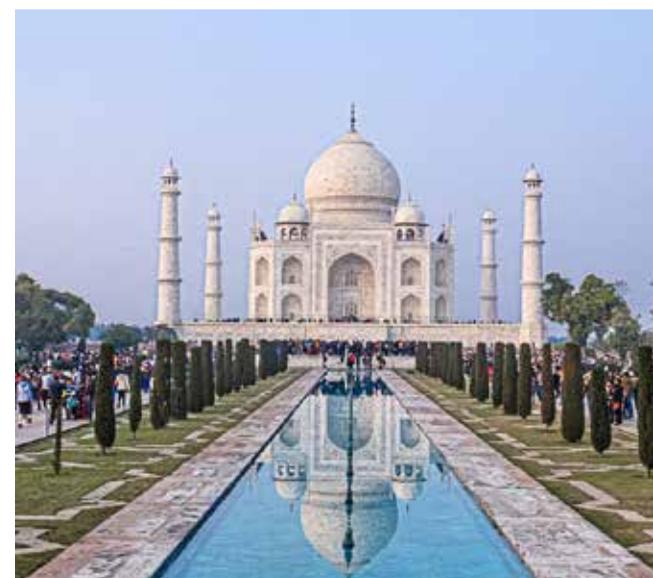


#### 19 SEPTEMBRE 2021

20 ans. Il fallait absolument fêter ces 20 ans en se retrouvant et en partageant un même lieu. L'AccorHotels Arena nous manquait à tous et le voilà de nouveau flamboyant, juste pour nous ! Concert, invités surprise, show Jardin Secret / Ominem, lancement des nouveautés, rires, émotions, reconnaissances, témoignages... Voilà quelques ingrédients que nous adorons tous et qui font de cette journée un instant unique...

**À vos marques, prêts, APPLAUDISSEZ !**

### SEM AKEO 20 ANS



#### JOUR DE L'AN 2022

L'Inde est un pays continent, indescriptible et envoûtant. Il nous faudrait 1001 nuits pour vous narrer tous ses mystères. Réussir à vous faire percevoir ses odeurs. Retranscrire assez justement ses infinies couleurs. L'Inde est un pays au peuple ancestral dont la culture vibre dans des œuvres époustouflantes comme le Taj Mahal, le Fort d'Amber, le Palais des Vents, le Gurudwara Bangla Sahib et bien d'autres encore. Vous aurez compris que vous qualifier doit devenir un objectif incontournable. Soyez des nôtres et venez passer un jour de l'An exceptionnel lors de ce Voyage-Séminaire des 20 ans...

**À vos marques, prêts, DÉCOLLEZ !**

### OUEST AMÉRICAIN



#### ÉTÉ 2022

La frustration de l'an passé ne retirera pas le plaisir de se retrouver ensemble dans ces espaces ahurissants. Las Vegas et son Caesar Palace tellement démesuré, Brice Canyon et sa dentelle ensoleillée, Délicat Arch ou la quintessence de la beauté naturelle. Mais l'Ouest Américain, c'est surtout une aventure humaine. Tout le monde en revient transformé. Lors de ce séminaire, l'humilité est de mise, le partage quotidien et les frissons assurés...

**À vos marques, prêts, ROULEZ !**

# LA TOURNÉE

## AUTREMENT

« SI TU NE VIENS PAS À LA TOURNÉE, LA TOURNÉE IRA À TOI... »

DANS TON SALON, SUR TES ÉCRANS, À TES CÔTÉS. UNE FOIS DE PLUS, IL EST INDÉNIABLE QUE L'ADAPTABILITÉ DE L'ENTREPRISE AKEO, ASSOCIÉE À LA SOLIDARITÉ DU RÉSEAU, SONT LA FORCE DE CETTE ACTIVITÉ RÉSOLUMENT MODERNE.



Tout devait rester secret lors du tournage de l'émission « La Tournée Autrement ». André-Pierre, Laure et Céline étaient les seuls à avoir la liste tant attendue des résultats de l'AKEO Cup. Les heureux vainqueurs, tous invités sur le plateau, ne savaient pas vraiment les raisons de leur présence. L'idée était de conserver la fraîcheur et les réactions spontanées que nous aimons tant voir lors de l'habituelle Tournée Nationale. La fête était vraiment au rendez-vous et l'apothéose de ce moment en suspend

fut naturellement la magnifique victoire de Romain Magron et de son équipe ! Félicitations à eux !

Mais cette journée réservait encore tellement de surprises. La reconnaissance Saphir de Teddy et Kelly Charlier a, une fois de plus, fait monter l'émotion et envahi de petits frissons l'ensemble des participants présents qui étaient tout ouïe lors de leur témoignage.

La veille, la séquence produits avait été « mise en boîte ». Stéphanie et Laure

durent garder leur sérieux pour présenter toutes les nouveautés et expliquer ce qui se fait habituellement sur les stands d'exposition dans vos villes de Tournée respectives... André-Pierre, de son côté, apportait tout son piquant et rendit ce moment aussi instructif que divertissant.

Nous ne savons pas, à ce jour, quand nous nous retrouverons tous ensemble mais il est certain que ces formats d'émissions nous font, à tous, un bien fou !

# SPÉCIAL GAGNANTS

# AKEO CUP

« COMME IL EST BON D'ÊTRE ENSEMBLE » VOILÀ SANS AUCUN DOUTE LA PHRASE QUI EST REVENUE LE PLUS SOUVENT LORS DE CE SÉMINAIRE SPÉCIAL GAGNANTS AKEO CUP ! NOUS PASSONS NOTRE TEMPS À NOUS REGARDER ET À NOUS IMAGINER SOURIRE SOUS CES MASQUES QUI NE CACHAIENT EN RIEN NOTRE ÉMOTION.



Durant ces 5 jours ensemble, toutes les matinées et les soirées étaient libres afin de profiter les uns des autres. Rendez-vous pour un petit footing, invitation au petit-dej' pour évoquer la formation de la veille, détente à l'Aquamundo où la chaleur des tropiques ensoleillait cette fin d'automne. Ces temps d'échanges et de convivialité ont participé largement à faire de ce Séminaire un moment à part, en suspension.

## LUNDI 19 OCTOBRE

15 H

Center Parcs lève sa barrière et tous les Conseillers AKEO ayant eu le privilège de participer à ce Séminaire rejoignent leur cottage et s'installent entre amis dans la douceur de l'automne. Les arbres sont ocres et pourpres, les allées scintillantes et l'odeur des sous-bois nous emmènent dans un voyage qui peut sembler hors du temps.

## MARDI 20 OCTOBRE

13 H30

Les portes de la salle Madeleine Sologne s'ouvrent sur une scène qui trône à 360 degrés. Cette formation va avoir des airs de show et ce ne sont pas Éric et Marie-Jo qui nous contrediront. En l'espace de 15 minutes, ce couple vainqueur de l'AKEO Cup en individuel l'an passé et 5<sup>e</sup> par équipe cette année a mis le feu à l'assistance qui n'avait pas besoin de cela pour se réchauffer ! Aymar et Mylène Rabesa s'en suivent puis Fabrice et Annie Carry, tous portant un témoignage constructif et bienveillant dont personne ne perdit une miette.

Pour finir cette journée, Thierry et Nathalie Rajaona partagent leur enthousiasme pour l'AKEO Cup.

Qui mieux que ces double vainqueurs 2018/2019 pouvaient évoquer ce challenge si particulier à leurs yeux !

Avant de quitter la salle de Séminaire, tous les cottages eurent la bonne surprise et cela chaque soir, de repartir avec champagne et petits fours pour parfaire un peu plus la convivialité qui s'annonçait déjà proche du summum.

## MERCREDI 21 OCTOBRE

Le point d'orgue de cette deuxième journée sera la présentation des nouveautés et un discours entrepreneurial de Laure tout en envolée et plein de convictions. Objectif Environnement !

## JEUDI 22 OCTOBRE

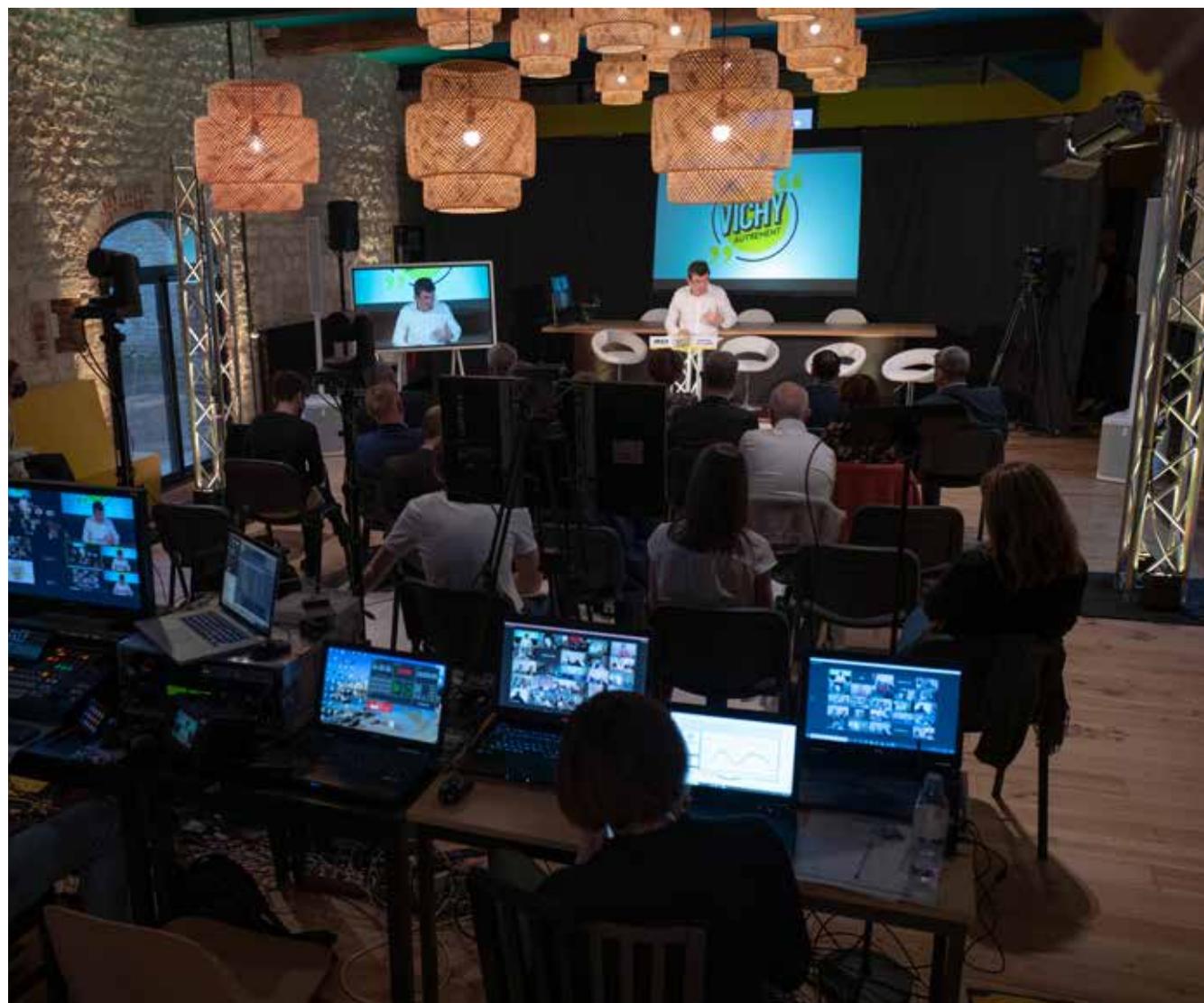
Après la traditionnelle boîte à speech, le moment tant attendu arrive enfin. L'échange entre André-Pierre et Romain Magron, vainqueur de l'AKEO Cup. Cette vision sur l'activité ravit la totalité de l'assemblée et les questions ouvertes vont éclairer nos 400 Conseillers attentifs.



Pour tout savoir sur ces Séminaires percutants, il faudra vous qualifier lors de l'AKEO CUP 2021 !

# VICHY AUTREMENT

LA BOUCLE EST BOUCLÉE, VOILÀ 1 AN QUE LES ÉVÈNEMENTS AKEO SE DÉCLINENT EN ÉMISSIONS. CERTES, LE PLAISIR DE SE RETROUVER TOUS ENSEMBLE NE SERA JAMAIS REMPLACÉ MAIS IL EST INDÉNIABLE QUE CES FORMATS SPÉCIAUX, QUI EXISTENT DEPUIS BERCY AUTREMENT, RENFORCENT LE SENTIMENT D'APPARTENANCE À UNE FORCE VIVE : LE RÉSEAU AKEO.



600 personnes dans leur salon, le jingle retentit, Vichy Autrement démarre. Patricia Stohr ouvre le bal, suivie de Denis, plein de fraîcheur et de jeux de mots qui le caractérisent tant. Tout le monde se dit que ce Séminaire des Leaders ne pouvait pas mieux commencer. Une petite rafale de reconnaissances puis place à Laure et André-Pierre Alexandre pour entrer de plain-pied dans cette bouillonnante journée. On sent l'énergie nous envahir. Les ondes positives n'ont pas de barrière. On est attentif, on rit mais on s'émeut aussi en pensant fortement aux

amis qui connaissent des difficultés de santé dans cette période tellement étrange. Courte pause. Le temps d'aller se chercher un petit sachet de Snack Alimentation Intelligente. Aujourd'hui, ça sera Tamari. Go, c'est déjà reparti !

Arnaud et Hélène Blondeau reconnaissent les nouveaux Entrepreneurs Exécutif, puis est venu le temps des Émeraude. Comme il est bon d'avoir de nouveaux arrivants dans ce Collège ouvert sur les autres. Nathalie et Thierry Rajaona nous font pleurer d'émotion. Ce couple historique rejoint ce fauteuil

double tant mérité ! Félicitations à eux ! Comme le veut la coutume, le spectacle vient clore cet après-midi d'échanges et de partages. En cette soirée du 16 janvier, Yohann Metay fait son show et c'est avec des crampes aux maxillaires que l'on se dit à demain.

Dimanche 17, la place est faite aux présentations de produits. Après la coutumière séance de boîte à speech, Émilie, Stéphanie et Audrey nous expliquent durant près d'une heure l'importance de prendre soin de soi ! Detox, Vitalité, Minceur : des conseils de pros !

Pierre et Myriam Rager échantent avec Alain et Isabelle Cétou. Ce moment d'une sincérité rare, montre à quel point AKEO n'est pas une activité comme les autres. Cette Lignée, qui a connu une des plus belles croissances de 2020, explique de façon quasi intime, les différentes phases qui les ont amenés à obtenir ces magnifiques résultats. Prise de conscience, ajustement de leurs croyances, ouverture sur les autres, les 4 Entrepreneurs Émeraude partagent avec générosité les petits secrets de leur réussite.

Pour finir ce week-end exceptionnel, Joël et Myriam Lambert s'avancent au pupitre et se dévoilent, une fois de plus, sans calcul. Entiers, touchants, bienveillants et éclairés, ils racontent avec humilité leur parcours exemplaire. André-Pierre termine ce Séminaire par son plan d'action tant attendu.

On se dit à l'année prochaine, en espérant être épaule contre épaule dans ce somptueux Opéra de Vichy.



# SAVONS

## Pur&Nat



**AVEC LES COSMÉTIQUES SOLIDES, JE BULLE AU NATUREL ET JE PRÉSERVE LA PLANÈTE !**

Porteuse de valeurs éthiques et environnementales fortes, Pur&Nat est une gamme de cosmétiques naturels, certifiés COSMOS Natural.

Formulés à partir d'une base naturelle composée d'huile de tournesol bio et d'huile d'olive, de parfums aux huiles essentielles Bio, de principes actifs naturels choisis pour leur action spécifique (huile de riz, huile de pépins de raisin Bio, beurre de karité Bio, huile d'amande douce Bio), les savons Pur&Nat développent une mousse riche et onctueuse, très agréable au quotidien.

La peau est durablement nourrie, souple et douce.

Des produits simples, authentiques et efficaces !



**LA COSMÉTIQUE SOLIDE. UNE VRAIE SOLUTION. ÉCOLOGIQUE ET ÉCONOMIQUE.**



**CHEVEUX**

99,28% d'ingrédients d'origine naturelle



**HOMME/BARBE**

99,64% d'ingrédients d'origine naturelle



**CORPS**

99,82% d'ingrédients d'origine naturelle



**VISAGE**

99,82% d'ingrédients d'origine naturelle



**MAINS**

100% d'ingrédients d'origine naturelle



COSMOS NATURAL

Certifié par Ecocert GreenLife selon référentiel COSMOS

# DANAÏDES

DERMORIGINE

LA DERMO-COSMÉTIQUE NATURELLE, CERTIFIÉE COSMOS NATURAL !

Danaïdes a été repensée et reformulée pour encore plus de naturalité, de douceur et de confort. Ces produits d'hygiène et de soins, imaginés pour des rituels beauté simplifiés, offrent un vrai plaisir sensoriel au quotidien. Avec ses nouvelles formules courtes fabriquées en France, Danaïdes répond à une haute exigence de qualité au service de toute la famille. Les peaux les plus sensibles ainsi que celles des enfants de plus de 3 ans sont protégées, apaisées et réconfortées pour un bien-être optimal.



**VEGAN**  
**100% BIODÉGRADABLE**



COSMOS  
NATURAL

Certifié par  
EcoCert GreenLife  
selon référentiel  
COSMOS



**+ DE 95% D'INGRÉDIENTS  
D'ORIGINE NATURELLE**



**TESTÉ DERMATOLOGIQUEMENT**



**DES POMPES ET DES  
ÉCO-RECHARGES POUR  
UNE CONSOMMATION  
INTELLIGENTE**



# RENFORCEMENT DU PÔLE COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

# UNE STRATÉGIE

**EN INTÉGRANT DANS SON ÉQUIPE LES COMPÉTENCES D'ÉMILIE FAURE, NOUVELLEMENT ARRIVÉE AU POSTE DE RESPONSABLE PÔLE COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES ET COSMÉTIQUES, AKEO FAIT LE CHOIX DE L'INTERNALISATION DU DÉVELOPPEMENT DE SES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES...**



Une stratégie d'avenir au vu du succès déjà existant de la gamme Form'Vital, des attentes toujours croissantes des Consommateurs et des orientations d'AKEO vers des solutions de prévention et des produits de santé naturelle.

Et ce n'est pas tout ! AKEO devient adhérente du SYNADIET, une façon efficace de faire entendre sa voix dans le secteur des compléments alimentaires et de confirmer ses convictions quant à leur utilité.

INTERVIEW AVEC ÉMILIE, RESPONSABLE DU PÔLE COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES D'AKEO

**André-Pierre** Tu viens de rejoindre l'Équipe AKEO, une nouvelle aventure pour toi ?

**Émilie** J'ai rejoint l'Équipe AKEO fin 2020, mais je connaissais déjà une partie de l'équipe depuis longtemps car ils étaient partenaires de la société pour laquelle je travaillais et qui a, depuis, stoppé son activité. C'est une formidable opportunité pour moi de rejoindre cette équipe ambitieuse et aussi une opportunité pour AKEO de pouvoir développer en interne ses propres compléments alimentaires.

Le marché des compléments alimentaires est en perpétuelle évolution et internaliser le développement permet une plus grande réactivité, une plus grande connaissance du marché et une plus grande maîtrise de la qualité de nos produits ainsi que l'assurance de leur conformité à la réglementation.

**AP** Peux-tu nous expliquer brièvement ce qu'est un complément alimentaire ?

**É** Les compléments alimentaires se situent entre l'aliment qui nourrit et le médicament qui soigne. En fonction de leur composition, leur rôle peut être nutritionnel ou physiologique.

Ils agissent dans trois axes :

- > combler les déficiences alimentaires
- > éliminer ou atténuer les inconforts au quotidien
- > maintenir en bonne santé en agissant sur la diminution de facteurs de risques de maladies.

**AP** Quel est ton rôle au sein de l'Équipe AKEO ?

**É** Je suis en charge du développement des compléments alimentaires, de leur formulation jusqu'à leur mise sur le marché. Cela fait appel à de multiples notions, à la fois scientifiques, réglementaires et marketing. Ces projets peuvent être initiés par le Réseau directement et/ou par les études du marché. Tous nos projets obéissent à des garanties de qualité, sécurité, réglementation et efficacité et s'inscrivent dans une démarche responsable et innovante.

Nous nous appuyons aussi sur le syndicat professionnel des compléments alimentaires, Synadiet, qui réalise des veilles, des actions de formations et dispense des conseils réglementaires et scientifiques.

## ALIMENTAIRES

# D'AVENIR

**AP** Au sujet du syndicat professionnel justement, peux-tu nous en dire un peu plus sur la place d'AKEO à SYNADIET ?

**É** SYNADIET est le syndicat professionnel des compléments alimentaires en France. C'est le porte-parole de tout le secteur pour notamment faire reconnaître l'utilité des compléments alimentaires dans une prise en charge de santé globale. AKEO est convaincue depuis longtemps de cette place que le complément alimentaire occupe. En devenant adhérent au Synadiet, AKEO confirme sa conviction et s'investit pleinement et directement dans le soutien du syndicat pour mener ses missions. L'engagement d'AKEO se traduit aussi par ma participation active à la vie du syndicat. Je représente AKEO au Conseil d'Administration du Synadiet, je gère le groupe de travail sur les allégations et je suis également représentante du syndicat auprès de France Agrimer, dans les commissions relatives à la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales.

**AP** Merci Émilie pour ces précisions, et nous sommes ravis de t'accueillir au sein de notre Équipe.



## LE SYNADIET ET SES MISSIONS

SYNADIET est le Syndicat National des Compléments Alimentaires. Il représente plus de 90% du secteur des compléments alimentaires en France. Avec plus de 250 adhérents (consultants, fabricants, façonniers, fournisseurs d'ingrédients, distributeurs, laboratoires d'analyses,...), SYNADIET est le plus important syndicat national de l'Union Européenne en terme de nombre d'adhérents.

### SES PRINCIPALES MISSIONS

#### 1 ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT RESPONSABLE DU SECTEUR DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Synadiet agit pour favoriser le développement responsable de sa filière. Il accompagne ses adhérents dans la bonne application de la réglementation et des exigences de qualité. Fort de l'expertise combinée de ses membres et de son équipe, Synadiet réalise des veilles, des actions de formations, et dispense des conseils réglementaires et scientifiques. Il développe également des recommandations et des outils pratiques.

#### 2 REPRÉSENTER LE SECTEUR AUPRÈS DES POUVOIRS PUBLICS NATIONAUX ET EUROPÉENS

Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics sur les questions liées aux compléments alimentaires, Synadiet leur fait part des défis rencontrés par les professionnels du secteur et est force de proposition pour le développement de sa catégorie. En tant que membre fondateur de la Fédération Européenne des Associations de fabricants de produits de santé (EHPM\*), il porte également les positions du secteur au niveau européen.

#### 3 PROMOUVOIR ET DÉFENDRE LA RÉPUTATION DU SECTEUR DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Afin d'asseoir la réputation du secteur, Synadiet met en lumière la qualité, l'efficacité et l'utilité des compléments alimentaires. Pour ce faire, le syndicat porte la parole de ses adhérents auprès des influenceurs médiatiques, politiques, économiques et sociétaux.

#### 4 ANIMER LA VIE DU SECTEUR

Synadiet est un lieu d'échanges entre professionnels du secteur où les concertations permettent d'adopter des positions fortes. Ses groupes de projets et ses événements sont autant de lieux de partage d'expériences et de construction pour Synadiet et ses adhérents. Ensemble, ils font bouger les lignes de leur profession.

#### Adhérer au Synadiet, c'est également soutenir ses actions pour :

- Le développement de la prévention santé et la place du complément alimentaire dans la prise en charge globale de sa santé.
- Structurer la filière française des plantes à valeur santé.
- Former les professionnels de santé.
- Adopter un cadre réglementaire spécifique à base de plantes.
- Harmoniser la réglementation européenne.
- Faciliter l'information du consommateur et libérer l'innovation.

\*The European Federation of Associations of Health Products Manufacturers.

# FormVital



## LES GARANTIES DE NOS COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES FORM'VITAL

### QUALITÉ

- Sélection des meilleurs actifs selon des critères de contrôle très stricts.
- Traçabilité.
- Contrôles qualité tout au long de la chaîne de production.
- Contrôles microbiologiques.

### SÉCURITÉ & RÉGLEMENTATION

- Tous les compléments alimentaires Form' Vital répondent aux exigences françaises et européennes en vigueur et sont déclarés auprès des autorités françaises.
- Les compléments alimentaires sont strictement réglementés et les ingrédients autorisés dans leur composition répondent à des critères de qualité, de sécurité, de conditions d'emploi et le cas échéant de précautions d'emploi.

### EFFICACITÉ

- Les actifs sont sélectionnés pour leur efficacité et bénéficient d'un dosage optimal.
- Les actifs font l'objet de preuves d'efficacité documentées dans la bibliographie scientifique, des études spécifiques ou sur la base de la tradition, notamment pour les plantes.

### DÉMARCHE RESPONSABLE ET INNOVANTE

- Formules conçues et développées en interne en nous appuyant sur les unités de production de sous-traitants certifiés.
- Produits sans cesse audités pour être adaptés et mis à jour en fonction des évolutions réglementaires, scientifiques ou des besoins du Réseau et du marché.
- Actifs d'origine UE préférentiellement quand cela est possible.
- Produits fabriqués et/ou conditionnés en France.
- Formules avec le moins d'additifs possible.
- Le moins d'emballages possible et des emballages recyclables si possible.



# BOUYGUES TÉLÉCOM MISE SUR AKEO !

## RELEVONS ENSEMBLE CE NOUVEAU DÉFI TÉLÉCOM !

**BRAVO À TOUS**, LA MOBILISATION DEPUIS LE PRINTEMPS DERNIER A PERMIS DE CONQUÉRIR PLUS DE 10 000 NOUVEAUX CLIENTS MOBILE ! CES RÉSULTATS TRÈS PARLANTS SUR LE POTENTIEL DE NOTRE MODÈLE DE DISTRIBUTION AMÈNENT NOS PARTENAIRES OPÉRATEURS À NOUS PROPOSER DES OFFRES PARMI LES PLUS COMPÉTITIVES AUJOURD'HUI. CES OFFRES, COUPLÉES À NOS CHÈQUES DE RÉDUCTION, NOUS PERMETTENT DE PROPOSER À NOS CLIENTS D'AUGMENTER LEUR POUVOIR D'ACHAT, PAR LE SIMPLE FAIT DE RECOMMANDER AKEO TÉLÉCOM À LEURS AMIS ET RELATIONS. À LA CLÉ POUR EUX, DES RÉDUCTIONS SUR NOS PRODUITS POUVANT ALLER JUSQU'À 600 € PAR AN ET, POUR NOUS, DE NOUVEAUX CLIENTS OU CONSEILLERS.

**NOUS COMPTONS SUR VOUS TOUS POUR VOUS MOBILISER, CHAQUE CONTRAT COMPTE ! BOUYGUES TÉLÉCOM NOUS PROPOSE UNE OFFRE TOUT ILLIMITÉ À 100 GO VRAIMENT EXCEPTIONNELLE !**

La stratégie de Bouygues Télécom déployée depuis plusieurs années est un succès incontesté. Les objectifs commerciaux et financiers fixés ont tous été atteints ou dépassés, faisant de Bouygues Télécom l'opérateur ayant connu la plus forte croissance de chiffre d'affaires du marché français et parmi les tous premiers en Europe.

Aujourd'hui, l'entreprise aborde une nouvelle phase de son développement pour renforcer son positionnement d'opérateur global, fort sur tous les marchés de la connectivité.

Pour atteindre son ambition, Bouygues Télécom veut accélérer sa croissance et conquérir la place de deuxième meilleur réseau Mobile de France en augmentant la couverture (objectif de 28 000 sites en 2023 et environ 35 000 en 2026) et en multipliant par 4 la capacité réseau d'ici 2026. Cette stratégie est payante. Une étude récente de l'ARCEP (Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes) montre que la qualité du réseau Bouygues est bien souvent égale ou dépasse celle d'Orange et toujours celle de SFR.



Bouygues est également prêt à investir sur des marchés d'opérateurs alternatifs comme le nôtre, et n'hésite pas à nous proposer de meilleures offres que ses concurrents, pour conquérir plus de Clients.

Mobilisons-nous, à travers cette nouvelle offre, pour acquérir de nouveaux Clients AKEO sur le réseau Bouygues Télécom et migrer nos Clients existants SFR et Orange vers Bouygues Télécom

(modification sans frais et sans changement de carte SIM)\*. C'est un des réels avantages de notre positionnement sous la marque AKEO, nous pouvons, sans changer de carte SIM, faire basculer nos Clients vers l'opérateur qui offre la meilleure qualité et les meilleures conditions... Et ainsi, faire fonctionner la concurrence entre les principaux acteurs du marché.

### NOS OFFRES MOBILE Engagement limité à 1 mois, plus le mois en cours.

#### FORFAIT MINI LIBRE OU BLOQUÉ

5 € 99 / mois



4h d'appels<sup>2</sup>

500 SMS<sup>2</sup>

Tout internet jusqu'à 100 Mo<sup>3</sup>

En France métropolitaine

Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels<sup>4</sup>

#### FORFAIT SOUPLESSE

9 € 99 / mois



Appels illimités suivant condition<sup>2</sup>

SMS illimités suivant condition<sup>2</sup>

Tout internet jusqu'à 1 Go<sup>3</sup>

En France métropolitaine

Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels<sup>4</sup>

#### FORFAIT TOUT ILLIMITÉ ORANGE & SFR

19 € 99 / mois



Appels illimités suivant condition<sup>2</sup>

SMS/MMS illimités suivant condition<sup>2</sup>

Tout internet jusqu'à 75 Go<sup>3</sup>

En France métropolitaine

Appels vers les fixes de l'UE, DOM, vers tous les fixes et mobiles USA et Canada.

Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels<sup>4</sup>

#### FORFAIT TOUT ILLIMITÉ BOUYGUES TELECOM

19 € 99 / mois



Appels illimités suivant condition<sup>2</sup>

SMS/MMS illimités suivant condition<sup>2</sup>

Tout internet jusqu'à 100 Go<sup>3</sup>

En France métropolitaine

Appels vers les fixes de l'UE, DOM, vers tous les fixes et mobiles USA et Canada.

Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels<sup>4</sup>

#### FORFAIT TABLETTE

14 € 99 / mois



Tout internet jusqu'à 20 Go<sup>3</sup>

En France métropolitaine uniquement

### OPÉRATION SPÉCIALE

POUR TOUTE SOUSCRIPTION D'UNE NOUVELLE LIGNE À PARTIR DU 1<sup>ER</sup> AVRIL 2021<sup>1</sup>

### FORFAIT TOUT ILLIMITÉ BOUYGUES TELECOM

(suivant condition<sup>2</sup>)

▲ Avec engagement de 12 mois

▶ 9,99€ / mois au lieu de 19,99€ / mois pendant 6 mois

▶ Appels, SMS, MMS illimités (suivant condition<sup>2</sup>)

▶ Tout Internet jusqu'à 100 Go<sup>3</sup>

1- Offre valable uniquement sur les nouvelles lignes. Contrat signé entre le 01/04/2021 et le 30/06/2021, posté jusqu'au 03/07/2021 inclus, tampon de La Poste faisant foi. Vous payez 9,99€ / mois pendant les 6 premiers mois, puis 19,99€ / mois.



**SOUSCRIRE UN FORFAIT MOBILE CHEZ AKEO TÉLÉCOM EN CONSERVANT VOTRE NUMÉRO, C'EST SIMPLE !**

Il vous suffit de composer le

**3179**

depuis votre mobile pour obtenir votre RIO et votre date de fin d'engagement.

Et parce que chez AKEO, nous privilégions des relations authentiques, basées sur la confiance, et une consommation responsable, au juste prix, notre offre Mobile est simple et claire pour répondre au mieux aux besoins réels de chacun. C'est pour cette même raison que nous récompensons la fidélité de nos Clients : quand nos offres évoluent, tous nos Clients en bénéficient, pas seulement les nouveaux !

Tous nos Clients existants en Forfait Tout illimité avec Bouygues Télécom vont donc bénéficier automatiquement du tout Internet jusqu'à 100 Go. Tous nos Clients existants en Forfait Tout illimité avec Orange ou SFR peuvent demander gratuitement à changer d'opérateur\* pour migrer vers Bouygues Télécom et bénéficier de tout Internet jusqu'à 100 Go.



2- Appels, SMS ou MMS émis à usage privé, depuis la France métropolitaine, vers tous les fixes et mobiles de tous les opérateurs en France métropolitaine, hors numéros surtaxés, numéros courts et spéciaux, SMS+. Condition : offre illimitée en nombre d'appels, de SMS ou de MMS, limitée à 99 destinataires différents par mois, et à 90 minutes maximum par appel. Au delà de votre forfait ou des conditions ci-dessus, les appels sont facturés 0,05 €/minute, les SMS 0,05 € par SMS et les MMS 0,09 € par MMS.

3- Tout internet jusqu'à 100 Mo, 1 Go, 20 Go, 75 Go ou 100 Go, suivant le forfait souscrit : navigation sur internet uniquement à partir du mobile ou de la tablette. Usage uniquement depuis la France métropolitaine en dehors des services surtaxés et payants. L'usage Peer to Peer n'est pas autorisé. Au delà de votre forfait ou des conditions ci-dessus, vous serez bridés (fortement ralentis) et pourrez débrider votre ligne via votre Espace Client. Les consommations hors forfaits seront facturées 0,15 € par tranche de 10 Mo.

4- Pour le forfait MINI Libre, les appels et SMS vers la France, effectués en itinérance depuis l'UE ou les DOM ne peuvent dépasser 4h d'appels et 500 SMS tous les 180 jours. Au delà, ils sont facturés hors forfait au tarif de 0,0768 € par minute et 0,0240 € par SMS. Non disponible sur la version bloquée. Pour les forfaits SOUPLESSE et TOUT ILLIMITÉ, les appels, SMS et MMS vers la France, effectués en itinérance depuis l'UE ou les DOM ne peuvent pas être effectués sur une période de plus de 30 jours consécutifs ou non, tous les 180 jours. Au delà, ils sont facturés hors forfait au tarif de 0,0768 € par minute, 0,0240 € par SMS et 0,0036 € par MMS. L'utilisation d'internet en 3G depuis l'UE ou les DOM est limitée sur une période de 30 jours consécutifs ou non, tous les 180 jours, à 10 Go pour le forfait TOUT ILLIMITÉ, 100 Mo pour le forfait MINI Libre et 1 Go pour le forfait SOUPLESSE. Au delà, la data sera facturée en hors forfait au tarif de 0,036 € par 10 Mo.

\*Ce service, habituellement facturé 19€, est GRATUIT à partir du 1<sup>er</sup> avril 2021, pour tout Client AKEO Mobile existant, UNIQUEMENT pour un changement d'opérateur depuis Orange et SFR vers Bouygues Télécom. Il vous suffit d'en faire la demande par écrit à votre service Client (service.clients@akeo.fr), la modification a lieu dans la journée ou à la date demandée. Vous recevez un SMS vous confirmant la modification.

# AKEO MET À VOTRE DISPOSITION UNE ÉCOLE DE FORMATION

**AKEO OU... COMMENT DÉCOUVRIR UN NOUVEAU MÉTIER GRÂCE À LA MISE EN PLACE D'UNE ÉCOLE DE FORMATION DYNAMIQUE, ADAPTÉE À CHAQUE PROFIL, DISPONIBLE EN QUELQUES CLICS...**

À l'heure où l'on ne sait pas si nous serons re-confinés dans quelques semaines et où chacun essaie, tant bien que mal, de maintenir le cap, incontestablement, les chiffres de la société AKEO parlent d'eux-mêmes : non seulement AKEO s'est maintenue en terme de démarrages de nouveaux Conseillers mais plus encore, a augmenté son taux de renouvellement en fin d'année et fait grimper son chiffre d'affaires global.

**La question qui vient immédiatement à l'esprit est : comment une telle croissance a-t-elle été rendue possible ?**

Le confinement imposé aura été, sans aucun doute, le point de départ d'un développement d'outils repensés par nécessité et qui, finalement, auront prouvé toute leur pertinence au fil des semaines. Aujourd'hui, grâce à l'adaptabilité et l'agilité qui caractérisent notre structure d'entreprises par réseaux, force est de constater qu'en cherchant à maintenir la relation coûte que coûte, les impératifs sanitaires n'auront rien arrêté, bien au contraire !

**ZOOM SUR DE NOUVEAUX OUTILS PERFORMANTS POUR DÉCOUVRIR UN DOMAINE D'ACTIVITÉS QUI A LE VENT EN POUPE !**

**VIDÉOCONFÉRENCES... QUAND LE DIGITAL RETROUVE SA VRAIE VOCATION D'INFORMATIONS !**

Qui l'aurait cru... Alors même que l'ADN de ce métier d'Entrepreneur est la rencontre, l'écoute, le partage et l'accompagnement en présentiel, chacun a pu expérimenter une relation à l'autre différente durant ces derniers mois.

Digitaliser ses liens avec ses Associés, ses Clients, sa Lignée n'avait rien d'évident au départ et pourtant... À l'heure où interdictions et couvre-feux étaient de mises, des milliers de Conseillers se sont, dans cette période perturbée, connectés pour animer, partager, discuter, écouter avec passion

**RESTER ENSEMBLE ÉTAIT LE LEITMOTIV du moment !**

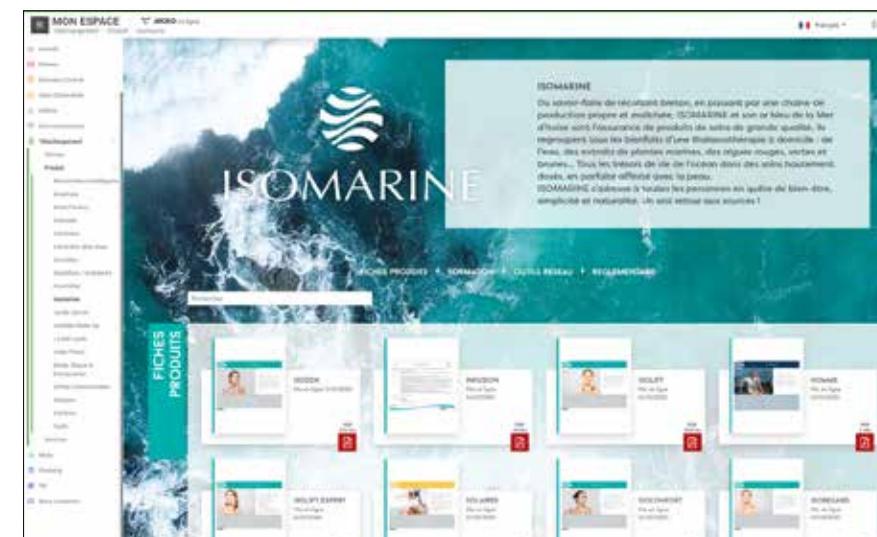
Tous ont découvert le plein potentiel de ces nouveaux outils, qui, quand ils sont utilisés avec justesse, se révèlent vecteur de convivialité, moyen pertinent de gagner du temps, viraux sans abus et facilitateurs de relations. En effet, en visioconférence, quoi de plus simple que d'accepter un rendez-vous de présentation de concept à vivre de chez soi ou d'assister à un atelier de formation privé ou encore de partager toutes ses interrogations concernant la création de son éventuelle entreprise...

Forte de ces différentes expériences et constatant l'engouement général, AKEO a décidé d'aller plus loin en donnant la possibilité à tous d'avoir accès à des outils de formation en ligne, percutants et enrichissants. L'AKEO TV était née !

**AKEO TV : UNE MINE D'OR POUR CELUI QUI SOUHAITE APPRENDRE DE MANIÈRE VIVANTE ET DYNAMIQUE !**

À travers plus d'une centaine de vidéos et enregistrements, AKEO TV s'apparente à une grande bibliothèque disponible pour tous, alimentée par l'expérience de personnes qui ont décidé de construire leur propre entreprise différemment et qui partagent leurs expériences de terrain avec enthousiasme. Elle offre aussi de nombreux entretiens avec des spécialistes internes et des professionnels extérieurs, interviewés pour apporter tout leur savoir dans un domaine précis comme l'Aromathérapie, la Lingerie, la Phytothérapie ou encore l'Écologie ou enfin, tout ce qui concerne les réglementations en vigueur dans notre pays...

Une foule de conseils précieux proposés à tous ceux qui souhaitent en apprendre un peu plus sur la réalité du métier de Conseiller ! Il suffit de se connecter !



**Cette nouvelle rubrique permet à chacun de facilement :**

- > Trouver une information ciblée,
- > Se former soi-même ou trouver toutes les informations pour animer des formations au sein de son groupe,
- > S'immerger dans chaque univers de marque en ayant le bon discours à véhiculer,
- > Partager en Clientèle de nombreux documents réalisés par des professionnels,
- > Devenir un véritable expert dans un univers spécifique qui intéresse réellement.

Connectez-vous à votre Espace Conseiller, cliquez sur la rubrique Téléchargement et sélectionnez l'univers souhaité : Réseau, Produit ou Services ? Le voyage peut commencer...

**PLUS TECHNIQUE ET DÉTAILLÉ ENCORE... L'ESPACE CONSEILLER !**

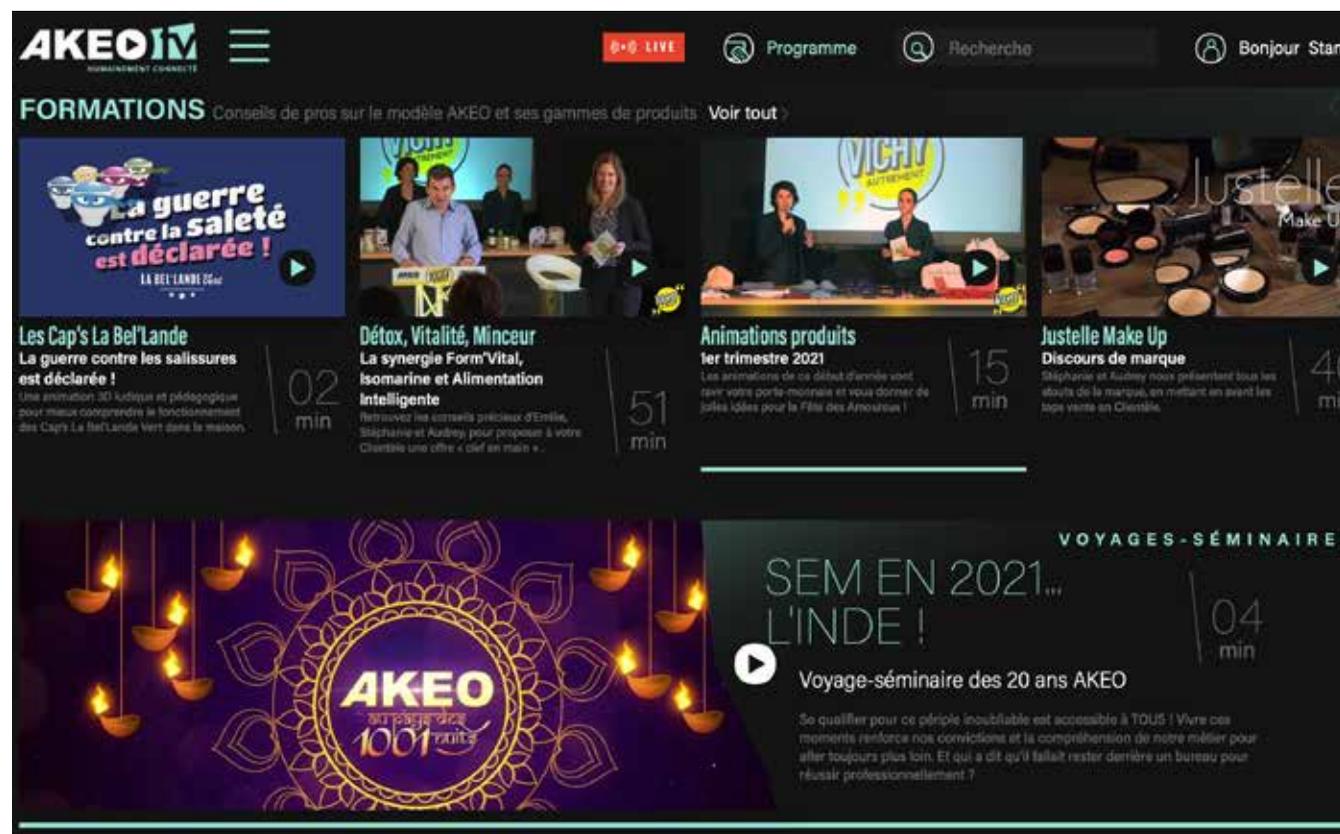
Riche d'outils faciles et compréhensibles par tous, de discours de marques adaptés, de formations structurées et synthétiques, de fiches techniques claires, votre Espace Conseiller est un espace dédié à l'information pratique et concise. Sur ces derniers mois, tout a été mis en œuvre pour simplifier la vie de tous les Conseillers avec notamment la refonte de la rubrique Téléchargement !

**Avec cette nouvelle rubrique Téléchargement de votre Espace Conseiller, tout devient un jeu d'enfant !**

Vous l'aurez compris, en faisant évoluer les différents outils de formation et de communication, c'est l'ensemble de notre métier qui fait peau neuve, sans rien perdre en convivialité et humanité car même si ces outils sont de véritables

gains de temps et d'argent, la richesse de la relation en tête-à-tête, les poignées de main ou encore le plaisir d'une véritable accolade restent le cœur de nos métiers. À nous de faire bon usage de toutes ces possibilités et de nous adapter au mieux aux besoins de chacun !

**FAIRE VIVRE pleinement L'EXPÉRIENCE AKEO et DÉMOCRATISER L'ENTREPRENEURIAT, tels sont nos objectifs !**



# LIMITED EDITION

**MERCI POUR VOTRE ENGAGEMENT  
ET VOTRE GÉNÉROSITÉ SANS FAILLE  
AU FIL DES ANNÉES...  
CONTINUONS À CONTRIBUER  
À UN MONDE MEILLEUR !**

**l'enfant bleu**  
enfance maltraitée



Jeu de 52 cartes pour leur apporter  
tout le soutien dont ils ont besoin

[www.enfantbleu.org](http://www.enfantbleu.org)

## LES 25 MEILLEURS CONSEILLERS DE L'ANNÉE 2020

Ils sont professeur, artisan, agriculteur, coiffeur, policier, formateur, conseiller financier... Alors, qu'ont-ils en commun ? Juste l'envie de vivre leur vie professionnelle autrement ! En plus de leur métier, ou par volonté de changement radical, toutes ces personnes ont eu envie, un jour, de regarder plus largement autour d'elles, de prendre un vrai virage afin de nourrir différemment leur quotidien. Une démarche rare ? Pas vraiment...

Pour chaque Conseiller, 3 chiffres apparaissent. Nombre de nouveaux Associés (de janvier à décembre 2020) x Moyenne de VB mensuel par nouvel Associé = Total de VB mensuel généré sur la période uniquement avec ces nouveaux Associés. La moyenne de VB mensuel par nouveau Conseiller est calculée à partir du mois suivant le mois de démarrage (ici de février 2020 à janvier 2021).



**Rudolph & Sabrina  
MARIMOUTOU**  
Lignée ALEXANDRE  
86 x 179 = 15 394 VB



**Romain  
MAGRON**  
Lignée BALLAND  
72 x 183 = 13 176 VB



**Alain & Isabelle  
CETOU**  
Lignée RAGER  
53 x 214 = 11 342 VB



**Arnaud & Hélène  
BLONDEAU**  
Lignée AKEO  
68 x 165 = 11 220 VB



**Éric & Marie-Josèphe  
ÉDOUARD EDOUARZI**  
Lignée MARIMOUTOU  
94 x 115 = 10 810 VB



**Éric & Valérie  
BEAUVOIR**  
Lignée ALEXANDRE  
55 x 181 = 9 955 VB



**Matthieu & Laurence  
COMMAILLE**  
Lignée BIGOT  
34 x 289 = 9 826 VB



**Damien & Sylvie  
BALLAND**  
Lignée RHEIN  
58 x 160 = 9 280 VB



**Thierry & Nathalie  
RAJAONA**  
Lignée ALEXANDRE  
36 x 257 = 9 252 VB



**Teddy & Kelly  
CHARLIER**  
Lignée PECHET  
42 x 209 = 8 778 VB



**Samuel & Nathalie  
BIGOT**  
Lignée MARY  
27 x 317 = 8 559 VB



**Louis & Agnès  
GAUTHERIN**  
Lignée COMMAILLE  
26 x 329 = 8 554 VB



**Jhimmy & Sarah  
CAMACHETTY**  
Lignée BENDENOUN  
62 x 136 = 8 432 VB



**Denis & Caroline  
PAJOT-STEIN**  
Lignée MAGRON  
37 x 225 = 8 325 VB



**Jean-Max &  
Marie-Fabienne DORIS**  
Lignée MACE  
66 x 126 = 8 316 VB



**Éric & Laurinda  
MARY**  
Lignée LANGE  
33 x 248 = 8 184 VB



**Yohann & Carole  
LANTENOIS**  
Lignée CHARLES  
34 x 216 = 7 344 VB



**Alexandre & Rachel  
SCHNEIDER**  
Lignée CUNIN-GUERET  
74 x 99 = 7 326 VB



**Fabien REY & Annabel  
BACHELIER**  
Lignée CETOU  
29 x 233 = 6 757 VB



**Jean-Francois & Marie  
HEYBERGER**  
Lignée BARBOSA  
37 x 179 = 6 623 VB



**Fabrice & Annie  
CARRY**  
Lignée NEAULT  
38 x 169 = 6 422 VB



**Patrick & Michaella  
SMITH**  
Lignée TECHER  
30 x 206 = 6 180 VB



**Luc & Josette  
KABEL**  
Lignée CAPRE  
30 x 206 = 6 180 VB



**Thierry & Nadia  
PITEY**  
Lignée VAULRY  
45 x 136 = 6 120 VB



**Yoan & Ophélie  
DEVARS**  
Lignée CHARLIER  
36 x 163 = 5 868 VB

## PROFIL DE SUCCÈS ÉMERAUDE

## THIERRY &amp; NATHALIE RAJAONA

Lignée ALEXANDRE



« On ne perd jamais en jouant l'AKEO Cup », en voici le meilleur exemple. Thierry et Nathalie Rajaona sont des Conseillers de la première heure. « Nous avons accompagné André-Pierre et Laure au tout début d'AKEO en 2001. Ma motivation était de mettre en place un projet commun que ce soit avec Thierry, mais aussi avec l'ensemble de nos proches. Nous étions convaincus par les valeurs humaines de ce projet ». À cette époque, Nathalie se concentre sur le fait de se créer un revenu dans la distribution. Elle veut être libre et avoir la possibilité de s'occuper quotidiennement de sa famille. Thierry, de son côté, est chef d'entreprise dans le bâtiment et ne s'implique pas directement dans la construction de leur Réseau. « Je n'étais pas assidu comme aujourd'hui, par contre, j'assistais à toutes les formations et je lisais déjà beaucoup ». Après quelques déconvenues professionnelles, Thierry redevient salarié et s'investit de plus en plus dans cette activité d'avenir !

En moins d'un an, Nathalie compense son salaire de comp-

table grâce à son implication dans le projet AKEO, mais ce n'est pas tout... « M'investir dans l'économie collaborative m'a apporté de la stabilité, de la sécurité, l'espoir d'une vie meilleure et des amis sur qui compter. Grâce à cette aventure, nous avons pu montrer à nos enfants que dans la vie, on peut tomber mais aussi très bien remonter la pente ».

Pour ce couple de Troyes, une prise de conscience radicale survient dans l'Ouest Américain en 2017, avec l'arrivée des éléments de langage qui viennent les accompagner pour expliquer aisément leur activité. « Avant, nous n'avions pas les bons mots. L'amélioration de nos outils de formation a été une forme de libération, nous pouvions enfin facilement communiquer avec notre entourage pour qu'il comprenne tout de suite la pertinence de notre métier ». Pour atteindre cette belle qualification, Thierry affirme qu'un des déclics a été une discussion avec Joël et Myriam Lambert sur le fait d'avoir une stratégie bien définie pour développer son entreprise. « Nous nous sommes mieux organisés, en mettant en place des objectifs, par groupe



et par sous-groupes. Par exemple, nous ne pouvions pas nous focaliser sur la totalité des Conseillers de notre groupe pour gagner l'AKEO Cup, alors nous avons essentiellement joué avec les plus motivés, ça a tout de suite été payant ! Toutes ces étapes ont été les déclencheurs de notre arrivée dans le Collège des Émeraude ».

« Aujourd'hui, c'est vraiment un sentiment de joie qui nous anime, nous sommes tellement fiers d'apporter cette qualification à notre Lignée. C'est aussi une responsabilité quant à notre apport personnel à ce cercle de Leaders ». Pour Thierry et Nathalie, ce sont leur bienveillance et leur patience qui ont été les qualités essentielles pour arriver à ce joli succès. « Chacun n'avance pas à la même vitesse, donc on a laissé le temps aux gens de progresser à leur propre rythme. Notre accompagnement au quotidien a totalement changé ».

Thierry et Nathalie concluent en insistant sur le fait que le Réseau AKEO est vraiment leur famille de cœur. « On a tellement reçu de tout le monde que nous souhaitons maintenant rendre au mieux à ceux qui en ont besoin ! ».



## Nos gains / Revenus

Revenus annuels : 60 000 €

Chiffre d'affaires annuel : 1,1 million d'€



« On a tellement reçu de tout le monde que nous souhaitons maintenant rendre au mieux à ceux qui en ont besoin ! »



## PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

## ÉRIC &amp; MARIE-PIERRE THOUANT

Lignée COTUCHEAU / FIQUET

**Situation familiale**

Mariés, 1 enfant.

**Âge**Éric : 47 ans.  
Marie-Pierre : 46 ans.**Job**Éric : Chargé de clientèle.  
Marie-Pierre : Prospectrice dans l'immobilier.**Date d'entrée chez AKEO**

Mai 2009.

**Entrepreneur**

Décembre 2010.

**Nos gains / Revenus**

Entre 2000 et 4000 €/mois.

« Au départ, nous nous sommes déplacés pour faire plaisir à ma maman et puis la seule chose que l'on risquait, c'était que ça marche ! » Voilà comment Éric et Marie-Pierre ont démarré l'activité AKEO. Pour ce couple, tout commence en trombe. Aucun mal à aller chercher des gens, à mettre en place une Clientèle et à booster leur entourage, mais dans le temps toutes leurs actions ont une limite. « Le problème, c'est que j'ai oublié de lire et de me former durant près d'un an et demi, donc fin 2010, je me suis dit qu'il fallait vraiment mettre en place une méthodologie plus sérieuse ! ». Les années passent, leur petite fille arrive et devient naturellement le centre de leur monde. Tous les deux avouent sans complexe s'être installés dans une certaine zone de confort. Malgré cela, ils gagnent des challenges, partent sur le Club Med 2, font des rencontres déterminantes « mais si ça n'a pas décollé plus que cela, c'est que je ne laissais pas de place aux autres, je voulais tout maîtriser ».

C'est l'an passé qu'Éric décide de passer à l'action différemment. Ils prennent conscience que leurs équipes sont de plus en plus autonomes.

« Finir 3<sup>e</sup> de l'AKEO Cup 2019 a été clairement le lancement de notre qualification Exécutif, puis arrive le premier confinement de mars 2020 et là, je me sens perdu. Je ne connaissais pas Zoom, j'écrivais encore tout dans mes cahiers et j'ai un peu paniqué. Un matin, après "Bercy Autrement", je me suis dit qu'il fallait que j'utilise tout ce nouveau temps libre pour ajuster ma façon de travailler. Tous les jours, j'appelais mes Associés, j'ai travaillé plus, j'ai lu et voilà la nouvelle qualification qui sort après tout ça... C'est une énorme fierté ».

Tisser des liens avec leur entourage leur a permis de connaître plus concrètement l'envie et les besoins de chacun d'eux.

Et si c'était ça la clef du succès...

## PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

## PASCAL &amp; CATHERINE PAPILLON

Lignée BLAZY

**Situation familiale**

Mariés, 4 enfants.

**Âges**Pascal : 59 ans.  
Catherine : 59 ans.**Jobs**Pascal : Chef d'entreprise.  
Catherine : Assistante aux personnes âgées.**Date d'entrée chez AKEO**

Mai 2006.

**Entrepreneur**

Mai 2010.

**Nos gains / Revenus**

Entre 2000 et 4000 €/mois.

En 2006, c'est par l'intermédiaire de Mariano Rabago que Pascal et Catherine se lancent dans ce nouveau projet qu'est AKEO. « À cette période, je travaillais 70 heures par semaine dans mon entreprise et j'avais du mal à organiser mon quotidien, mais je me souviens que ce qui m'animait continuellement était une forte envie de vivre ». Dans cette quête de changement, le couple s'investit totalement et met 15 mois pour atteindre les 10 000 VB. Puis c'est l'installation sur ce palier...

En mars 2019, le printemps pointe le bout de son nez. « À mes yeux, cette période est toujours une renaissance. Alors que je n'allais pas très bien, plusieurs déclics me titillent à quelques jours d'intervalle. Ce matin-là, je sors de chez moi et alors que je peux à peine bouger, je marche pourtant 3 kilomètres, 7 le lendemain et 4 mois après, j'en fait 30 ! Je me dis que tout est reparti ». Ses Associés commencent à se développer, leurs profondeurs

également et c'est toute une Lignée qui passe à l'action. « Je compare vraiment AKEO à une palette de couleurs dans laquelle on peut trouver sa propre nuance et devenir celle qui nous plaît totalement. C'est un outil fabuleux, une idée de génie grâce à laquelle chacun peut se réaliser ». Pascal aime prendre les gens par la main et les amener sur le chemin de l'épanouissement. « Cette démarche me passionne totalement ».

Ce nouvel Exécutif essaie, à sa mesure, de devenir l'homme qu'il aurait aimé rencontrer quand il allait moins bien, celui qui propulse et qui encourage. Aujourd'hui, la vie est plus douce et son quotidien rythmé par le concept AKEO, la lecture, des balades et ponctuellement par son métier dans la publicité. « Mon voyage intérieur reste ce qu'AKEO m'a apporté de plus beau. La formation et le côtoiement de l'autre ont rélévé la couleur que j'ai toujours rêvé de devenir ».

## PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

## ROMAIN &amp; CHARLÈNE CAILLAT

Lignée PLASSARD

**Situation familiale**

Mariés, 2 enfants.

**Âge**Romain : 37 ans.  
Charlène : 34 ans.**Job**Romain : Conducteur de train.  
Charlène : Coiffeuse.**Date d'entrée chez AKEO**

Mars 2010.

**Entrepreneur**

Septembre 2016.

**Nos gains / Revenus**

Entre 2000 et 4000 €/mois.

Après une journée ensoleillée de mars 2020, Romain demande à sa compagne la qualité qu'elle préfère chez lui. De façon très naturelle, Charlène lui répond « ta gentillesse ». Voilà le point de départ de leur qualification Entrepreneur Exécutif. Partant de ce constat, le couple décide de capitaliser sur ses forces. L'écoute et l'empathie pour Madame, l'accompagnement et l'investissement personnel pour Monsieur. La machine est lancée. En parallèle, ils décident d'un commun accord de ne plus mettre en place une méthodologie qui fidélise leur Clientèle mais une stratégie qui va pérenniser leur équipe de Conseillers, pour stopper le turn-over au sein de leurs Associés. « Nous avons beaucoup plus humanisé nos relations et avons trouvé des arguments pour que les gens persévèrent alors qu'à une époque, ils auraient pu abandonner ».

Le second électrochoc arrive dans la foulée de cette prise de

conscience. « Ce qui a été vraiment déterminant, c'est une rencontre avec Nicole Cotucheau, organisée par Jean-Marc et Michèle Plassard. Elle nous a sensibilisés à la notion d'accompagnement, c'était dingue ». Suite à cela, l'envie de se professionnaliser sur ce point les a dévorés.

Romain et Charlène sont très discrets, à l'image de leur Lignée, mais certains sauront que ces dernières années, le combat contre la maladie a rythmé leur quotidien. « Durant cette période si difficile, nous nous sommes sentis extrêmement soutenus par le Réseau AKEO, André-Pierre nous appelait, Joël a pris Charlène dans ses bras à Vichy. Ce sont des gestes qui nous ont donné du courage mais qui nous confirmaient aussi que nous étions au bon endroit. Cette envie de rendre tout ce que l'on a reçu nous semblait évidente et pour cela, il fallait atteindre cette qualification et montrer qu'AKEO pouvait compter sur nous ! ». C'est chose faite !

## PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

## YOHANN &amp; CAROLE LANTENOIS

Lignée CHARLES / PECHET

**Situation familiale**

Mariés, 2 enfants.

**Âges**Yohann : 38 ans.  
Carole : 43 ans.**Jobs**Yohann : Agent de police.  
Carole : Agent de police.**Date d'entrée chez AKEO**

Mai 2014.

**Entrepreneur**

Juin 2018.

**Nos gains / Revenus**

Entre 2000 et 4000 €/mois.

« En janvier 2019, nous avons commencé à mettre en place un accompagnement spécifique de nos Associés. Petit à petit, on a vu des résultats aboutir puis sont arrivés la Covid-19 et le confinement. Un peu comme Steve et Justine Pechet, durant la première semaine, on s'est posé beaucoup de questions, puis on est passé à l'action ». Rapidement, Carole et Yohann se mettent à utiliser tous les outils AKEO qui sont à leur disposition, « Zoom, AKEO TV, les catalogues dématérialisés, et avec tout ça, on s'est mis à surfer sur cette vague positive ».

Yohann se permet de préciser quelques détails au sujet de leur nouveau fonctionnement. « Après de longues discussions avec Joël Lambert, on a plus travaillé avec notre profondeur. On a créé un nouveau Junior chez des Associés de nos Associés et ça nous a fait sortir un deuxième groupe à 10 000, tout simplement ». Pour ce couple qui s'est mis activement à organiser des inaugurations et des marchés de Noël, tout devient très clair. Le relationnel doit

être le cœur de leur activité. Dans la continuité de cela, leur attitude change. Le cercle vertueux se met en marche.

« Nous sommes dans l'action, on fait les choses donc on se dit que quoi qu'il se passe les résultats arriveront. Nous ne sommes pas pressés et le fait d'être assez "zen" nous correspond de plus en plus ».

Carole qui répondait souvent par SMS aux diverses questions qu'on lui posait, prend le temps aujourd'hui de rappeler tous ses Clients ou Associés. « En fait, par plein de petits ajustements, nous améliorons la relation avec notre entourage et ça change tout ! ».

AKEO est véritablement une porte ouverte sur l'avenir. Grâce à cette activité, Yohann et Carole sont persuadés que, professionnellement, ils n'auront plus de contrainte. Carole nous glisse « Aujourd'hui, je ne suis pas encore prête à arrêter mon métier de policière, mais je sais que maintenant, la décision n'appartient plus qu'à moi ». Et si c'était la définition de la liberté...

## PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

## DOMINIQUE &amp; NADIA SARICA

Lignée CHARLIER



- 
**Situation familiale**  
Mariés, 3 enfants.
- 
**Âge**  
Dominique : 66 ans.  
Nadia : 53 ans.
- 
**Job**  
Dominique : Ingénieur technico-commercial.  
Nadia : Responsable d'achats.
- 
**Date d'entrée chez AKEO**  
Août 2013.
- 
**Nos gains / Revenus**  
Entre 2000 et 4000 €/mois.

Quand Teddy Charlier reprend contact avec Dominique Sarica, son beau-père, sa motivation est très simple. Il souhaite que ses propres enfants fassent connaissance avec leur grand-père. La cause de cet éloignement est un divorce difficile 25 ans auparavant. Kelly a 9 ans lorsqu'elle voit son papa pour la dernière fois. Ils se retrouvent durant l'été 2013. Dominique est submergé quand, de la voiture, il voit descendre son gendre et sa fille devenue une jeune femme de 34 ans.

Les émotions sont intenses. Ils se racontent leur vie, mais par quel bout commencer ? À cette époque, Teddy et Kelly sont en plein tourbillon. Cela fait 5 ans qu'ils ont démarré l'activité AKEO. Naturellement, le sujet est abordé entre eux. Alors que Teddy veut expliquer un peu plus amplement leur nouveau projet à son beau-père, Kelly, elle, est plutôt réticente. Chacun est à l'écoute de la sensibilité de l'autre.

Habitant à 1000 kilomètres de distance, le jeune couple invite, pour la forme, Dominique à une présentation dans les Ardennes. Le choc. Dominique prend un avion et se retrouve dans une salle face à sa fille sur scène. Plus rien ne pourra l'arrêter dans sa quête personnelle. En parallèle, il comprend parfaitement l'intérêt du projet AKEO et c'est en croisant Joël Lembert que tout s'éclaircit encore plus. Depuis, il est dans l'action. Dominique est tellement heureux de se dire qu'en construisant son groupe, il contribue aux belles qualifications de Teddy et Kelly. Quelle fierté ! Cette famille est incroyable. Pour ce papa comblé, il est indéniable que le programme de lecture et de formation AKEO a contribué à leurs retrouvailles. Cela a changé leur vie. Mais ça ne s'arrête pas là. Dominique veut maintenant que son autre fille, Fiona, qui a démarré l'aventure récemment, soit son troisième groupe à 10 000 VB pour le faire entrer lui-même au Collège des Émeraude. La boucle serait bouclée.

CONDITIONS  
DE QUALIFICATIONPOUR DEVENIR  
ENTREPRENEUR

- Réaliser, sur une période de 12 mois, 10 000 VB\* pendant 6 mois, dont les 3 derniers mois consécutifs.
- Être Junior Entrepreneur sur les 3 derniers mois.
- Être Bâtitteur de Réseaux sur les 3 derniers mois.
- Donner l'exemple et utiliser le système de formation AKEO à 100%.
- Créer sa société à responsabilité limitée (SARL) ou sa société anonyme simplifiée (SAS).

POUR ÊTRE  
ENTREPRENEUR  
EXÉCUTIF

- Être qualifié Entrepreneur.
- Avoir 2 groupes détachés, c'est à dire 2 groupes réalisant plus de 10 000 VB mensuel (à partir d'un Associé direct).
- Réaliser sur l'ensemble de son groupe personnel, en dehors des 2 groupes détachés, au moins 3000 VB.

POUR SE QUALIFIER  
ENTREPRENEUR  
ÉMERAUDE

- Être qualifié Entrepreneur.
- Avoir 3 groupes détachés.
- Réaliser sur l'ensemble de son groupe au moins 50 000 VB.
- Si un des groupes détachés se qualifie Émeraude, réaliser sur l'ensemble de son groupe, en dehors de ce groupe, au moins 20 000 VB. Tout cela pendant 6 mois dont 3 consécutifs.

POUR DEVENIR  
ENTREPRENEUR  
SAPHIR

Ce sont les mêmes conditions que précédemment, mais avec 4 groupes détachés, 100 000 VB sur son groupe total et au moins 40 000 VB en dehors d'un groupe qui serait qualifié Saphir.

VOUS SEREZ  
ENTREPRENEUR  
RUBIS

Avec 5 groupes détachés, 150 000 VB sur votre groupe total et au moins 60 000 VB en dehors d'un groupe qui se qualifierait Rubis également.

ET ENFIN  
ENTREPRENEUR  
DIAMANT

Avec 6 groupes détachés, 200 000 VB sur votre groupe total et au moins 80 000 VB en dehors d'un groupe qui se qualifierait Diamant.

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

## PROFIL DE SUCCÈS ENTREPRENEURS

### DENIS & CAROLINE PAJOT - STEIN

Lignée MAGRON



Caroline débute notre entretien de façon très enthousiaste. « J'ai toujours adhéré au concept de « travailler pour aider des gens ». Nous étions déjà dans cette logique par rapport aux soins que nous pratiquons. En mai 2014, je voulais envisager une nouvelle démarche professionnelle dans un secteur de service, en plus de mon métier ». Après avoir accepté leur seconde invitation, ils décident d'en savoir un peu plus sur le projet AKEO. Denis sort convaincu par la présentation. « J'ai tout de suite été emballé par les valeurs de cette affaire. Je n'ai vu que cela ! Je trouvais ahurissant que l'on puisse condenser dans une activité tout ce que j'essayais d'appliquer au quotidien ! ». Il est certain que l'approche de Romain Magron a beaucoup joué dans leur décision... Comme un coup de foudre.

Pour ces deux ostéopathes qui avaient l'habitude que les gens viennent vers eux quand ils en avaient besoin, ce qui a été compliqué dans un premier temps a été d'aller vers les autres. « Au départ, on a quand même bien ramé. Nous passions notre temps à chercher du monde, mais on s'est toujours accroché grâce à une bonne distribution ».

L'AKEO Cup a toujours été leur moteur, car les voyages sont dans leur ADN. Il est donc évident que ce challenge les a aidés à se qualifier Entrepreneur, mais pas seulement... « Le facteur déclencheur a été le fait de devoir se débrouiller sans Romain du fait de sa maladie. Cette année, nous avons joué la Cup pour nos Associés. Nous avons pris conscience que les 10 000 VB étaient atteignables seuls mais qu'au delà, il fallait fédérer une vraie équipe et devenir des moteurs ».

Cap vers le Collège des ÉMERAUDE !

<b>Situation familiale</b> Mariés, 5 enfants.	<b>Date d'entrée chez AKEO</b> Mai 2014.
<b>Âges</b> Denis : 70 ans. Caroline : 54 ans.	<b>Entrepreneur</b> Octobre 2020.
<b>Jobs</b> Denis : Ostéopathe. Caroline : Ostéopathe.	

### ALAIN & MARIE-THÉRÈSE LE DONNE

Lignée MARY



« L'histoire est, en fait, très simple. En allant sur Dijon, je voyais toujours le mot « cuir » sur une grande enseigne. De par mon métier de maître bottier, cela a évidemment attiré mon attention et j'ai osé m'arrêter. Je suis allé me présenter, sans savoir que cette nouvelle rencontre allait changer ma vie ». C'est effectivement par le fruit du hasard que les routes d'Alain et de Laurinda Mary se croisèrent. Nos artisans sympathisent immédiatement, mais ce n'est qu'au bout de quelques mois que Laurinda et Éric trouvent opportun de parler du projet AKEO à Alain et à son épouse Marie-Thérèse. Un planning rempli au chausse-pied entraîne, dans un premier temps, un refus de leur part mais l'idée suit son cours.

De fil en aiguille, le couple démarre l'activité, toujours accompagné méticuleusement par Éric et Laurinda.

« Au départ, nous y sommes allés pour le « côté aventure » et petit à petit on s'est pris au jeu, même si, au final, nous n'avions pas réellement d'objectifs précis. Un soir, une phrase de ma Lignée m'a percuté et m'a fait prendre conscience de l'utilité de notre investissement « Si tu ne sais pas pourquoi tu le fais, essaye de savoir pour qui ! » Ça a tout changé en nous. AKEO, à terme, pouvait améliorer le quotidien de nos enfants ! ».

Le hasard, encore le hasard... Il y a un an de cela, lors de vacances personnelles en Martinique, Alain et Marie-Thérèse croisent Éric et Laurinda venus pour animer un Séminaire. « On a passé un super moment ensemble sur la plage. Dans l'eau, on profitait de l'instant présent et Éric me lance : « Regarde nos épouses, elles sont en train de créer le plus grand réseau d'entrepreneurs indépendants en France et en Europe ». Je me suis retourné et au loin, j'ai vu le Rocher du Diamant ». La voie était toute tracée !

<b>Situation familiale</b> 3 enfants.	<b>Date d'entrée chez AKEO</b> Mai 2016.
<b>Âges</b> Alain : 63 ans. Marie-Thérèse : 60 ans.	<b>Entrepreneur</b> Mars 2021.
<b>Jobs</b> Alain : Maître bottier. Marie-Thérèse : Gérante d'une cordonnerie.	

## PROFIL DE SUCCÈS ENTREPRENEURS

### JEAN-RENÉ & SANDRA VAULRY

Lignée MENAGER / BEAUVOIR



Sandra entend parler pour la première fois de l'activité AKEO lors d'une formation en horticulture, c'est le bouquet ! « Au départ, nous nous sommes intéressés à tout cela en tant que Clients, mais rapidement nous avons souhaité en savoir plus et avons rencontré Yann Ménager pour une présentation. Pour ce couple de l'île de la Réunion, il était grand temps de trouver une solution pour diversifier leurs revenus. « La surface que nous cultivons ne pouvait plus évoluer et donc nous stagnions professionnellement parlant. En fait, nous cherchions comment gagner environ 600 euros par mois en plus de nos salaires respectifs ».

Suite au visionnage du portrait d'Alain et Nelly Pugnet, Jean-René a tout de suite été séduit par l'idée de pouvoir transmettre le fruit de cette activité à ses enfants. « En plus, c'était sans risque donc, à la fin de ce rendez-vous, on s'est dit pourquoi pas nous ? Nous étions déjà entrepreneurs dans l'âme et on a rapidement vu le fait que l'on pouvait créer notre propre société ».

La rencontre avec Joël et Myriam Lambert à Méribel a été un second déclin important dans leur investissement personnel. Travailleurs de la terre comme eux, nos Entrepreneurs Diamant sont devenus des exemples à suivre. « Depuis, nous sommes toujours restés qualifiés dans le Club AKEO. Aujourd'hui, il n'y a pas photo entre le chiffre d'affaire de nos deux différentes entreprises. C'est bien l'économie de partage qui nous fait gagner plus de 3000 euros par mois ».

Quand on leur demande ce que leur apporte cet engagement dans leur nouveau projet, la réponse est sans appel : « Maintenant, on vit ».

Du travail et un peu de chance dans leurs rencontres, pas étonnant d'avoir un peu de pot quand on cultive des fleurs !

<b>Situation familiale</b> Mariés, 3 enfants.	<b>Date d'entrée chez AKEO</b> Août 2016.
<b>Âges</b> Jean-René : 51 ans. Sandra : 44 ans.	<b>Entrepreneur</b> Janvier 2021.
<b>Jobs</b> Jean-René : Horticulteur. Sandra : Horticultrice.	

### FRÉDÉRIC & STÉPHANIE CHALTON

Lignée JEANNENOT



« J'adore mon métier mais je cherchais de nouveaux challenges et puis j'avais vraiment envie de casser la routine ». Voilà l'état d'esprit de Stéphanie lorsqu'une très bonne amie l'invite à une présentation du concept AKEO. Frédéric, lui, de son côté avait toujours eu le rêve inavoué de créer son entreprise « mais le faire de manière classique, c'est prendre des risques et la nécessité d'avoir un capital de départ assez important. Là, j'ai vu le moyen de construire un très beau projet entrepreneurial avec tous les avantages qui en découlent et sans toutes les contraintes ». L'idée commune était d'améliorer leur qualité de vie et de pouvoir lever le pied professionnellement sans être dépendant d'un employeur. Dès le début, Stéphanie s'épanouit pleinement avec les produits. Les gammes lui plaisent énormément et tout se met facilement en place. « Très vite, notre équipe se développe et jusqu'en 2014, nous avons une belle progression ». Puis la période de stagnation s'installe. Tout commence à leur résister. Mais les revenus sont là, alors Frédéric et Stéphanie se complaisent dans cette situation.

C'est l'année 2020, avec ses besoins d'adaptation et de remise en question, qui vient tout changer. « Depuis avril dernier, nous n'avons plus de frein. Au final, cette période a été une délivrance pour nous. Étonnamment, on a retrouvé notre plaisir des débuts. Nous avons vraiment l'impression d'être plus dans l'action en y consacrant moins de temps ». Pour ce couple qui est de plus en plus persuadé que ce modèle économique sera dominant dans les prochaines années, l'investissement est total. « Avec AKEO, nous sommes dans la modernité, l'éthique, nous développons des valeurs qui nous correspondent ». Frédéric et Stéphanie souhaitent maintenant que tous leurs Associés accèdent, à leur tour, à de belles qualifications.

<b>Situation familiale</b> Mariés, 2 enfants.	<b>Date d'entrée chez AKEO</b> Mars 2012.
<b>Âges</b> Frédéric : 47 ans. Stéphanie : 45 ans.	<b>Entrepreneur</b> Janvier 2021.
<b>Jobs</b> Frédéric : Conseil gestion de patrimoine. Stéphanie : Professeure des écoles.	

# Club AKEO PLATINE

## Bravo !

Ces Conseillers viennent de se qualifier pendant **24 mois consécutifs** dans le Club AKEO, grâce au chiffre d'affaires réalisé personnellement. En offrant des conseils et un service personnalisés, en plus de produits de qualité, ils ont pu construire une Clientèle fidélisée et ils s'épanouissent aujourd'hui en **distribuant autrement**.

- 1 - Sébastien OPPIN  
*Lignée CHOFFLET*
- 2 - Alexandra et Béatrice ROBIN  
*Lignée MOREL*
- 3 - Marc et Fabienne BENOITS  
*Lignée MOREL*
- 4 - Adrien GUIHENEUF et Anne-Charlotte PERRION  
*Lignée THOUANT*
- 5 - David PARISOT et Émilie FORGEOT  
*Lignée RAJAONA*
- 6 - Corinne KEISSER  
*Lignée MARION*
- 7 - Norman et Hélène JEANNELLE  
*Lignée CHARLIER*
- 8 - Philippe et Mireille SULTEN  
*Lignée BOILLOUX*
- 9 - Philippe et Nathalie PELLOUARD  
*Lignée BALTHASAR*
- 10 - Yves et Ludivine TAINURIER  
*Lignée BALTHASAR*
- 11 - Didier et Arlette JOSEPH  
*Lignée CARRY*
- 12 - Olivier et Agnieszka LEFORT  
*Lignée NEVES*
- 13 - Nadine BOUGAULT  
*Lignée LE BRETON*
- 14 - Gylna LOKO  
*Lignée CAPITAINE*
- 15 - Jean-Luc et Isabelle JARRY  
*Lignée LAJUDIE*
- 16 - Hervé et Agnès LEROY  
*Lignée MONFORT*
- 17 - Matthieu et Adeline DELANDE  
*Lignée PLASSARD*
- 18 - Ludovic LACROIX et Anne GILLARD  
*Lignée GOYHENEIX*
- 19 - Isabelle BEGUE  
*Lignée CHAUCHOT*
- 20 - Christophe et Sonia ISELIN  
*Lignée MOREL*
- 21 - Malik SAINT-MAXIMIN et Daniella NAINÉ  
*Lignée KABEL*

- 22 - Jean-Michel et Corinne PEPORTE  
*Lignée HERBIVO*
- 23 - Christophe DUPRAS  
*Lignée VALERO*
- 24 - Thierry AUGRANDENIS et Nathalie SERRE  
*Lignée CARRY*
- 25 - Pierre FASKA et Maryse CHIMCZAK  
*Lignée MAILLARD*
- 26 - Grégory et Aurore ROZLOZNY  
*Lignée GORRE*
- 27 - Ludovic et Delphine MOUGEL  
*Lignée PAJOT-STEIN*
- 28 - Pierrick NOISEAU et Isabelle CHALLIER-NOISEAU  
*Lignée LAJUDIE*
- 29 - Wilfrid et Lucie BELLENGER  
*Lignée LE BOURGEOIS*
- 30 - Èlène CHAROULET  
*Lignée MOREL*
- 31 - Jérôme DECOOL et Virginie DUBOIS  
*Lignée ROY*
- 32 - Clément CORLI  
*Lignée CLAIR*
- 33 - Julien et Gaëlle CHAMAND  
*Lignée MENAGER*
- 34 - Corinne WAÏ-LUNE  
*Lignée MACE*
- 35 - Michel et Valérie FULCRAN  
*Lignée VALENZA*
- 36 - Pierre-Yves et Hélène CASALI  
*Lignée PERROTEY*
- 37 - Philippe et Aurélie GRAND  
*Lignée BALLAND*
- 38 - Sylvie THEXIER  
*Lignée CHENOT*
- 39 - Rémy et Vanessa GIRY  
*Lignée BELHAMICI*
- 40 - Michèle COPPIN  
*Lignée REGNIER*
- 41 - Sébastien et Sabrina BACHELET  
*Lignée LE BOURGEOIS*
- 42 - Thierry et Fabienne OLIVE  
*Lignée LAJUDIE*



# Club AKEO PLATINE

43 - Philippe et Sylvie GAUTIER

*Lignée RAJAONA*

44 - Gérard ROUSSY et Annie SEGARD

*Lignée GRANTE*

45 - Bach-Yen CAO

*Lignée DEMANGEAT*

46 - Pierre MARTEAU et Ophélie BENOIS

*Lignée CAILLAT*

47 - Sébastien et Sylvie DAMEY

*Lignée BIGOT*

48 - Chrystel PICAUDOT

*Lignée BALTHASAR*

49 - Marie-France LEFEBVRE

*Lignée CHOPARD*

50 - Arnaud FREGEAC et Peggy LEON

*Lignée CAILLAT*

51 - Robert GARCIA et Brigitte MASARO

*Lignée STOHR*

52 - Gilles et Maryse JANIN

*Lignée CLAIR*

53 - Patrick et Nathalie LEBRUN

*Lignée BIGOT*

54 - Frédéric et Virginie BOTZUNG

*Lignée MAGRON*

55 - Olivier BENZAID et Sandra BARIN

*Lignée MACE*

56 - David et Marie LEMASSON

*Lignée DEVARIS*

57 - Marc et Maryvonne PIERRE

*Lignée VALERO*

58 - Catherine SAMPSON

*Lignée BEAUVOIR*

59 - Philippe et Nadège PAYET

*Lignée BEAUVOIR*

60 - Patrick et Micheline PENDU

*Lignée RAJAONA*

61 - Delphine MASSAROTTI

*Lignée MONFORT*

62 - Fabienne PHILIPPE

*Lignée CHARLIER*

63 - Jean-Emmanuel et Myriam PIERRÉ

*Lignée CUNIN-GUERET*

64 - Jean-Amédée MARION et Aurélie ARENA

*Lignée VALERO*

65 - Stéphane FONTEYNE et Sandrine WALDUNG

*Lignée LAMPERIERE*

66 - Olivier et Céline MEYLAN

*Lignée VALERO*

67 - Jean-Pierre CANS et Martine DELACOURT

*Lignée GARCIA*

68 - Cyril ARCHAMBAUD et Marie-Gabrielle GARNIER

*Lignée FORT*

69 - Olivier et Séverine HÉRON

*Lignée NEVES*

70 - Joël et Sandrine DELARUELLE

*Lignée DREVET*

71 - Alex-Diovanny MARIMOUTOU et Julie NOURRY

*Lignée MACE*

72 - Georges et Céline THOMAS

*Lignée BOURDAIS*

73 - Marie-Joseph DAMOUR

*Lignée COMMALLE*

74 - Sébastien et Virginie PEREIRA

*Lignée HERBIVO*

75 - David et Vanessa MOREAU

*Lignée RAJAONA*

76 - Chantal TEYSSEYRE

*Lignée RAGER*

77 - Anne CHAUVIN

*Lignée CHOPARD*



# Jardin Secret

## FÉMININITÉ & CONFORT

AKEO A CHOISI DE S'ASSOCIER AVEC L'UN DES ACTEURS MAJEURS DE LA PROFESSION SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS, WOLF LINGERIE. CRÉATION FRANÇAISE, SAVOIR-FAIRE DE CORSETIER, PARFAITE CONNAISSANCE DU MARCHÉ, DE SES SPÉCIFICITÉS AINSI QUE DES TENDANCES LINGERIE... VOILÀ LES PROMESSES TENUES POUR LES COLLECTIONS JARDIN SECRET, PROPOSÉES, DEUX FOIS PAR AN.

LORS D'UNE INTERVIEW, GUILHERMINA ODET, RESPONSABLE DU BUREAU D'ÉTUDES OÙ ŒUVRENT AU QUOTIDIEN COUTURIÈRES ET MODÉLISTES, SE PRÊTE AU JEU D'UN QUESTION/RÉPONSE.

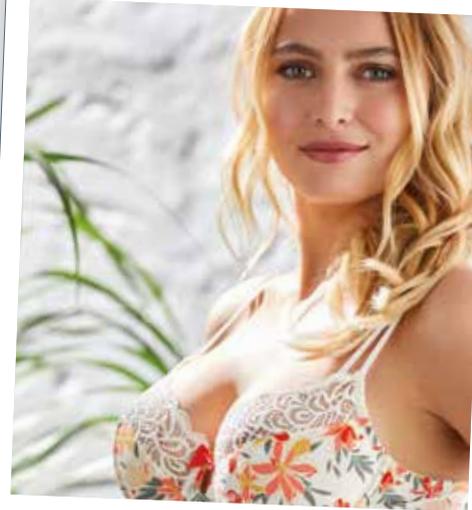


**LD :** Bonjour Guilhermina, je suis heureuse de vous retrouver à l'occasion de la sortie de la nouvelle Collection Printemps-Été Jardin Secret qui sera proposée fin mars mais avant, j'aimerais que vous me parliez du marché de la lingerie, en général.

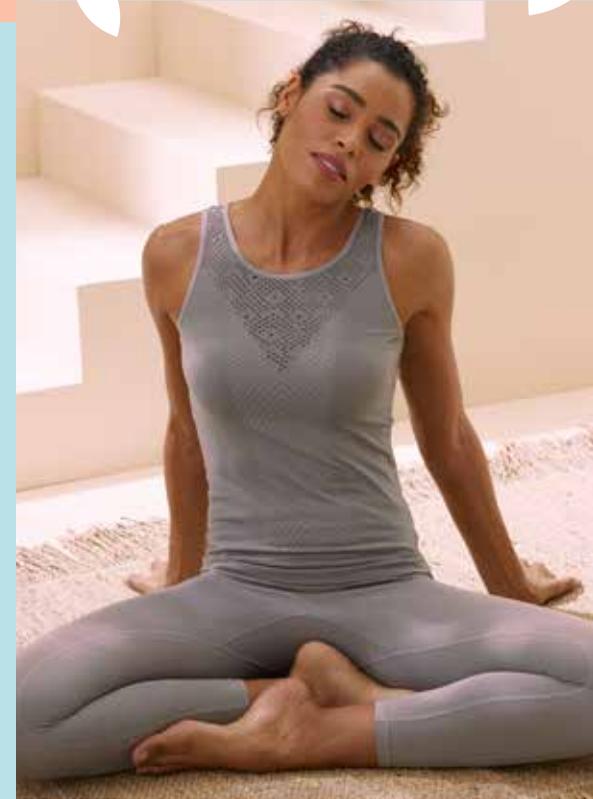
**GO :** En 2020, le marché de la lingerie, dévalorisé, a chuté avec la Covid-19 mais résiste quand même mieux que le prêt-à-porter, avec une baisse de -10% par rapport à 2019. Ce sont les marques qui ont des magasins physiques qui ont connu le moins de dégâts car les achats se sont déportés sur leurs sites en ligne le temps de la fermeture des boutiques (+20% de ventes en ligne, essayages à la maison avec retours gratuits...). Votre modèle de distribution a, quant à lui, plus que performé. Nous notons une croissance de 5% sur 2020 par rapport à 2019.

**LD :** À quoi attribuez-vous cette croissance ?

**GO :** Et bien, je crois que votre mode de distribution, de grande proximité avec vos Clients, a montré toute sa force durant ces mois perturbés : les conseils, l'accompagnement, le temps accordé pour chaque achat... Je pense que vous avez su maintenir l'intérêt et l'envie d'achats, ce qui n'était vraiment pas gagné, car quand on parle de lingerie, a priori, on a envie de toucher, d'essayer...



Jardin Secret  
PRINTEMPS/ÉTÉ 2021



### POINTS FORTS JARDIN SECRET POUR UN BIEN-ALLER GARANTI !

- Un souci permanent de sélection, une garantie qualité indéniable,
- Des mises au point produits réalisées dans des ateliers français, des tests au porté pour vérifier la longévité des matières et le confort avec un panel de femmes de différentes morphologies,
- Des finitions soignées et des dentelles sélectionnées avec soin,
- Des matières confortables, des formes emboîtantes et rassurantes pour un réel maintien,
- Une diversité de collections pour répondre à toutes les envies.



**LD :** Revenons sur les tendances marché...

**GO :** Les Françaises restent très pragmatiques sur les articles Mode. Si l'on compare les achats pré-confinement et post-confinement, on s'aperçoit que, dans la lingerie et dans la mode en général, ce qui prime, c'est avant tout le confort pour 51% du panel interrogé, puis viennent le prix, la qualité, la façon dont taillent les articles, les matières... Cependant, on note également un intérêt grandissant pour l'origine de fabrication (17% avant le confinement versus 22% après) ainsi que tout ce qui concerne l'engagement de la marque (10% versus 13%).

**LD :** Pouvez-vous nous rappeler vos engagements concernant la production des collections ?

**GO :** Avec nos partenaires, nous privilégions des relations de proximité, directes et durables pour une traçabilité optimale de nos articles. Nos partenaires sont certifiés en matière de responsabilité sociale, garantissant par là-même, la décence des conditions de travail.

**LD :** Ces certifications ne garantissent que de justes conditions de travail ?

**GO :** Non, elles garantissent également la fabrication de produits cousus dans des conditions légales, humaines et éthiques. Et en complément de ces garanties, des audits internes et des contrôles sont effectués directement sur les chaînes de production avec une tolérance Zéro. Toute non-conformité à ce code de conduite mène purement et simplement au déréférencement du fournisseur.



**LD :** Parlons maintenant des orientations marché en matière de style.

**GO :** Les nouvelles tendances du marché se divisent en deux grandes orientations : plus de confort et à la fois, plus de féminité. L'accent est mis sur des formes et des modèles comme le soutien-gorge sans armature, le sans couture et le Spacer. Sans oublier aussi un vrai intérêt pour l'éco-responsabilité, on en parlait juste avant.

**LD :** Le sans armature ?

**GO :** Les modèles sans armature sont à l'assaut du marché, l'envie de se libérer, de porter des dessous sans contrainte, associée à une sensation « de ne rien porter » est là. La tendance sans couture met, elle, plus en avant des matières douces avec des formes adaptées, l'inspiration « homewear » s'invite dans toutes les collections. Quant au Spacer, il répond plutôt à une demande d'invisibilité et de maintien optimal, c'est une forme qui sait se faire oublier. La féminité, quant à elle, est mise en valeur par les jeux de matières et de transparence, des formes dédiées comme la culotte haute et le tanga. La culotte haute devient la forme slip mais en plus sexy.

**LD :** Finalement, on veut tout ! Séduction, élégance mais aussi confort et liberté.

**GO :** C'est ça ! Rires.

**LD :** Alors la question qui me vient à l'esprit est : est-ce que notre nouvelle Collection Printemps-Été Jardin Secret répond à toutes ces attentes ?

**GO :** Je l'espère ! Oui, bien sûr... Les lignes que nous présentons regroupent à la fois de la séduction pure avec Rouge Baiser et Betty Blue. Ces deux lignes proposent des pièces additionnelles particulièrement sexy en body et en nuisette. 3 lignes fantaisies Liberty, Louise et Flori-Fleuri dévoilent des imprimés, des couleurs, des jeux de matières dentelle et microfibre originaux et très printaniers, sans oublier bien sûr, les basics invisibles avec Discrète et l'axe homewear qui met en avant la ligne Relax qui plaît beaucoup. Une nouvelle forme dans cet axe devrait séduire tous les fans de sport doux.

90 % des Consommateurs estiment que les entreprises et les marques ont une responsabilité dans la préservation de la planète et de ses habitants. La tendance est donc à l'achat de marques engagées dans le développement durable (matières premières respectueuses de l'environnement).



100 % de la collection certifiée.  
**Vers une lingerie plus responsable :  
transparence de marque et  
matières recyclées.**

L'OEKO-TEX® standard 100 est un système international de contrôle et de certification sur les substances nocives dans les textiles. Il certifie la non-toxicité des textiles et colorants.



Des emballages unitaires en plastique recyclé et recyclable !



**LD :** Mais la vraie nouveauté de cette saison est la sortie de deux lignes dédiées aux poitrines généreuses... Pouvez-vous nous dire quelques mots sur cette tendance qui se confirme ?

**GO :** Et bien le marché évolue, sur un panel de 1000 femmes interrogées, plus de 76% des personnes disent acheter un bonnet C et + et 82% d'entre elles ne veulent plus faire de compromis concernant leurs sous-vêtements.

**LD :** Quand on parle de compromis, cela signifie quoi ?

**GO :** Des compromis sur le confort, le prix ou encore le style. 60% des bonnets C et + déclarent que trouver la bonne taille ne signifie pas forcément trouver un article confortable. 45% déclarent acheter un soutien-gorge plus cher que prévu et 47% affirment acheter un soutien-gorge inesthétique mais confortable. Les femmes réclament des collections adaptées à toutes les morphologies. Leur demande correspond également à une vraie évolution des mentalités qui rejoint le mouvement Body-Posi ou Positive.

**LD :** Le Body-Positive ?

**GO :** Il s'agit de développer une plus grande acceptation de soi, s'accepter tel que l'on est, avec ou sans forme. À l'heure où tout est particulièrement normé, cela fait du bien de voir des femmes aux formes épanouies revendiquer leur féminité. Il ne s'agit pas d'opposer minceur ou rondeur mais plutôt de comprendre que toutes les morphologies sont à prendre en compte et qu'être belle et sexy est surtout lié au fait de se sentir à l'aise avec son corps. Il suffit de regarder les dernières campagnes publicitaires pour voir de grandes marques françaises mettre à l'honneur des femmes très plantureuses.

**LD :** Jardin Secret met en avant deux lignes, une fantaisie et une sexy avec des formes dédiées.

**GO :** Oui, une ligne Bagatelle tout en dentelle et la ligne Confetti en microfibre, avec des formes étudiées à la fois pour un maintien optimal, un montage et des finitions techniques adaptés à chaque taille. Les bénéfices pour nos Clientes seront un vrai confort, un porté parfait, une poitrine mise en valeur, quelle que soit la taille du bonnet, et par là-même, un vrai sentiment d'aisance et de belle féminité. On ne parle plus de modèles qui montent en taille mais bien de lignes pensées spécifiquement pour les poitrines généreuses.

**LD :** Je ne vous demande pas de détailler plus car tous les Conseillers auront la possibilité de retrouver toutes les informations techniques sur les fiches mises à leur disposition dans leur Espace Conseiller.

Merci Guilhermina pour toutes ces informations professionnelles et votre passion exercée au quotidien dans vos ateliers.

**GO :** Merci à vous... Et belle découverte de cette nouvelle Collection !



# LE RÉSEAU

## EN IMAGES

AKEO est une communauté d'entrepreneurs heureux et ça se voit ! Partager, s'amuser, vivre des moments uniques ensemble, voilà qui décuple l'énergie et l'efficacité de notre réseau. Qui a dit que le plaisir et le travail étaient incompatibles.



# Road Book

Le Moulin suspendu à Vernon.



*L'Eure*  
avec André-Pierre  
et Laure Alexandre

## BALADONS-NOUS !

Véritables emblèmes de la ville, le Vieux Moulin suspendu et le château des Tourelles représentent parfaitement la ville de Vernon. La magnifique Collégiale Notre-Dame, située en centre-ville, mérite aussi toute votre attention ! Une fois franchi le seuil de cet édifice, vous serez subjugués par la hauteur du bâtiment et les voûtes massives qui composent sa charpente.

Vernon vous invite à découvrir son musée municipal Alphonse-Georges Poulain. Légèrement excentré du cœur de ville, il vaut pourtant le détour ! Situé dans un hôtel particulier, il offre de remarquables œuvres du mouvement Impressionniste et vous réserve une qualité d'accueil inégalée.



Collégiale Notre-Dame à Vernon.



Les Jardins de Giverny.

## CULTIVONS-NOUS !

Les vestiges préhistoriques, celtiques, gallo-romains et mérovingiens, font de Vernon une ville chargée d'histoire et un lieu de découverte incontournable. Au début du millénaire, après la constitution du Duché de Normandie, Vernon devient une ville militaire importante. Le site où était consacré l'art de la guerre est, aujourd'hui, remplacé par un Campus de l'Espace.

Les bombardements de la Seconde Guerre mondiale ont détruit en partie le centre-ville historique. Heureusement, le quartier médiéval autour de la Collégiale a été épargné. Vernon s'est, par la suite, inscrite dans le processus traditionnel de reconstruction puis de transformation pour devenir la ville que l'on connaît aujourd'hui.

Un petit pont vert surplombant une marre de nénuphars recouverte d'une glycine luxuriante. Des touches de couleurs en pointillé, des reflets faisant perdre tout sens de l'orientation. Les jardins de Giverny ne sont pas qu'un lieu extraordinaire mais bien l'immersion dans l'œuvre du génial Claude Monet.

## NOS ADRESSES

### LE JARDIN DES PLUMES

1 rue du Milieu  
27620 GIVERNY  
Tél. : 02 32 54 26 35  
jardindesplumes.fr

### LA GUINGUETTE

Rue de Falaise  
27620 GIVERNY  
Tél. : 06 72 76 03 66  
laguinguettedegiverny.com

### LE FRICHTI DE MISS ET CIE

8 rue Potard  
27200 VERNON  
Tél. : 02 77 19 63 71  
missetcie@gmail.com

### COCOTTES ET BOUCHONS

71 rue Sadi Carnot  
27200 VERNON  
Tél. : 02 32 64 10 44  
cocotteetbouchonvernon.fr

Château des Tourelles à Vernon.



## SPECTACLES


**OPÉRA CHEZ SOI  
L'OPÉRA S'INVITE CHEZ VOUS**

Profitez d'une sélection de spectacles, œuvres musicales et ballets emblématiques, retransmis en ligne chez vous. Le temps d'une soirée, plongez dans cette expérience savoureuse et laissez-vous porter par Carmen, Le Lac des Cygnes, Le Barbier de Séville, Le Songe d'une nuit d'été...

**OPÉRA NATIONAL DE PARIS**  
chezsoi.operadeparis.fr

## VISITES VIRTUELLES


**LA VIE DE CHÂTEAU À VERSAILLES**

Se prendre pour le Roi Soleil dans son salon et en pyjama ? Pourquoi pas ? L'expérience de réalité virtuelle « Versailles chez vous » permet d'arpenter les grands appartements du Roi et de la Reine, la Chapelle Royale ou encore la Galerie des Glaces. Seule contrainte ? Être muni de l'équipement requis, c'est-à-dire d'un casque Oculus Rift ou HTC Vive, rendant possible une immersion à 360° à la cour de Louis XIV. Une autre expérience, intitulée « Vivez Versailles », vous permet aussi de revivre les grands événements qui se sont déroulés au château, à l'image des ambassadeurs siamois venus rencontrer Louis XIV et du Bal des Ifs donné par Louis XV. Si toutefois vous n'êtes pas encore au point avec cette technologie de pointe, vous pouvez profiter d'une « simple » visite virtuelle grâce à Google Street View, sur le site Google Arts & Culture.

[www.chateauversailles.fr/actualites/vie-domaine/culture-chez-nous#versailles-chez-vous](http://www.chateauversailles.fr/actualites/vie-domaine/culture-chez-nous#versailles-chez-vous)

**MUSÉE DU LOUVRE**

Pénétrez dans les salles du musée, contemplez les façades du palais et admirez la vue ! Le Louvre vous convie à des visites virtuelles, en mettant à disposition des contenus pour que toute la famille puisse avoir accès à la richesse des collections nationales.

[www.louvre.fr/visites-en-ligne](http://www.louvre.fr/visites-en-ligne)

**UN PIED DANS LA TOMBE DES PHARAONS**

4 300 ans d'histoire à explorer... Depuis chez soi ! Le ministère des Antiquités et du Tourisme égyptien a mis en ligne des visites en réalité virtuelle de plusieurs de ses trésors archéologiques, dont quelques tombeaux remarquables. Vous pourrez ainsi, tel un Indiana Jones du XXI<sup>e</sup> siècle, découvrir ces merveilles. La plus spectaculaire reste le tombeau de Ramsès VI, dont le long couloir orné de hiéroglyphes mène à un impressionnant sarcophage de granit, qui repose sous un somptueux plafond dont le bleu profond rappelle celui du lapis-lazuli.

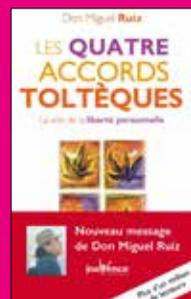
## LIVRES



**LE LÉGER AVANTAGE**  
Jeff Olson

Le léger avantage est un mode de pensée qui, si vous l'adoptez, vous conduira, au quotidien, à faire des choix et à prendre des décisions, qui impacteront de façon significative votre avenir. C'est un puissant outil qui vous donnera un avantage certain.

REF. AF3059 - 22€



**LES QUATRE ACCORDS TOLTÈQUES**  
Don Miguel Ruiz

Ce livre propose un puissant code de conduite capable de transformer rapidement votre vie en une expérience de liberté, de vrai bonheur et d'amour.

REF. AF3064 - 16€



**COMMENT SE FAIRE DES AMIS**  
Dale Carnegie

Avec cet ouvrage, vous apprendrez les bases du leadership, de la communication et des relations humaines de façon simple, ludique et très agréable. Un petit livre au contenu essentiel ! Parce que nos relations avec les autres sont déterminantes pour notre qualité de vie...

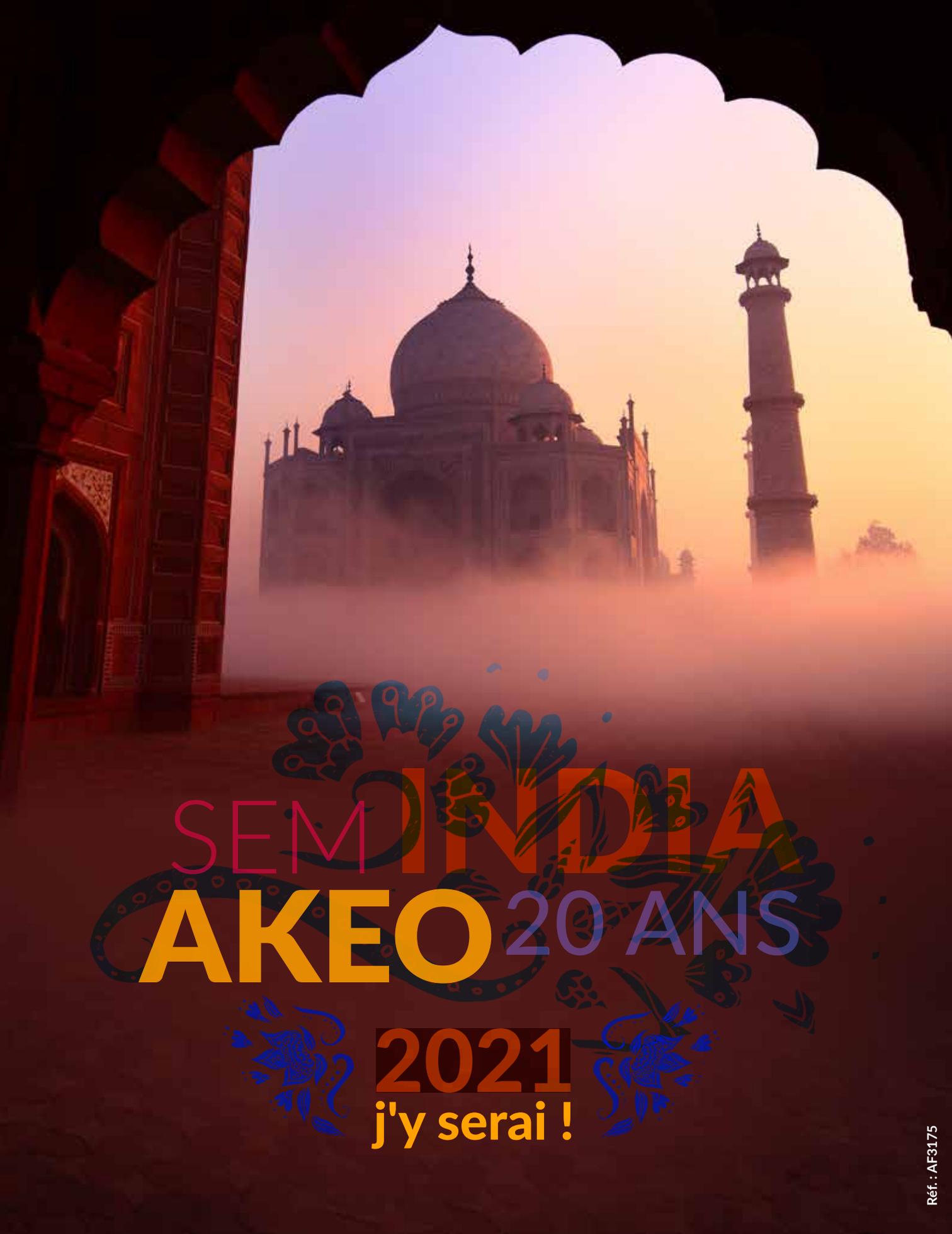
REF. AF3065 - 7,20€

Justelle  
... Make Up

WOW



JE CHANGE DE VERNIS  
COMME D'ENVIE !



SEM **INDIA**

**AKEO** 20 ANS

**2021**

**j'y serai !**