

LIFE & BUSINESS

MAGAZINE DU GROUPE AKEO / N°20

CÉLÉBRONS ENSEMBLE
LES 20 ANS D'AKEO !
BERCY 3 AVRIL 2022



**AKEO, UN MODÈLE
D'ENTREPRISE
COLLABORATIF
EN PLEINE CROISSANCE**



Actus
Agenda 2021-2022
Séminaire Émeraude

Ambition
Une entreprise engagée
Partage d'expériences

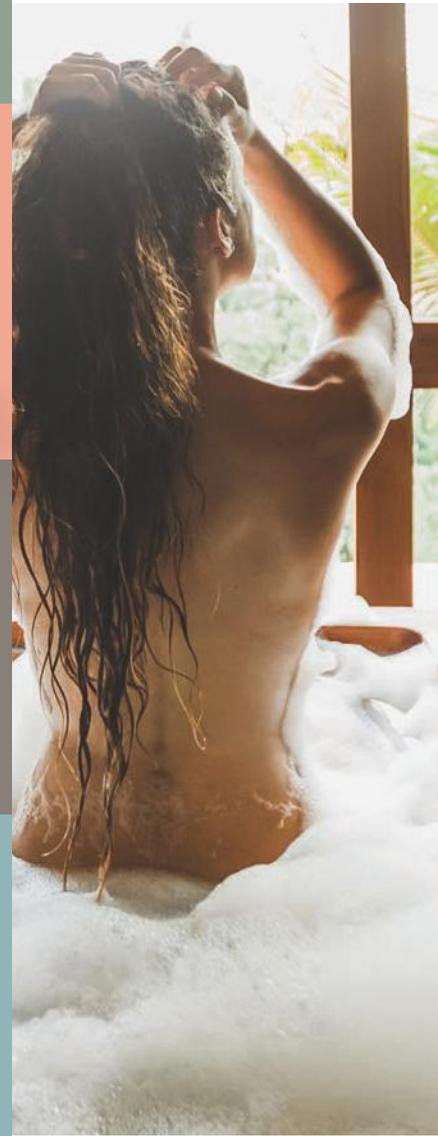
Zoom
Dossier
Spécial Parfums



Pur&Nat



La cosmétique solide,
une vraie solution écologique
et économique



ÉDITO



Difficile en cette rentrée de pouvoir dire de quoi seront faits les prochains mois, mais si nous voulons regarder avec pragmatisme la période que nous venons de traverser, il y a tout de même quelques grandes lignes sur lesquelles nous pouvons partager et nous engager. Après être passés par de nombreux états émotionnels différents, étonnement, incompréhension, peur, colère, interrogation... Nous nous sommes finalement plus ou moins adaptés et une profonde certitude a émergé : quelles que soient les différences d'opinions, pas de retour possible en arrière !

Pourquoi ? Parce que cette période COVID a eu au moins l'avantage de nous interroger, de nous obliger à faire le point sur nos modes de vie, de consommation, de relations, de travail, pour nous apercevoir que ce que l'on pensait fort n'était finalement que fragilité... La conclusion pour bon nombre d'entre nous a été évidente : comment pouvoir accepter aujourd'hui ce qui nous était présenté comme normal auparavant, alors même que nous ressentions tous un malaise grandissant, bien avant le confinement obligé.

Cette période est bien une chance car, à travers ces remises en question, elle permet à tout un chacun, s'il le souhaite, de décider d'aller de l'avant, de laisser tomber ses peurs afin de se poser les bonnes questions.

Qu'allons-nous garder de ces mois passés ? Que va-t-il rester de tout ce que nous avons dû apprendre en urgence ou mettre en place ? Cette période de mutation pose instantanément la question du VIVRE ENSEMBLE. Comment créer de nouveaux paradigmes pour créer un monde simplement viable pour demain ?

Nous avons tous besoin de redéfinir le sens de ce que nous appelons le « vivre ensemble ».

Assurément, de nouvelles façons de penser l'éducation, la santé, le travail, la famille, notre relation aux autres seront nécessaires. Mais rien d'affolant car n'est-ce pas ce que nous vivions déjà à travers notre activité professionnelle... Différente ?

Notre volonté à faire évoluer le monde de l'entreprise, en créant de nouvelles relations de travail, en laissant émerger les talents, en imaginant de nouvelles relations Producteurs/ Centrale d'achats/Consommateurs, il y a maintenant plus de 20 ans, nous avait nécessairement engagés sur un chemin de traverse.

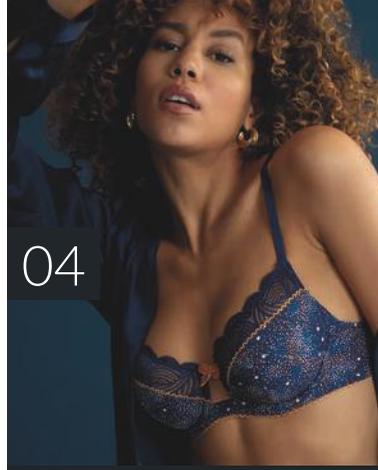
Plus que jamais, nous avons besoin de réaffirmer notre engagement car cette transition appelle une réelle action sur le terrain, collective, concrète et féconde.

Affirmons plus que jamais ce qui nous anime. Stop à l'individualisme. Oui à un nouvel équilibre économique et social plus juste. Oui à la collaboration joyeuse. Oui à la confiance et à l'ouverture d'esprit. Une prise de position consciente et forte est, aujourd'hui, indispensable.

Agissons !

André-Pierre ALEXANDRE
André-P. Alexandre

04



06



S O M M A I R E

ACTUS

- 04 | Agenda 2021-2022
- 06 | Agenda Grands Événements
- 08 | Nouveautés PE21 Autrement
- 12 | AKEO Cup 2021
- 14 | Séminaire Émeraude
- 16 | Lettre à un Ami

AMBITION

- 18 | Un modèle responsable et contributif
- 20 | Partage d'expériences
- 22 | Forme & Vitalité
- 26 | Maquillage de Fêtes
- 28 | L'offre mobile d'AKEO Télécom
- 30 | Partenariat

RECONNAISSANCE

- 33 | Meilleurs Conseillers
- 34 | Portrait Entrepreneur Saphir
- 36 | Portraits Exécutif & Entrepreneurs
- 38 | Club AKEO Platine

ZOOM

- 42 | Dossier Spécial Parfums
- 46 | AKEO en images
- 48 | Balade en France
- 50 | Culture Business

08



14



34



42



AKEO - NOAO SA
49 rue Rouelle
75015 PARIS
Tél. : 02 32 77 27 87
www.akeo.fr
Réf : AF3177
Septembre 2021

Directeur de la publication
André-Pierre Alexandre

Directrice de la rédaction
Laure Alexandre

Rédaction - Photo
Laure Alexandre
Céline Gonzalez
Simon Cordevant

Conception
Réalisation
Simon Cordevant

Imprimé
Semestriel
10 000 exemplaires

Distribution
Réseau AKEO

2021-2022

OCTOBRE



NOUVEAUX CATALOGUES

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem
- > Mode, Bijoux & Accessoires
- > Gourmet Cafés, Thés & Infusions Arôm'Factory

ANIMATIONS

- > Immunité
- > Aromathérapie
- > Parfums Créatifs

ÉVÉNEMENT

- > Du 25 septembre au 10 octobre : Tournée Nationale dans toute la France métropolitaine et Outre-Mer

GAGNANTS

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

NOVEMBRE



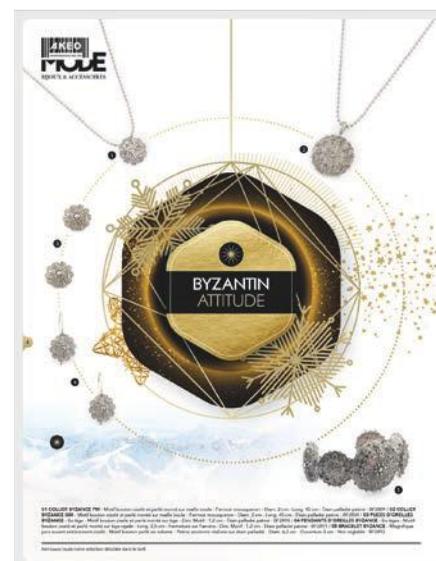
ANIMATIONS

- > Immunité
- > Maquillage de Fêtes Justelle Make Up

ÉVÉNEMENT

- > Séminaires régionaux

DÉCEMBRE



ANIMATIONS

- > Les Promos de Noël
- > Immunité

ÉVÉNEMENT

- > Séminaires régionaux

PROGRAMME

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem

JANVIER



NOUVEAUX CATALOGUES

- > Phytothérapie & Textiles techniques Form'Vital
- > Minceur, Forme & Équilibre Alimentation Intelligente

ANIMATIONS

- > Bonnes affaires Lingerie & Collants
- > Détox
- > Ateliers Alimentation Intelligente

ÉVÉNEMENT

- > 22 et 23 : Séminaire des Leaders à Vichy

PROGRAMME

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem

FÉVRIER



ANIMATION

- > Vitalité

ÉVÉNEMENT

- > Séminaires régionaux

PROGRAMME

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem

MARS / AVRIL



NOUVEAUX CATALOGUES

- > Lingerie Jardin Secret & Ominem
- > Mode, Bijoux & Accessoires
- > Parfums Créatifs

ANIMATION

- > Minceur

ÉVÉNEMENT

- > 3 avril : Convention Nationale AKEO 20 ans à Bercy

GAGNANTS

- > Programme Lingerie pour la Collection Printemps/Été 2022

AGENDA

DES ÉVÉNEMENTS AKEO 2021-2022

SÉMINAIRE SPÉCIAL GAGNANTS AKEO CUP



OCTOBRE 2021

Après l'émission « Le Défi AKEO Cup », orchestrée de main de maître par André-Pierre Alexandre et Arnaud Blondeau, tous les Conseillers connaissent la marche à suivre pour se qualifier à ce Séminaire d'exception, Spécial Gagnants de l'AKEO Cup. Au programme, 5 jours en Sologne, dans un Center Parc automnal, où formations de haut vol en présence de tous les Leaders de l'organisation et moments conviviaux entre amis seront au rendez-vous.

Félicitations à tous les qualifiés !

SÉMINAIRE DES LEADERS



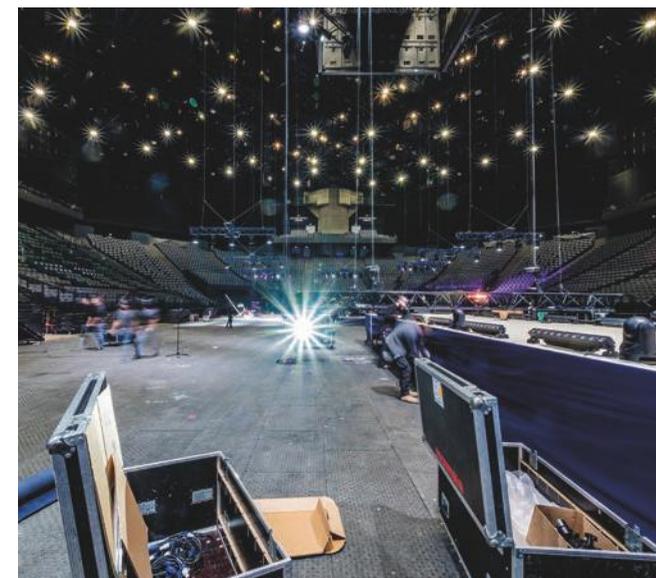
22 & 23 JANVIER 2022

Ces 2 jours sont un privilège à déguster sans modération. Pour cela, il faut évidemment se qualifier, pour passer tout un week-end dans le cadre idyllique de l'Opéra de Vichy avec le Leadership d'AKEO.

Seuls les meilleurs auront la chance de vivre ce Séminaire unique en son genre. Échanges, témoignages, formations, spectacles, repas de gala, le tout dans un environnement prestigieux.

Le Séminaire des Leaders à Vichy est une institution à ne pas manquer !

CONVENTION NATIONALE



3 AVRIL 2022

Enfin ! Après 2 ans d'événements « Autrement », il était temps de se retrouver tous ensemble dans cette magnifique salle de l'AccorHotels Arena de Paris Bercy. Vibrons ensemble lors des discours des invités. Laissons-nous transporter par l'incroyable défilé du show Jardin Secret et Ominem. Projetons-nous grâce aux nouveautés qui vont enrichir notre Boutique. Rêvons au fil des reconnaissances de nos amis et de notre Lignée.

La Convention Nationale est un moment unique à vivre... Chaque participant en repart transformé.

SEM AKEO 20 ANS



JOUR DE L'AN

Assurément le SEM INDE des 20 ans sera différent de tout ce que vous avez déjà pu vivre grâce à AKEO. Ce n'est pas un voyage, pas une récompense, pas une formation. C'est une semaine où la quête de soi se mêlera au plaisir de partager et d'échanger avec l'autre. Laissez-vous planer sur un tapis volant d'émotions !

Venez passer le jour de l'An en notre compagnie, à l'autre bout du monde.

LANCEMENT DE LA SAISON PRINTEMPS / ÉTÉ 2021

DES NOUVEAUTÉS TOUJOURS ATTENDUES AVEC UNE IMPATIENCE PALPABLE. EN CETTE PÉRIODE SI PARTICULIÈRE, OÙ LA CONVENTION NATIONALE S'EST VUE REPORTÉE UNE NOUVELLE FOIS, IL ÉTAIT ÉVIDENT POUR LES ÉQUIPES D'AKEO DE CONSACRER UNE ÉMISSION ENTIÈRE AU LANCEMENT DES NOUVELLES GAMMES DE PRODUITS ET SERVICES. 3 JOURS DE TOURNAGE SUR 2 PLATEAUX DIFFÉRENTS AFIN DE PRÉSENTER ET D'EXPLIQUER TOUTES LES SURPRISES DE LA SAISON PRINTEMPS / ÉTÉ 2021.

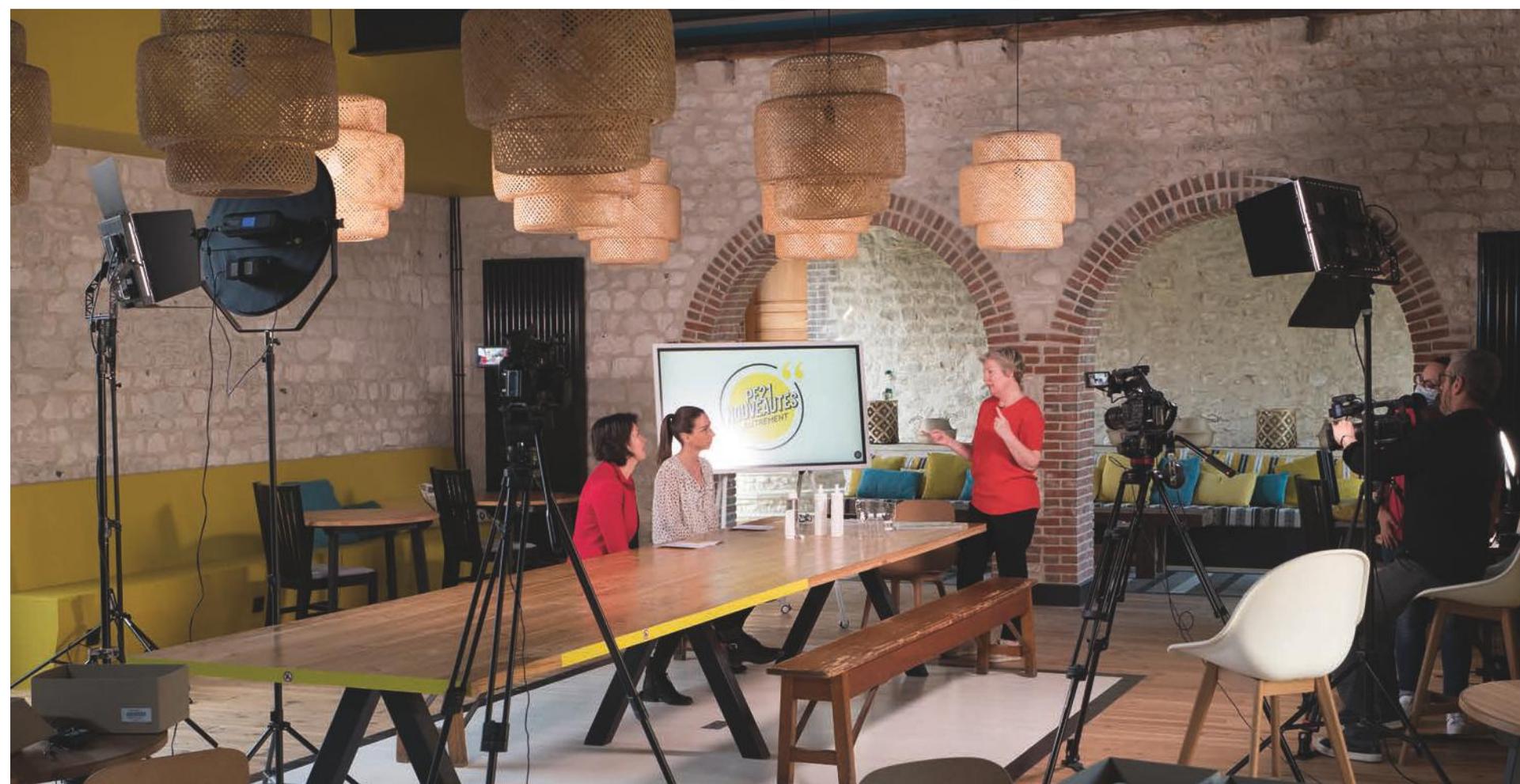
Point 1 au programme : prendre son temps pour décrire et commenter les nouveautés du catalogue Mode, Bijoux & Accessoires. Un moment en suspens. Pour commencer, Guilhermina, Responsable du bureau d'études de Wolf Lingerie, nous fait le plaisir de passer 2 heures en notre compagnie pour apporter des informations, tant techniques que stratégiques, sur les gammes de lingerie Jardin Secret et Ominem. Cet échange est devenu une capsule vidéo à retrouver dans la rubrique Formations sur AKEO TV. Un grand succès tant cet instant de convivialité s'est transformé en un véritable arsenal d'arguments de vente ! Si vous n'avez pas encore eu l'opportunité de voir cet outil, connectez-vous rapidement, vous allez adorer !

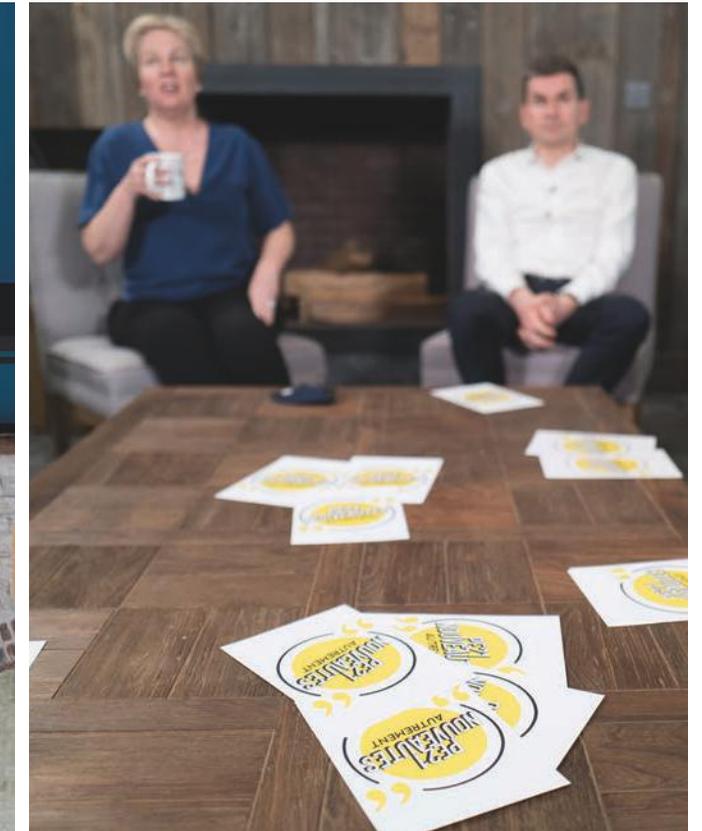
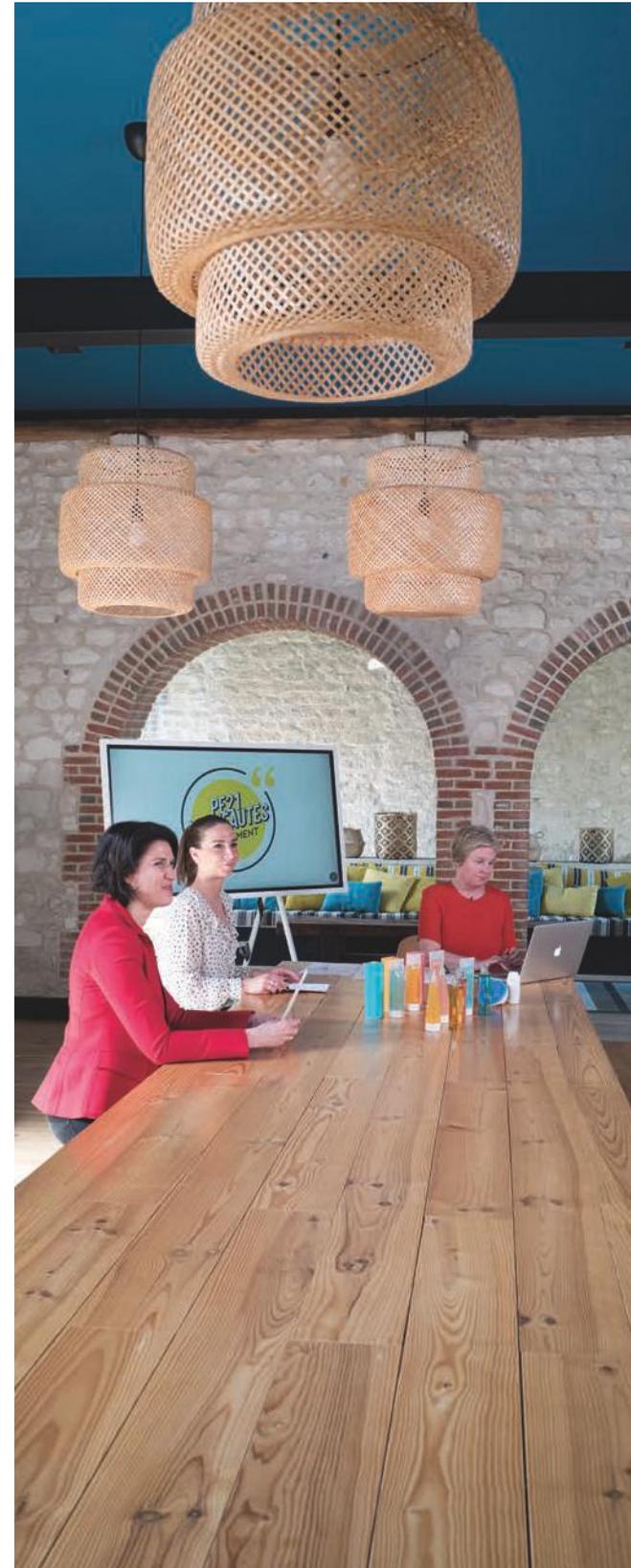
Après avoir rythmé, par leurs interventions précises, la partie sous-vêtements, Laure, Stéphanie et Audrey se retrouvent toutes les trois afin de passer en revue le catalogue Mode, Bijoux & Accessoires que les Conseillers attendaient tant. Les nouveaux savons Pur&Nat, la formule complètement revue de la gamme Danaïdes, des cafés originaux, des parfums à gogo, du make-up à tire-larigot, des snacks sous les crocs, des bijoux, de la maroquinerie... Vraiment, on dit BRAVO !

Après une parenthèse Télécoms et le lancement d'une Opération « très » Spéciale sur le forfait Tout illimité Bouygues Telecom, André-Pierre invite Émilie Faure, la nouvelle Responsable du pôle Compléments Alimentaires d'AKEO, à jouer le jeu de l'entretien en répondant à ses questions. Il est évident que le Réseau se réjouit des orientations de l'entreprise vers des solutions de prévention et des produits de santé naturelle.

Puis, l'heure est venue de rejoindre les Entrepreneurs Diamant, pour partager leurs visions et perspectives. Denis et Patricia Stohr, Joël et Myriam Lambert et, bien entendu, André-Pierre et Laure Alexandre se retrouvent entre amis pour le plus grand plaisir des téléspectateurs. Ils évoquent l'Ouest Américain, l'Inde, leurs envies, leurs rêves, leurs motivations, tout cela dans la plus grande simplicité. L'émotion d'être ensemble est visible sur tous les plans de caméra.

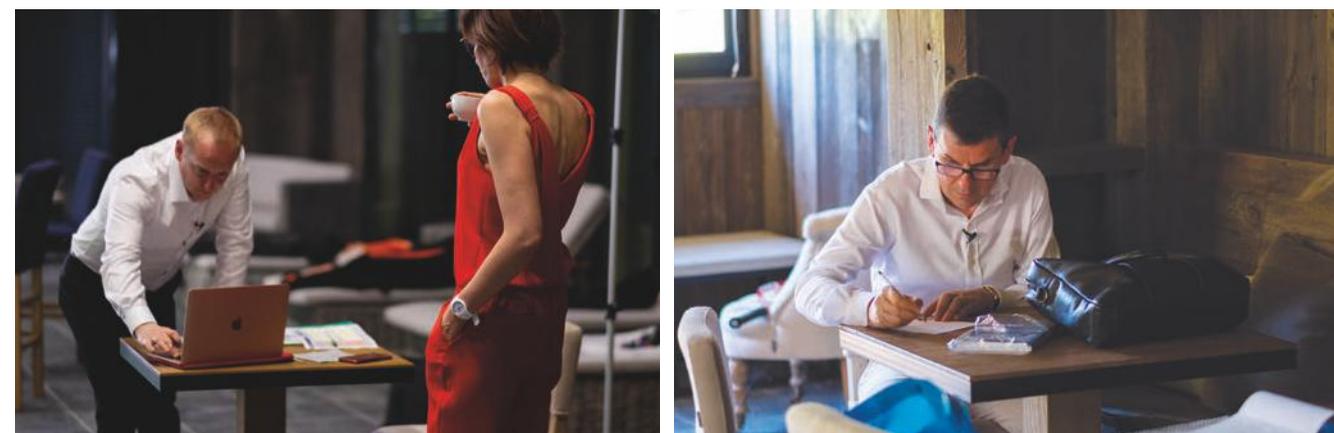
Sans s'en rendre compte, voilà déjà plus de 5 heures que nous partageons cet instant complice. Certes, cela ne remplace pas le présentiel mais des après-midis comme celle-ci illustrent tout de même la force de l'entreprise AKEO à transformer un problème en opportunité !





LE DÉFI AKEO CUP

NOTRE OBJECTIF ÉTAIT CLAIR : FÉDÉRER UN MAXIMUM DE CONSEILLERS AUTOUR DE NOTRE PROGRAMME DE L'ÉTÉ, L'AKEO CUP, POUR FÊTER TOUS ENSEMBLE LES RÉSULTATS ET LES RÉCOMPENSES À PARTAGER LORS DE LA TOURNÉE NATIONALE TANT ATTENDUE DE LA RENTRÉE...



Et pour ce faire, il nous fallait réussir à expliquer avec clarté et pédagogie que chaque Conseiller peut la jouer, rendre encore plus accessibles les règles du jeu, donner envie à chacun de relever ce défi, personnellement ou collectivement, de se dépasser pour atteindre ses propres objectifs, de jouer le jeu pour accéder à de multiples cadeaux, séminaires ou voyages de rêve... Enfin, mettre de la joie, du plaisir, de l'enthousiasme et de l'excitation dans ce programme d'été, pour en faire une expérience unique, capable de booster une croissance en 3 mois !

« Faisons une émission extra-ordinaire qui permettra de prendre son temps, de passer un bon moment et d'être certains

qu'au terme de sa diffusion, tout le monde connaîtra les tenants et aboutissants de l'AKEO Cup ». Le défi était lancé.

Conception du plateau en 3 dimensions, création de l'identité de ce format exceptionnel, ré-écriture des règles pour maximiser leur compréhension, détails des récompenses en fonction des performances. Les ingrédients étaient sur la table et il ne restait plus qu'à les cuisiner.

André-Pierre fait appel à Arnaud Blondeau pour co-animer l'émission avec lui. Dès le début du tournage, l'alchimie est parfaite. Ils improvisent, se sentent à l'aise, se complètent à merveille. L'ambiance sur le plateau est studieuse

mais légère, à l'image de l'activité AKEO.

Au clap de fin, nous sommes tous persuadés d'avoir tout en main pour atteindre l'objectif de départ. Mais la magie doit encore opérer car toute la prestation a été tournée face à des caméras sur un fond vert, comme les plus grands shows TV. La course contre la montre est lancée afin de fournir 1h45 de contenu pour le dimanche 27 juin. Après 15 jours de travail intensif, le résultat est à la hauteur de nos espérances.

En regardant Le Défi AKEO CUP, tout le monde part avec les mêmes cartes en main. Il ne reste plus qu'à planifier ses ambitions et à relever LE Défi de l'été !

ENSEMBLE C'EST TOUT !

3 JOURS ENSEMBLE, 3 JOURS D'ÉCHANGES, 3 JOURS DE CERVEAU COLLECTIF. CE FUT UN RÉEL BONHEUR POUR TOUT LE COLLÈGE DES ÉMERAUDE ET + QUE DE SE RETROUVER SOUS LE SOLEIL NORMAND. DU TRAVAIL, DU BON TEMPS MAIS SURTOUT L'OCCASION RARE, EN CETTE PÉRIODE DÉLICATE, DE SE PARLER ET DE SE VOIR SANS ÉCRAN INTERPOSÉ.



C'est le dimanche en début d'après-midi que tous se retrouvent enfin pour une première session de travail dans un cadre verdoyant. L'harmonie du groupe est évidente dès les premiers instants, et c'est en toute sincérité que chacun partage son ressenti et ses expériences des derniers mois écoulés. Les retrouvailles et les échanges s'intensifient au fil des heures et jusqu'au bout de la nuit autour d'un barbecue très estival.

Le lendemain matin à 9h, c'est au cœur de la Logistique de l'entreprise AKEO, que le groupe a rendez-vous. Deux heures de visite où chaque zone straté-

gique est expliquée. Même si personne ne découvre réellement ce lieu unique, tous reconnaissent qu'il est très important à leurs yeux d'y revenir régulièrement pour voir son évolution permanente et surtout pour constater l'investissement total des Collaborateurs, qui, chacun à leur mesure, sont un chaînon permettant les performances actuelles de la Centrale d'achats.

Après une halte à Port-Mort pour saluer et féliciter le reste des équipes, tous retrouvent ensemble le chemin de la salle de réunion.

André-Pierre et Laure ouvrent la danse

de cette nouvelle séance et donnent rapidement la parole aux Lignées les plus performantes du moment qui expliquent de façon pédagogique leur fonctionnement. Questions, réponses, tout le monde est ici pour se tirer vers le haut. C'est aussi ça le Collège des Émeraude : mutualiser les talents et aller de l'avant ensemble.

Après une pause déjeuner des plus agréables, se constituent de façon aléatoire des ateliers de réflexion sur des sujets précis. Par groupes de 5 ou 6, tous se challengent pour dépasser leurs limites, être à l'écoute les uns des autres



dans un unique but - optimiser l'outil AKEO. C'est dans une grande convivialité qu'en fin de journée, un rapporteur par projet vient exposer le fruit de ce travail collectif.

Un restaurant gastronomique réservé sur un toit-terrasse ensoleillé et la journée se prolonge dans la douceur de l'été. Studieux, les groupes de travail se reforment et « brainstorm » au rythme d'un menu alléchant.

Le mardi, après quelques viennoiseries accompagnées de thés et cafés Arôm'Factory, le Collège se remet en

état de réflexion et de concentration générale. André-Pierre prend des notes, Laure questionne ses interlocuteurs. Il est évident que ressortiront de ces séances intenses des actions positives dans les semaines à venir.

3 jours, c'est court, 3 jours, c'est presque frustrant, mais ces 3 jours ont été un instant en suspens qui aura permis avant tout de pouvoir se voir réellement, se regarder et confirmer, s'il le fallait encore, que c'est tous ensemble, collectivement et de façon soudée que les forces se décuplent et que la magie opère.



Lettre à un Ami...

Voilà maintenant quelques mois que Christophe Mouquet, Entrepreneur Rubis, nous a quittés. Cette période COVID, si particulière, aura vu l'un des piliers de notre société AKEO disparaître, suite à une douloureuse maladie. Faisant partie des tout premiers à s'être engagés dans l'aventure professionnelle AKEO, Christophe était à la fois convaincu par le bien-fondé de notre profession mais aussi, sans aucun doute, l'un des plus convaincants lorsqu'il s'agissait de présenter notre métier.

Fort d'une véritable expérience de terrain mais également d'un sens aigu de la relation aux autres, il savait mieux que quiconque « embarquer » son public dans ses récits, toujours riches d'anecdotes, de souvenirs, d'histoires humaines vécues en équipe. Comme les qualifications les plus prestigieuses de notre activité ne peuvent être réalisées qu'avec des personnalités à la hauteur de l'exigence, on peut dire sans le trahir, qu'il avait hérité d'un fort caractère. Courageux, volubile, fidèle en amitié, volontaire, parfois résistant mais toujours sincère, militant, il a grandement contribué à diffuser une définition de l'entrepreneuriat par réseaux des plus enthousiasmantes. Comme le succès ne se vit jamais seul, il fut accompagné durant toutes ces années par Nathalie, fidèle compagne, qui, elle aussi, se sera nourrie de l'élan, de la force et de la vision de son époux. Le départ, toujours trop tôt, de son compagnon de vie laisse fatalement une béance qui ne peut être comblée que par l'amour de ses trois enfants, Laurène, Pierre et Thomas. Nous pensons affectueusement à chacun, en espérant que les années à venir leur offriront, ce que Christophe a toujours souhaité pour eux, une vie riche, vibrante, pleine et entière.

L'ensemble du Réseau AKEO perd à la fois un Leader aimé mais aussi un complice inoubliable. Bonne route cher Ami... Tu es simplement parti un peu plus tôt que chacun d'entre nous, juste devant pour préparer la suite et te connaissant, les bonnes blagues ne seront jamais loin !

À Dieu



AKEO, une entreprise engagée aujourd'hui... Pour demain

Entrevue avec Laure Alexandre

L'engagement et l'action, aujourd'hui, sont urgents. Nous ne pouvons plus rester sur des concepts et valeurs simplement énoncés ou philosophiques.

Notre objectif ? Donner la possibilité à tout un chacun de pouvoir créer son entreprise de manière différente. En somme, le monde de l'entreprise s'engage concrètement dans cette mutation générale actuelle.



AKEO souhaite non seulement démocratiser l'entrepreneuriat mais aussi travailler et collaborer en entreprise et au sein de l'ensemble des Réseaux, de manière différente. C'est un réel objectif qui implique une façon nouvelle d'envisager les modes de travail, la relation, le développement des talents individuels. Profiter de la force du collectif pour gagner en créativité. Miser sur la diversité comme richesse. Donner de l'espace à chacun et travailler plus librement pour un plus grand épanouissement et par là même, une plus grande efficacité. Nous ne souhaitons pas d'assistantat ou encore un minimum de quoi que ce soit mais misons plutôt sur l'élan, le plaisir et l'envie que chacun aura à œuvrer de cette manière. Prôner la valeur du travail, des idées, de la performance et du sens, en apportant des solutions là où d'autres resteront dans le constat, voilà aussi ce qui nous anime.

Aujourd'hui, nous sommes nombreux à aspirer à travailler autrement, plus librement, de chez nous, hors de nos bureaux... Cela étant, plus librement ne sous-entend pas sans objectif ni contrainte, mais plutôt de partir de qui l'on est, de nos propres aptitudes pour agir plus efficacement et mettre au service de la collectivité nos talents respectifs. Une gestion de notre temps organisé différemment, associée à une juste rémunération, directement liée à notre production, est aussi très motivant. Décider, en entreprise ou en réseau, d'établir ces cadres innovants permet d'apporter plus d'envie, de sens et d'engagement collectif, ce qui revient à offrir un équilibre de vie général plus grand. N'oublions pas que nous passons la majeure partie de nos journées en mode travail !

TOUT EST POSSIBLE AVEC NOTRE ACTIVITÉ INDÉPENDANTE.

Cela suppose, tout de même, une certaine forme de courage pour se lancer à son compte et puis fondamentalement, le goût des autres. Tout le monde ne naît pas entrepreneur, aussi, il va falloir apprendre un nouveau métier et pour cela, AKEO offre à chacun la possibilité de se former, non pas de manière théorique et conceptuelle mais plutôt de manière vivante, auprès de personnes qui sont sur le terrain, actives et qui ont un réel succès dans leurs entreprises. Finalement, nous n'avons fait que réactualiser une forme de compagnonnage. Et cela fonctionne très bien... La transmission est un mode très riche d'un point de vue relationnel, elle développe l'esprit d'équipe et la notion de partage, ce qui semble, à l'heure actuelle, un sujet primordial. Une forme de solidarité, d'interaction heureuse, de lien épanouissant. Le partage et l'altruisme s'avèrent être de véritables facteurs de joie profonde.

NOS ENTREPRISES REPOSENT SUR UNE OFFRE MARCHANDE EN COHÉRENCE AVEC LE PRINCIPE DE CONSOMMATION RAISONNÉE.

Imaginer une offre produits plus responsable, de meilleure qualité, au prix le plus juste, sans surabondance, en proposant une consommation en toute conscience. Nous sommes engagés à travailler avec des producteurs majoritairement français ou européens. L'idée est simple, supprimer les intermédiaires, travailler différemment avec chaque producteur, rémunérer plus justement chacun, augmenter par là même la qualité des gammes sélectionnées et offrir un réel

service personnalisé. Qui ne souhaite pas fonctionner de cette manière ?

Avoir choisi d'instaurer ces circuits courts, décidé de travailler main dans la main avec nos fournisseurs et de lier nos compétences (Producteurs /Réseau d'entrepreneurs au service d'une production propre et équitable/Client final) apporte de vrais résultats. Qui mieux qu'un Consommateur peut en conseiller un autre ? En tant que Réseau de Consommateurs qui parle à d'autres Consommateurs, notre capacité à comprendre les besoins de notre Clientèle, à nous adapter et à répondre de manière ciblée pour mieux la satisfaire est grande.

C'est ce qui manque à toutes ces sociétés sur le net, complètement déshumanisées. Le contact, la relation, la connaissance tangible et concrète de ses Clients... Par notre mode de distribution, nous sommes au cœur de la relation, il ne dépend que de nous de la rendre riche, généreuse et pleine de sens.

N'est-ce pas aussi ce que font les bons commerçants, les bons médecins, les bons professeurs, les bonnes infirmières ? La qualité de tous ces corps de métier est l'écoute, la compréhension, l'attention et le résultat probant.

RÉHABILITER LA NOTION DE SERVICE EN FRANCE ET PLUS ENCORE, PARLONS DE SERVICE SUR MESURE.

Nous avons vu dans cette période mouvementée que la relation d'un individu à l'autre a du sens. Même si nous sommes dans une ère très digitale, instantanée, particulièrement individualiste, quand on prend le temps de discuter avec les gens, ça change tout ! On l'a dit, l'un de nos objectifs est d'être le maillon intermédiaire entre producteurs propres et Client final mais également d'offrir, par plus de partage, la possibilité de modifier progressivement nos habitudes de consommation.

Agir et s'engager durablement auprès de nos Clients est ce qui fait la force de la distribution à domicile.

Cela étant, cette relation ne nous empêche pas d'utiliser le web de manière très efficace. Visioconférences, boutique en ligne, ateliers de formation... Tous ces modes de communication existent bien au sein d'AKEO et se développent,



d'ailleurs à grands pas, en nous faisant gagner beaucoup de temps. Cependant, nous ne perdons rien en ce qui concerne la relation directe car nous restons parallèlement sur le terrain. Ce n'est pas l'un ou l'autre mais bien l'un et l'autre. La technologie est envisagée, non pas comme une finalité mais simplement comme un moyen de nous aider au quotidien. Elle sert l'humain, la relation, l'ouverture et non l'inverse.

La véritable mutation pour chacun d'entre nous n'est pas technologique, elle est simplement humaine, en ce sens qu'elle donne des perspectives à nos vies, à nos relations, à l'interaction, à nos modes de consommation. Ces enjeux semblent indispensables et très épanouissants car ils ne génèrent pas d'anxiété, au contraire, ils véhiculent de l'optimisme, de la générosité et de la collaboration.

POUR CONCLURE...

Ce qui étonne et enchante à la fois dans ce type d'activité et d'entreprise, c'est de vivre en direct la force de la diversité ! À travers l'ensemble du Réseau AKEO, un médecin travaille avec un professeur, un policier partage avec une infirmière, un

étudiant apprend d'un sénior, un cadre sup se redécouvre... Concrètement, nous parlons réellement de schémas sociétaux nouveaux, dynamiques, foisonnant d'idées, fertiles et franchement très épanouissants.

Les a priori tombent, les rapports entre individus changent et de nouvelles relations se construisent pas à pas.

Nous nous engageons à être proactifs pour ce monde qui ne demande qu'à muter. En renforçant nos valeurs et en agissant en cohérence, nous créerons une identité de société plus forte, véhiculant sens et optimisme pour un plus grand bien-être pour tous.

NB : TOUT N'EST PAS ENCORE PARFAIT MAIS NOUS Y TRAVAILLONS AVEC ENTHOUSIASME ET BONNE VOLONTÉ !

Témoignage d'Entrepreneurs Émeraude **Pierre & Myriam Rager**

Leur forte croissance sur la dernière année écoulée nous a donné envie d'en savoir plus sur les clés de leur réussite...



L&B > Pierre et Myriam, pouvez-vous rappeler à nos lecteurs vos activités dans la vie et votre parcours avec AKEO ?

Myriam est contrôleur des impôts et pour ma part, je suis salarié dirigeant d'une PME. Dès le départ, nous avons senti que ce projet était quelque chose de bien et de bon pour tout le monde. Nous étions animés par des objectifs forts comme financer les études supérieures de nos 3 enfants, un projet immobilier, et l'envie de réussir à créer notre propre entreprise dans ce qui allait devenir l'économie collaborative. En même temps, nous comprenions que nous allions devoir évoluer sur le plan personnel, être plus ouverts, tournés vers les autres, apprendre à mieux communiquer, comme l'explique si bien Jim Rohn : « devenir plus pour avoir plus ».

L&B > Alors que vous connaissiez une certaine réussite en dehors d'AKEO, vous mettez près de 6 ans pour vous qualifier Entrepreneurs et 10 ans de plus pour atteindre le niveau

d'Entrepreneurs Émeraude. Comment avez-vous maintenu le cap sans vous démotiver ? Quels conseils pouvez-vous donner à ceux qui n'arrivent pas à progresser aussi vite qu'ils le voudraient ?

Ce n'est pas que ça ne marchait pas, c'est que nous avions besoin de grandir, de gagner en confiance en nous, d'améliorer notre communication, d'apprendre à entraîner des gens dans notre sillage. Nous avons toujours été conscients de là où nous en étions et des compétences qu'il nous restait à acquérir. Parallèlement, nous avons toujours cru dans le modèle économique proposé par AKEO, fait confiance à André-Pierre et Laure Alexandre, été très engagés auprès de chaque personne de notre équipe. Tout cela, associé à notre assiduité dans le programme de formation proposé par AKEO et au côtoiement des personnes qui réussissent, nous a permis de continuer, indépendamment des résultats obtenus. Et puis, comme beaucoup de personnes qui rejoignent

AKEO, nous sommes très attachés aux valeurs intrinsèques à l'entreprise, donc, on ne lâche pas ! Nous avons, tout au long de ces années, nourri de nouveaux rêves, de nouveaux objectifs, l'envie d'aller de l'avant, conscients que la motivation est la clé d'une vie riche et remplie.

L&B > Il semble que l'accompagnement téléphonique, les présentations individuelles et les visioconférences soient en grande partie à l'origine de votre croissance de plus de 30% cette année sur l'ensemble de votre Réseau. Pouvez-vous nous expliquer concrètement comment vous procédez et ce que cela vous a apporté ?

Effectivement, l'accompagnement des Conseillers, nouveaux ou anciens, sur leurs appels téléphoniques, mais également ce même accompagnement dans toutes les phases de développement de leurs entreprises, ainsi que les visioconférences ont considérablement impacté notre développement et notre croissance. Pour ce qui est de l'accompagnement sur les appels téléphoniques, on a tout simplement appliqué ce qu'explique Christoph Fragnaud dans l'article de mars 2020 de L&B N°17.



Cet accompagnement permet aux Conseillers d'évoluer en toute sérénité, d'apprendre en agissant, de prendre les bonnes habitudes de communication dès le départ, et puis, bien sûr, nous connaissons tous le levier puissant que représente la tierce personne dans quelque démarche que ce soit. Mais les effets sont tout aussi bénéfiques pour « l'accompagnant ». Pour ma part, cet exercice m'a permis d'améliorer ma communication, d'être plus ouvert, plus à l'écoute des autres et de développer encore plus de convictions et de confiance en moi. Myriam assure un suivi et un accompagnement réguliers des Conseillers qui ont le désir de progresser, d'atteindre des objectifs qui leur tiennent à cœur. Celui-ci permet aux Associés de rester focalisés, concentrés sur leurs objectifs et les actions à porter pour les atteindre, mais également de les encourager à développer leurs talents personnels. Partage, écoute, travail en collaboration, non jugement, en bref créer une parenthèse qui fait du bien à l'être ! Ensuite, l'utilisation des visioconférences a véritablement modernisé notre démarche et nos méthodes de travail. Gain de temps, efficacité, la méthode fait ses preuves.

L&B > Pouvez-vous nous donner quelques chiffres concernant vos actions ?

Avant de parler chiffres, il est important de comprendre que nous suivons pas à pas la formation proposée, à savoir :

- Identifier avec nos Associés leurs objectifs et la manière de les atteindre
- Établir la liste de noms de tous les Consommateurs qu'ils connaissent
- Définir la date à laquelle nous allons appeler les prospects ensemble
- Envoyer un texto au préalable aux prospects, précisant que l'appel se fera en accompagnement d'une tierce personne (voir exemple ci-contre)
- Réaliser l'appel qui débouche sur une présentation du concept AKEO ou un rendez-vous Consommateur
- Réaliser la présentation et l'envoi de documentations
- Effectuer la réunion de complément d'informations qui se traduit par un nouvel Associé, un nouveau Consommateur, une nouvelle information ou une rencontre.



Pour ce qui est des chiffres, j'aime beaucoup l'idée « un jour, une action ». Je réalise en moyenne 20 à 30 appels accompagnés par mois, qui se traduisent par 10 à 15 présentations, 3 à 6 nouveaux Associés, 6 à 12 nouveaux Consommateurs.

EXEMPLE DE TEXTO À UN PROSPECT AVANT APPEL À 3

Salut Violette,
J'espère que tu vas bien.
J'aimerais te parler d'un nouveau projet. C'est très motivant et je pense que ça pourrait vraiment t'intéresser. Es-tu disponible ce samedi vers 14h pour que je t'appelle avec mon ami Pierre qui fait équipe avec moi. 5 à 10 minutes suffiront.
Dis-moi,
Bonne journée,
Alain.

L&B > Comment voyez-vous l'avenir ?

Face à l'avenir, nous sommes très sereins. Convaincus que le modèle économique AKEO répond à toutes les attentes, et notamment celles des Consommateurs désireux de consommer mieux, plus éco responsable, des produits majoritairement français, tout en réalisant des économies. Le service, la proximité, l'écoute sont notre valeur ajoutée personnelle. Nous répondons également aux attentes de celles et ceux qui

aspirent à vivre autrement. L'envie d'indépendance, de reprendre le contrôle de sa vie, de réaliser ses rêves, et surtout d'évoluer dans un espace convivial, porteur de valeurs d'honnêteté, d'intégrité, de loyauté, de transparence et de bienveillance. Dans une période où une partie des classes moyenne et supérieure sont, elles aussi, tirées vers le bas, il est possible avec AKEO de se créer un nouvel avenir, d'entreprendre sans aucun risque, et de vivre autrement ! Nous croyons à la puissance de ce collectif.

L&B > Souhaitez-vous partager une dernière chose avec nos lecteurs ?

Nous aimerions partager une idée simple : « c'est possible pour tout le monde », à condition, bien sûr, de se donner les moyens !

Chaque être humain possède un trésor en lui-même. Inutile de se comparer aux autres, de chercher ailleurs, chacun de nous possède les ressources nécessaires. Le jeu de la vie consiste à découvrir en chacun de nous ces talents cachés. Sortir du formatage imposé par la société, se former, s'inspirer de belles réalisations amènent une vie plus douce, plus joyeuse, une vie dans laquelle on se sent vibrer !!!

Un hiver en toute *serénité*

FORM'VITAL vient à la rescousse du système immunitaire pour le renforcer et passer un hiver sous contrôle !



Le bouclier immunité *pour tous*

Une synergie solide de 3 compléments alimentaires pour lutter contre les maux de l'hiver : ces 3 produits partent à l'assaut des virus et des bactéries pour former un bouclier hivernal !



VITAMINE D3, contre le manque de lumière durant les mois d'hiver

La vitamine D3 est une vitamine majeure pour le système immunitaire. Fabriquée sous l'influence du soleil, sa production est moins importante les mois d'hiver et les jours où la peau n'est pas ou peu exposée au soleil.

LACTIFLORE, des probiotiques hautement dosés pour l'équilibre du microbiote intestinal

Lactiflore contient 4 souches microbiotiques sélectionnées (Lactobacillus rhamnosus GG (SP1), Lactobacillus acidophilus LA3, Bifidobacterium animalis ssp lactis BLC1, Bifidobacterium bifidum SP9) ainsi que de la Vitamine D pour le bon fonctionnement du système immunitaire.

CURCUMA PREMIUM, pour son action sur les défenses naturelles

Le curcuma est traditionnellement utilisé pour son action sur la santé des articulations, le bien-être digestif, le système nerveux, le système cardiovasculaire, les défenses naturelles et la peau. L'extrait de curcuma sélectionné est composé exclusivement de curcuminoïdes et oléorésine de curcuma. Ultra concentré, 1 seule gélule apporte l'équivalent de 5,7 g de plantes et 203 mg de curcuminoïdes.

À chaque problématique *une solution*

FormVital

En complément du bouclier immunité, personnalisez votre programme en fonction de la problématique rencontrée !



Sommeil / *Stress*

Souvent à l'origine d'une baisse de forme et d'un système immunitaire en berne, le stress empêche le sommeil d'être réparateur et de jouer son rôle de régulateur. Pour retrouver une belle sérénité, voici les produits Form'Vital qui ont tout bon :

- Pour réduire la fatigue et rééquilibrer le système nerveux : **Magnésium marin**
- Pour faciliter l'endormissement : **Noctirev' Spray Mélatonine**
- Pour lutter contre le stress et le surmenage : **Sérénine**
- Pour le bien-être mental et une humeur au beau fixe : **Saficalm Bio**

Sans stress et avec un sommeil de qualité, le système immunitaire sera renforcé durablement.



Fatigue *Générale*

Véritables anti-fatigue, ces produits vont vous maintenir dans une forme olympique :

- **Acérola Cynorrhodon Bio** pour son indéniable « coup de fouet ».
- **Vit'énergie**, enrichi en vitamines et minéraux, pour éloigner la fatigue.
- Sans oublier l'incontournable **Jus de Grenade Bio** !



Problématique *ORL*

Dès les premiers froids, Apissima Bio Défenses naturelles stimule les défenses naturelles pour qu'elles soient prêtes à fonctionner de manière optimale en cas de sollicitations !

Dès que les premières gênes dans la gorge se font sentir, trois produits de la ruche sont à utiliser en complément :

- **Apissima Bio Sirop gorge à la propolis**, 3 fois par jour.
- **Apissima Bio Gommés propolis**, à sucer tout au long de la journée.
- **Apissima Bio Spray buccal**, 3 pulvérisations 3 fois par jour.



La Phycocyanine, cœur de la Spiruline, un super complément alimentaire, mastodonte de l'immunité !

En parallèle du bouclier immunité, Form'Vital propose une nouveauté qui soutiendra efficacement vos défenses immunitaires



La Phycocyanine, un extrait de Spiruline Fraîche

Extrait liquide 100% naturel de spiruline titré en phycocyanine, l'« or bleu » de la spiruline est combiné à du **cuivre** pour **contribuer à un bon système immunitaire et pour protéger les cellules contre le stress oxydatif**. Cet extrait est obtenu à partir de spiruline fraîche cultivée et rigoureusement contrôlée en France, en plein cœur des marais salants sur la presqu'île de Guérande, un milieu naturel protégé. La **phycocyanine** est la principale molécule d'intérêt de la spiruline, sa quintessence, et est à l'origine de la couleur bleue 100% naturelle du produit. Le procédé d'extraction est breveté, sans montée de température, sans solvants de synthèse ni produits chimiques et l'extrait obtenu a été testé cliniquement.

Sans gluten, sans sel, sans sucres ajoutés, sans glycérine, sans colorants, sans conservateurs. Convient aux végans, goût neutre.



La spiruline, c'est quoi ?

La spiruline est le nom commun donné aux cyanobactéries du genre *Arthrospira*. Souvent appelée micro-algue, la spiruline est en réalité une bactérie photosynthétique, c'est-à-dire qu'elle se développe en utilisant la lumière solaire grâce à ses pigments (dont la phycocyanine) qui lui donnent cette couleur bleu-vert. Microscopique, elle n'est pas visible à l'œil nu. Elle s'organise en filaments spiralés. C'est d'ailleurs à cette forme en spirale qu'elle doit son nom de spiruline.

Présente sur terre depuis plus de 3 milliards d'années, la spiruline est un aliment traditionnel très ancien, essentiellement consommé pour ses apports nutritionnels et ses bienfaits sur la santé.

Très riche en protéines sous sa forme sèche, la spiruline est particulièrement adaptée aux régimes vegans ou végétariens et est également très utilisée par les sportifs ou en récupération. Peu calorique, elle présente une quantité intéressante d'acides gras, de fer, de vitamines A et B12 ainsi que de minéraux. L'OMS (Organisation Mondiale de la Santé) lui reconnaît ainsi un intérêt pour lutter contre la malnutrition et pour l'UNESCO c'est « l'aliment idéal et le plus complet de demain ».

Qu'est-ce que la phycocyanine ?

La phycocyanine est le pigment le plus noble de la spiruline. Elle représente jusqu'à 20% de son poids. C'est elle qui lui confère sa couleur bleue. La phycocyanine a pour rôle de capter la lumière, pour l'envoyer au système énergétique de la spiruline : c'est le cœur de la spiruline. Souvent surnommé « l'or bleu », la phycocyanine est la principale molécule d'intérêt de la spiruline. Elle est soluble dans l'eau et fait l'objet de nombreuses études scientifiques (plus de 2000 y faisant référence) notamment pour son activité sur les axes antioxydant et immunité.

Focus sur la qualité de notre Extrait de Spiruline Fraîche



Même s'il ne s'agit pas vraiment d'une algue, la spiruline partage de nombreuses propriétés communes avec les algues, dont celle de capter les éléments présents dans le milieu dans lequel elle se développe. Elle est susceptible de contenir divers contaminants dont les métaux lourds. La qualité est donc un enjeu majeur dans la culture de la spiruline.

Nous avons ainsi choisi une spiruline cultivée en France, et dont les méthodes de culture sont maîtrisées et rigoureusement contrôlées.

La souche de spiruline référencée est *Arthrospira platensis*. Elle est cultivée saison après saison dans les marais salants de la Presqu'île de Guérande, dans le respect de son cycle de vie naturel en utilisant une méthode de culture-conservation (elle est conservée au repos entre novembre et mars) qui permet de garantir sa qualité optimale.

À partir d'avril, la spiruline est réveillée par des étapes successives de montée en volume. La souche passe de petits récipients, où elle a été conservée en « sommeil », à des récipients de plus en plus grands avant d'être cultivée en bassin ouvert sous serre.

Un contrôle permanent du milieu de culture permet, en outre, de s'assurer, en temps réel, que les conditions de croissance et la qualité sont assurées. Comme la spiruline a une tendance naturelle à absorber les métaux lourds, la qualité de l'eau est strictement contrôlée. La qualité du milieu est maîtrisée tout comme l'impact environnemental lié à la production.

La biomasse de spiruline est ensuite récoltée manuellement, pressée puis immédiatement soumise à une étape de surgélation qui permet de conserver toute sa fraîcheur avant d'en extraire son pigment noble : la phycocyanine.

Le procédé d'extraction est breveté, à froid, sans solvant de synthèse ni produit chimique. La forme liquide de la phycocyanine obtenue permet une assimilation plus rapide et digeste par l'organisme.

La phycocyanine, les polysaccharides, les vitamines hydrosolubles sont extraites avec l'eau d'enrobage et les autres molécules qui les entourent dans le cytoplasme de la spiruline. Contrairement à la spiruline séchée, ces molécules gardent leur forme spatiale dite quaternaire. Leurs propriétés biologiques sont ainsi préservées.

Brillez avec *Justelle Make Up* !

Pour les Fêtes de fin d'année, le maquillage s'affole, les regards s'illuminent et les bouches scintillent. Mais, le maquillage de fêtes n'est pas si simple à maîtriser et il convient de respecter certaines règles, sous peine de ressembler à... Un sapin de Noël !

Pour éviter les faux pas, on se concentre sur les essentiels, avec les incontournables Justelle Make Up !

BIEN APPLIQUER LE CRAYON ÉCLAT SCULPTANT ENLUMINEUR

POUR LES YEUX

- Sous les arcades sourcilières pour apporter de la lumière et agrandir le regard.
- Sur les paupières mobiles pour un effet très festif.
- Aux coins internes des yeux.

POUR UNE MÂCHOIRE DESSINÉE

- Appliquer par petites touches le long de la mâchoire.

POUR UN NEZ AFFINÉ ET CORRIGÉ

- Appliquer sur les ailes du nez. Fondre l'ensemble avec vos doigts.

POUR FAIRE RESSORTIR LES POMMETTES

- Sourire et appliquer sur le haut des pommettes.

POUR DONNER DU VOLUME AUX LÈVRES

- Appliquer sur l'arc de cupidon.

Le Crayon Éclat *Sculptant Enlumineur*

Grâce à sa texture crèmeuse et sa mine irisée, ce crayon illumine le teint, le regard et les lèvres ! Avec son application fluide en un seul geste, et son trait facilement estompable, il est idéal pour mettre en lumière certaines zones (sourcils, lèvres, pommettes...) et intensifier l'expression de votre visage.



Le Trio *Rouge*

Un beau rouge intense fait toujours des merveilles sur les lèvres, surtout en période de fêtes. Pour un résultat parfait, n'oubliez pas de tracer le contour au crayon et, comble du chic, coordonnez votre vernis à ongles.

ROUGE À LÈVRES MAT ROUGE DIVA + CRAYON CONTOUR LÈVRES TOUT ROUGE + VERNIS À ONGLES ROUGE DÉSIR

C'est le trio choc pour un look 100% chic !

Les yeux Noir *Intense*

Avec cette touche finale, une valeur sûre, attirez instantanément tous les regards vers vous ! Réhaussez subtilement votre regard avec l'**EYE LINER NOIR PRÉCISION**, puis sublimes vos cils avec le **MASCARA XXL NOIR EXTRAVAGANT** et sa brosse ultra volumatrice, ou le **MASCARA ULTRA-RÉSISTANT NOIR PROFOND** pour une tenue « ultra-longue durée ».



VOUS ÊTES PRÊTES À PASSER LES DOUZE COUPS DE MINUIT AVEC BRIO... ET D'UN BATTEMENT DE PAUPIÈRES, VOUS VOUS RETROUVerez EN 2022, TOUJOURS AUSSI LUMINEUSES !

Poursuivons notre mobilisation autour **des Télécoms !**

C'est grâce aux **8000** nouveaux Clients Mobile conquis en 2020 que nous lançons, en avril dernier, de **nouvelles offres avec le soutien de Bouygues Telecom**, impressionné par nos résultats.

BRAVO à vous pour votre mobilisation autour de ces forfaits et de cet opérateur ! C'est votre engagement qui nous a permis de prolonger notre Opération Spéciale pendant tout l'été et qui nous permet, aujourd'hui, de la maintenir jusqu'à la fin de l'année 2021 !

CONTINUONS À NOUS MOBILISER EN PROPOSANT À TOUS NOS CLIENTS DE CONSOMMER MIEUX AVEC LES FORFAITS AKEO MOBILE :

- Des offres simples, claires et adaptées aux besoins réels de chacun, parmi les plus compétitives du marché.
- Un programme de fidélité avantageux, permettant à chaque Client d'augmenter son pouvoir d'achat, par le simple fait de recommander AKEO Télécom à ses amis et relations, avec à la clé, des réductions sur des produits de consommation courante d'excellente qualité.
- L'accompagnement d'un Conseiller AKEO à l'écoute de ses Clients et disponible près de chez eux.
- Un service Client performant, implanté en Normandie, avec des téléconseillers concernés, à la recherche de solutions.

25 000
Clients Mobile
en mai 2021

+ 8000
nouveaux
Clients Mobile
en 2020

action

Démonstrons par l'action... Ce sont des résultats parlants sur le potentiel de notre modèle de distribution qui amèneront nos partenaires opérateurs à nous proposer des offres toujours plus compétitives. **ALORS, ACTION !**

Nos offres **mobiles** sans engagement*

				
14€ 99 / mois	5€ 99 / mois	9€ 99 / mois	19€ 99 / mois	19€ 99 / mois
FORFAIT TABLETTE	FORFAIT MINI LIBRE OU BLOQUÉ	FORFAIT SOUPLESE	FORFAIT TOUT ILLIMITÉ ORANGE & SFR	FORFAIT TOUT ILLIMITÉ BOUYGUES TELECOM
Tout internet jusqu'à 20 Go ²	4h d'appels ² ••• 500 SMS ² ••• Tout internet jusqu'à 100 Mo ³ ••• En France métropolitaine	Appels illimités ² ••• SMS illimités ² ••• Tout internet jusqu'à 1 Go ³ ••• En France métropolitaine	Appels illimités ² ••• SMS/MMS illimités ² ••• Tout internet jusqu'à 75 Go ³ ••• En France métropolitaine	Appels illimités ² ••• SMS/MMS illimités ² ••• Tout internet jusqu'à 100 Go ³ ••• En France métropolitaine
	Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels ⁴	Depuis l'UE et les DOM pour les déplacements occasionnels ⁴	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 ⁴	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 ⁴

Opération **Spéciale**¹

9€ 99
/ mois

FORFAIT TOUT ILLIMITÉ BOUYGUES TELECOM
(suivant condition)

- Avec engagement de 12 mois
- Au lieu de 19,99€/mois pendant **6 mois**
- Appels, SMS et MMS **illimités**²
- Tout Internet jusqu'à **100 Go**³

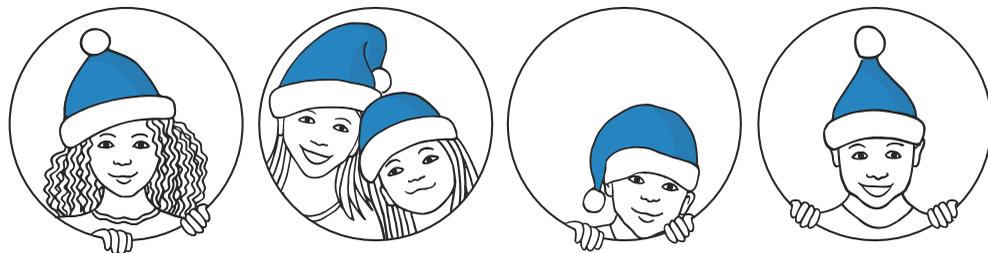


*Engagement limité à 1 mois plus le mois en cours. Pour résilier votre forfait, il vous suffit d'envoyer un courrier à notre service Client.
(1). Offre valable uniquement sur les nouvelles lignes. Contrat signé entre le 1/04/2021 et le 31/12/2021, posté jusqu'au 03/01/2022 inclus, tampon de la Poste faisant foi. Vous payez 9,99€/mois pendant les 6 premiers mois, puis 19,99€/mois. (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 et 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 forfait 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 SOUPLESE 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 SOUPLESE. Au delà, la data sera facturée en hors forfait au tarif de 0,036 € par 10 Mo.

Soutenons l'Association **Enfant Bleu** / Enfance maltraitée

La crise sanitaire aura malheureusement été accompagnée d'une violence domestique aggravée et de demandes d'aide en très forte augmentation pour **l'Enfant Bleu**.

Plus que jamais **l'Association Enfant Bleu - Enfance maltraitée** a besoin de nos dons, de notre soutien et nous savons pouvoir compter sur vous !



Les actions menées sur le terrain sont les seules qui puissent adoucir un quotidien trop souvent terni : de l'écoute, des moments de partage, des actions juridiques et un soutien moral indéfectible redonnent du sens à la vie de ces victimes. Pour aider l'Association à poursuivre ses actions et

apporter toute l'aide nécessaire aux enfants en difficulté, AKEO propose la vente de produits, vous permettant ainsi de réaliser un don très simplement et facilement. Tout l'argent récolté (hors TVA) est reversé directement à l'Association, AKEO prenant à sa charge les frais de fabrication et de distribution.

Cette saison, nous mettons en vente sur notre Boutique une Boîte contenant 6 nouveaux casse-têtes en métal qui enchante les enfants... et les grands. C'est l'occasion de contribuer et de faire participer vos Clients à cette action solidaire ! Référence HU0024 au prix de 10 €.

Par avance, mille mercis pour votre participation active et souhaitons qu'ensemble, nous puissions encore longtemps contribuer à faire de ce monde un monde meilleur pour tous !



L'actualité de l'Association : Des demandes d'aide en forte augmentation !



nécessaire pour faire évoluer les lois du système de la protection de l'Enfance !

Le Président de la République, Emmanuel Macron, a demandé au Garde des Sceaux, Éric Dupont-Moretti, et au Secrétaire d'État en charge de l'Enfance et des Familles, de mener à bien une consultation auprès des Associations de protection de l'Enfance sur le sujet des violences sexuelles sur mineurs.

Dans le cadre de cette consultation, L'Enfant Bleu a été la première Association reçue par le Ministre de la Justice et le Secrétaire d'État.

L'occasion d'échanger sur 4 de leurs grands combats :

- la notion de « crimes contre l'enfance »,
- le non-consentement pour les moins de 15 ans,
- la prévention dans les établissements scolaires,
- l'accompagnement psychologique des victimes.

Durant le premier confinement, L'Enfant Bleu n'a cessé de rappeler qu'au moindre doute, les témoins de violences devaient alerter. À ce même moment, l'Association est également venue en renfort du 119, numéro national de l'enfance en danger, afin de faire face à la hausse de ces appels. L'Association a ainsi dû s'adapter et agrandir sa cellule d'écoute et son équipe de professionnels.

Une hausse qui s'est accentuée à la fin de ce confinement puisque l'Association a reçu 3 fois plus d'appels qu'à la même

période l'année précédente, les enfants étant de retour à l'école et de nouveau en lien avec leur entourage.

Ce début d'année 2021 est également synonyme de libération de la parole pour beaucoup de victimes de violences sexuelles et d'inceste, après la sortie des livres de plusieurs victimes sur le sujet. Les demandes d'aide restent donc constamment en hausse : + 40 % en ce début d'année 2021 par rapport à fin 2020.

Cette vague de témoignages a permis une prise de conscience collective et



l'enfant bleu
enfance maltraitée

www.enfantbleu.org



« MERCI INFINIMENT À TOUTES CELLES ET CEUX QUI NOUS SOUTIENNENT AFIN QUE L'ASSOCIATION PUISSE POURSUIVRE SON DÉVELOPPEMENT ET CONTINUER À APPORTER UNE AIDE EFFICACE À CHAQUE VICTIME ! »

merci

LES 25 MEILLEURS CONSEILLERS DU 1^{ER} SEMESTRE 2021

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 décembre 2020 à mai 2021) 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 janvier 2021 à juin 2021).



**Rudolph & Sabrina
MARIMOUTOU**
Lignée ALEXANDRE
42 x 302 = 12684 VB



**Iméo & Gaël
ABE**
Lignée MARIMOUTOU
27 x 400 = 10800 VB



**Denis & Caroline
PAJOT-STEIN**
Lignée MAGRON
23 x 288 = 6624 VB



**Dominique & Ester
CAPRE**
Lignée AME
21 x 281 = 5901 VB



**Jean-Marc & Michèle
PLASSARD**
Lignée MARION
15 x 373 = 5595 VB



**Marie-Claude
CAPITAINE**
Lignée CAPRE
19 x 264 = 5016 VB



**Jérôme & Évelyne
REGNIER**
Lignée GARCIA
19 x 259 = 4921



**Alain & Isabelle
CETOU**
Lignée RAGER
22 x 213 = 4686 VB



**Louis & Agnès
GAUTHERIN**
Lignée COMMAILLE
17 x 271 = 4607 VB



**Joël & Myriam
LEMBERT**
Lignée BERG
20 x 221 = 4420 VB



**Damien & Sylvie
BALLAND**
Lignée RHEIN
25 x 176 = 4400 VB



**Pierre & Myriam
RAGER**
Lignée AKEO
20 x 210 = 4200 VB



**Cédric & Géraldine
BENDENOUN**
Lignée BEAUVOIR
19 x 218 = 4142 VB



**Daniel
ORJEBIN**
Lignée THOUANT
15 x 252 = 3780 VB



**Marie-Joseph
DAMOUR**
Lignée COMMAILLE
11 x 335 = 3685 VB



**Stéphane & Sandrine
ROBERT**
Lignée CETOU
17 x 202 = 3434 VB



**Jean-François & Marie
HEYBERGER**
Lignée BARBOSA
18 x 190 = 3420 VB



**Denis & Patricia
STOHR**
Lignée AKEO
24 x 139 = 3336 VB



**Jean-Max &
Marie-Fabienne DORIS**
Lignée MACE
43 x 76 = 3268 VB



**Teddy & Kelly
CHARLIER**
Lignée PECHET
21 x 153 = 3213 VB



**Fabien REY & Annabel
BACHELIER**
Lignée CETOU
15 x 214 = 3210 VB



**Stéphane GIRY &
Yolaine PONIN BALLOM**
Lignée BELHAMICI
8 x 394 = 3152 VB



**Marie
LESPINASSE**
Lignée PAJOT-STEIN
5 x 630 = 3150 VB



**Alex-Diovanny
MARIMOUTOU
& Julie NOURRY**
Lignée MACE
13 x 240 = 3120 VB



**François & Gismène
MACE**
Lignée DEMANGEAT
13 x 238 = 3094 VB

HUMAINEMENT CONNECTÉS

PROFIL DE SUCCÈS SAPHIR

ÉRIC & LAURINDA MARY

Lignée LANGE



« Aujourd'hui, nous sommes devenus des créateurs d'entreprises heureux, c'est un beau métier, non ? ».

Éric et Laurinda consacrent, depuis peu, la totalité de leur temps professionnel à développer l'activité AKEO, avec comme fondement majeur l'amitié. « Je ne conçois pas ce métier sans me lier d'amitié avec les gens, il faut que l'on crée ce lien de confiance, car tout part de là... ».

Pour ceux qui viennent de passer ces derniers mois à œuvrer à la construction de leur qualification Saphir, l'heure de la satisfaction est venue. « Nous aidons des personnes à devenir Entrepreneur et c'est génial. C'est notre plus grand bonheur. En plus, le potentiel du concept AKEO n'a pas de limite, donc le rêve est total ».

Éric et Laurinda en avaient « marre » de passer 80 heures par semaine dans leur activité classique. Avec le développement de l'activité AKEO, leur vie a totalement changé au cours des 10 dernières années. Et pourtant, leurs débuts n'ont pas été si

évidents... « Il nous aura fallu 1 an et 6 refus avant d'accepter une invitation à une présentation du concept. Nous repoussions sans cesse... Jusqu'à nous retrouver enfin face à Christophe Mouquet ».

Ce fut comme une évidence, un coup de foudre. « Christophe avait cette capacité à nous emmener là où on voulait aller. Et ce n'étaient pas que de belles paroles. Ce soir-là, nous nous sommes sentis embarqués dans un projet, tant ses convictions étaient fortes et sincères ».

Une fois ce choix fait, il fallait réussir à mettre en place les actions adaptées à l'atteinte de leurs objectifs. « Nous étions artisans, avec l'habitude d'être dans l'action. Nous faisons les choses assez naturellement, sans trop nous compliquer la vie, tout en avançant ».

Éric et Laurinda nous confient volontiers qu'au tout début, leur Lignée a été le moteur nécessaire dans le développement de leur activité. C'est sans ambiguïté qu'ils remercient tant Christophe et Nathalie Mouquet que Yannick et Virginie Lange de les avoir aussi



bien accompagnés. Il est évident pour eux que leur réussite actuelle est le fruit de ces rencontres. « On leur doit tellement. Nous avons envie de reproduire ce qu'ils nous avaient donné ».

C'est avec de la joie dans la voix qu'Éric nous dit « Grâce à AKEO, on a changé de métier, de maison, de vie. Aujourd'hui, l'avenir est tellement plus dégagé. Cette qualité de vie du quotidien nous fait du bien. On veut vraiment faire passer ce message à tous : le travail ne devrait pas être synonyme de stress ».

Laurinda, quant à elle, nous glisse qu'à chaque formation, chaque séminaire, elle retire quelque chose de positif. « Il est important pour nous de faire partie de ceux qui sont actifs. Une rencontre, une discussion, même parfois un regard sont importants pour continuer d'avancer ».

La sérénité est devenue essentielle dans leur envie de développer cette incroyable expérience.

Démarrer l'activité AKEO a été pour eux une nouvelle naissance et cette reconnaissance Saphir n'est qu'une étape pour atteindre d'autres qualifications.



Nos gains / Revenus

Revenus annuels : 90 000 €

Chiffre d'affaires annuel : 2,8 millions d'€



PROFIL DE SUCCÈS EXÉCUTIF

PAJOT STEIN

Lignée MAGRON



Situation familiale
Mariés, 5 enfants.

Âge
Denis : 69 ans.
Caroline : 54 ans.

Job
Denis : Ostéopathe.
Caroline : Ostéopathe.

Date d'entrée chez AKEO
Mai 2014.

Entrepreneur
Novembre 2020.

Nos gains / Revenus
Entre 2000 et 4000 €/mois.

Et revoilà Denis et Caroline Pajot-Stein. Effectivement, rares sont les Conseillers que l'on retrouve dans deux Life&Business de suite, pour reconnaître une nouvelle qualification à 6 mois d'intervalle... « Nous sommes bien classés dans le Club des Bâtisseurs de Réseaux et donc il n'y a pas de hasard. L'action est dans notre quotidien. On considère l'activité AKEO comme un vrai métier. Cette progression n'est, à notre sens, que du professionnalisme ». Ceux qui ont démarré ce projet avec comme ambition d'avoir un complément de retraite, reconnaissent qu'ils ont plus que doublé leurs objectifs de départ. « Mais AKEO, ce n'est pas une assurance tous risques. Il faut se challenger tout le temps. Nous gardons en tête la citation de Boileau dans l'Art Poétique qui nous dit : « Hâtez-vous lentement ; et, sans perdre courage, vingt fois sur le métier remettez votre ouvrage : polissez-le sans cesse et le repolissez ; ajoutez quelquefois, et souvent effacez ». Rien n'est jamais acquis. Nous avons vraiment tout ça à l'esprit pour avancer dans le bon sens ! ».

Denis et Caroline se sentent redevables, au vu de l'investissement de l'entreprise AKEO, pour les accompagner vers leurs objectifs. « Le service de Gestion Commerciale est incroyable, tout le monde y est adorable. Jamais de problème, que des solutions. Leur qualité de prestation nous donne l'exemple sur la façon de nous comporter. Ces hommes et ces femmes sont un moteur permanent pour nous. Idem pour les services Client, logistique et tous les autres... On se rend compte que les qualités humaines sont toujours mises en avant et ça, ça nous correspond ». Le côtoiement est au centre de leur démarche et tout ne fait que commencer. On se revoit donc bientôt dans les pages « Reconnaissance » du Life&Business.

PROFIL DE SUCCÈS ENTREPRENEURS

LIONEL & DELPHINE TEIXEIRA

Lignée COMMAILLE / MARY



« On nous a toujours appris que, pour avoir plus, il fallait travailler plus. Pendant 14 ans, j'ai travaillé de nuit pour pouvoir développer en parallèle des petits boulots dans la journée et arrondir les fins de mois difficiles. Tout ça ne pouvait plus durer... » nous confie Lionel, dès le début de notre entretien. C'est dans ce contexte un peu compliqué que Delphine commence à rechercher, elle aussi, un complément de revenus et accepte une invitation pour une présentation du concept AKEO. « Au départ, je ne voulais faire que de la distribution, car je n'avais pas compris réellement l'activité ». Mais les choses vont changer... L'enthousiasme grandit rapidement chez Delphine, toujours très assidue aux formations car elle adhère de plus en plus aux valeurs de l'activité AKEO. « Les gens étaient très sympathiques et ça m'a vraiment fait tout simplement du bien ! ». C'est en passant un moment avec Laurinda Mary que le déclic se fait tout naturellement. « Après notre rencontre, j'ai abordé mon nouveau métier différemment. Ma démarche s'est transformée. Du jour au lendemain, je ne cherchais plus à mieux gagner ma vie mais à partager un projet, à mettre en place des opportunités pour aider les autres ». Lionel, de son côté, voit son épouse s'épanouir et veut aussi goûter au plaisir du « Travailler autrement ». « Rapidement, cette nouvelle activité m'a libéré et m'a permis de me découvrir ». Audio, lecture, côtoiement de la Lignée, tous les outils de formation sont bons pour affiner leur méthode et s'amuser encore plus dans ce qui est devenu une passion. Chacun son chemin pour devenir Entrepreneur et pour eux, l'aventure ne fait que commencer. « Aujourd'hui, nous sommes les capitaines de notre propre navire ! ».

Situation familiale
2 enfants.

Date d'entrée chez AKEO
Octobre 2016.

Âges
Lionel : 50 ans.
Delphine : 47 ans.

Entrepreneur
Mai 2021.

Jobs
Lionel : Manutentionnaire.
Delphine : Aide comptable.

LOUIS & AGNÈS GAUTHERIN

Lignée COMMAILLE / MARY



Agnès voulait juste prendre un petit moment de détente pour elle, en allant se faire dorloter dans un institut de beauté. C'est à ce moment précis que sa vie a basculé, car ce jour-là, son esthéticienne n'est autre que Laurence Commaille. Trois semaines plus tard, toutes deux se retrouvent face à Éric Mary, chez Samuel et Nathalie Bigot, pour une présentation de l'activité. Dès la réunion de complément d'informations, le couple en est convaincu, AKEO répond précisément à ses attentes du moment : service de proximité, valeurs humaines, partage, tout en générant un complément de salaire. « En plus, on a tout de suite vu que les produits étaient d'une très grande qualité et que l'on serait donc pris au sérieux par notre entourage ». Louis et Agnès sont totalement impliqués dans le monde associatif « mais nous étions en baisse de motivation à cause de nos revenus trop faibles et trop irréguliers par rapport à notre investissement quotidien. Nous voulions pouvoir nous projeter sur des projets de voyages avec nos enfants et nos petits-enfants ». Rapidement, le concept d'économie collaborative coche tous les critères et les comble pleinement. « Agnès et moi avons l'impression d'apporter quelque chose de nouveau et d'agréable à nos amis ». L'accueil de leur entourage est très positif. « Au final, l'activité AKEO rejoint, sur grand nombre de points, le monde associatif qui est conçu pour aider les autres. La grande différence, à mon sens, c'est que nous sommes passés de 14€ à environ 37€ de l'heure, uniquement avec notre distribution. En plus, je m'éclate dans l'accompagnement car l'entraide est au cœur de mes journées ». Il n'y a pas d'âge pour commencer à être rémunéré à sa juste valeur, tout en travaillant autrement.

Situation familiale
3 enfants.

Date d'entrée chez AKEO
Janvier 2018.

Âges
Louis : 63 ans.
Agnès : 56 ans.

Entrepreneur
Mai 2021.

Jobs
Louis : Retraité.
Agnès : Éducatrice sportive.

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 - Julie PREVEL
Lignée LE BOURGEOIS
- 2 - Jean-Michel et Joëlle BARDIN
Lignée REGNIER
- 3 - Laurent et Nadine GUERIN HAILLOT
Lignée RAJAONA
- 4 - Patrick et Christelle BANDELIER
Lignée HEYBERGER
- 5 - Philippe et Nicole ANGLO-HERVEAU
Lignée LE DONNE
- 6 - Frédéric CLERC et Corinne DE-RYCKERE
Lignée NEVES
- 7 - Jordan BERG et Clémence VIARDOT
Lignée BERG
- 8 - Muriel ROCLE
Lignée PENIN
- 9 - Patricia MURA
Lignée BERG
- 10 - Jean-Pierre BODIN
Lignée REGNIER
- 11 - Garry et Élise NASSALAM
Lignée DAUTREME
- 12 - Fabrice BELSOEUR et Juliana RASOLOMANANTSOA
Lignée MACE
- 13 - Jhimmy et Sarah CAMACHETTY
Lignée BENDENOUN
- 14 - Cyril et Mathilde PEIGNAUX
Lignée DUFOUR
- 15 - Christine NORESKAL
Lignée MARIMOUTOU
- 16 - Gwenaëlle LESAGE et Maïté PERRIN
Lignée JOLY
- 17 - Jean-Marie FARREYROL et Odile MENNTRIETRIER
Lignée BALTHASAR
- 18 - Lucie LELOUP
Lignée PECHET
- 19 - Paul MATHELIN
Lignée CHOPARD
- 20 - Liliane MROZ
Lignée BALTHASAR
- 21 - Rodrigue et Colette DUNO
Lignée GARCIA

- 22 - Jocelyn et Marie-Monique ZOZOR
Lignée FLORENTIN EDOUARD EDOUARZI
- 23 - Xavier et Catherine FRANCOT
Lignée BELHAMICI
- 24 - Loïc et Josie LEROUX
Lignée RAJAONA
- 25 - Alain et Marylène HAUCHECORNE
Lignée LE BOURGEOIS
- 26 - Pascale PERY
Lignée LEMBERT
- 27 - Christian et Sylvette TURCO
Lignée PUGNET
- 28 - Thierry et Nadia PITEY
Lignée VAULRY
- 29 - Nathalie NOURRY
Lignée MACE
- 30 - Céline DEVISSE
Lignée BROTONS
- 31 - Maxime GAUTIER et Aude BAZIN
Lignée FRAGNAUD
- 32 - Éric RAYMOND et Laetitia RAYMOND-TIÉFAINE
Lignée JOLY
- 33 - Jacques JULIEN et Martine VIOLETTE
Lignée FAURE
- 34 - Cédric et Audrey FEVRE
Lignée GORRE
- 35 - Frédéric TISSIER et Marjorie PERRONNET
Lignée CARRY
- 36 - Dominique et Maryline GARITAN
Lignée LE BOURGEOIS
- 37 - Jean-François et Isabelle FOUCHER
Lignée BROTONS
- 38 - Brigitte FINDLING
Lignée PERROTEY
- 39 - François et Lucie COROMPT
Lignée CHALAYE
- 40 - Denis et Danielle HELLEQUIN
Lignée NEVES
- 41 - Marie-Jeanne BARCELLONA
Lignée PUGNET
- 42 - Romain BARBARO et Séverine HILBOLD
Lignée HERBIVO



Club AKEO PLATINE

43 - Jean-Louis et Lina BARRET

Lignée BENDENOUN

44 - Fabienne VANDERM

Lignée GARCIA

45 - Sonia DAULL

Lignée RHEIN

46 - Morgan POTEY

Lignée VALERO

47 - Roselyne ROGE

Lignée LEMBERT

48 - Thierry BOILLON et Carine NOIROT

Lignée PERROTEY

49 - Nathalie ROCHET

Lignée CHEREAU

50 - Pascal et Laëtitia CABEL

Lignée BELHAMICI

51 - Anaïs JOLY

Lignée JOLY

52 - Éric et Véronique HIMBER

Lignée MAGRON

53 - Chantal GAUTHIER

Lignée BOILLOUX

54 - Jean-Christophe DUBOILLE et Véronique ISNARD

Lignée ROLOT

55 - Frédéric JOZOU et Déborah GENESTAR

Lignée THOUANT

56 - Yann et Sandrine FLOREAU

Lignée STOHR

57 - David et Amélie WITON

Lignée MAILLARD

58 - Ève HEYSE

Lignée GEROME

59 - Frank et Sarah MATHIEU

Lignée FABERT

60 - Philippe et Tania MIRAM-MARTHE-ROSE

Lignée FLORENTIN EDOUARD EDOUARZI

61 - David et Lynda CHOROT

Lignée CETOU

62 - Stan et Katia BOUVARD

Lignée DREVET

63 - Roseline FESTOC

Lignée ALEXANDRE

64 - René-Marc FANGET

Lignée CRETINON

65 - Isabelle REUTER

Lignée LEMBERT

66 - Sophie MONCHABLON

Lignée PAJOT-STEIN

67 - Sylvain et Élodie STOCKINGER

Lignée CHARLIER

68 - Boris et Peggy HELLEY

Lignée CETOU

69 - Philippe et Valérie VIMARD

Lignée DEVARS

70 - Stéphane et Nadine BEAUVISAGE PSAUME

Lignée BELHAMICI

71 - Frédéric et Stéphanie GA

Lignée BELHAMICI

72 - Jennifer HAILLOT

Lignée RAJAONA

73 - Thierry DEVILLET et Anaïs LAPRAILLE

Lignée LEMBERT

74 - Vincent VERDURE et Nathalie PELTIER

Lignée VAN DER HORST

75 - Thibaut DEMANGEAT et Prune RITZ

Lignée DEMANGEAT

76 - Marc et Brigitte NIEDERBERGER

Lignée PANDROZ

77 - Stéphanie SANASSY

Lignée RABESA

78 - Frédéric PARET et Séverine RÉVILLON

Lignée MICHELIN

79 - Jean et Denise DELASALLE

Lignée GARCIA

80 - Sylvain et Nathalie MIEUSET

Lignée VITRY

81 - Sylvie PARISOT

Lignée PAJOT-STEIN

82 - Corinne IGNAM

Lignée FLORENTIN EDOUARD EDOUARZI

83 - Bernadette COULOT

Lignée CHOPARD

84 - Dominique et Sylvie DELAFRAYE

Lignée MARION

Le Parfum... QUI N'A JAMAIS

UN UNIVERS QUI NOUS FASCINE TOUS PAR SA BEAUTÉ, SA CRÉATIVITÉ, SA QUÊTE D'EXCELLENCE ET UNE BELLE DOSE DE TALENT, AMENANT CHACUN D'ENTRE NOUS À VIVRE UNE RÉELLE ADDICTION POUR SES NOTES PRÉFÉRÉES. QUELLE QUE SOIT L'IDÉE QUE L'ON SE FAIT DE CET UNIVERS, TOUT LE MONDE S'ACCORDE POUR DIRE QU'UNE COLLECTION OLFACTIVE RÉUSSIE RASSEMBLE IMMANQUABLEMENT MATIÈRES PREMIÈRES D'EXCEPTION, ÉQUILIBRE ENTRE SAVOIR-FAIRE ARTISANAL ET INNOVATION INDUSTRIELLE, ENGAGEMENT SANS FAILLE, AUDACE ET AUTHENTICITÉ.



POUR NOUS PARLER DE CET UNIVERS FASCINANT, NOUS AVONS FAIT APPEL À MARIE-HÉLÈNE, PHARMACIENNE MAIS AUSSI NEZ, AYANT PARTAGÉ SES ÉTUDES ENTRE OFFICINE ET JARDIN BOTANIQUE...

RÊVÉ D'ÊTRE NEZ!

L : Bonjour Marie-Hélène, peux-tu nous parler de ton parcours et comment est née cette double passion ?

MH : Très tôt, dans l'ancien préparatoire de la pharmacie de ma famille (qui était mon terrain de jeu), j'ai senti que mon métier serait lié aux odeurs de teintures, d'essences aromatiques et de plantes. Tout s'est précisé quand j'ai senti le n°5 de Molyneux. Cette odeur a déclenché une réelle passion, celle des parfums.

Cela s'est confirmé à la fin de mes études de pharmacie à Marseille quand j'ai respiré une huile essentielle d'eucalyptus globuleux. Quel bien-être j'ai ressenti !

Les huiles essentielles offraient une facette émotionnelle, thérapeutique tandis que les parfums apportaient la dimension esthétique et artistique...

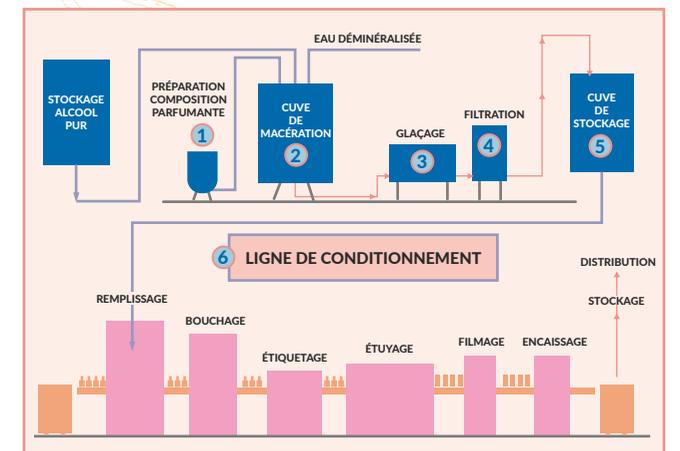
Depuis, j'ai toujours gardé le même cap, enrichi mes expériences et mes rencontres. La pharmacie et le parfum - le parfum et la pharmacie, une origine commune qui lie le soin, l'esthétisme, les odeurs, l'humain, le plaisir, la rigueur et la créativité.

L : Nous avons mis en ligne sur notre AKEO TV et également dans nos outils Conseiller toute l'histoire de la parfumerie, résumée en plusieurs grandes étapes, ainsi qu'un Profil Consommateur Spécial Parfums. Ce qui nous intéresse aujourd'hui, c'est de mieux comprendre comment naît un parfum. Peux-tu nous expliquer quel est le processus d'élaboration et de réalisation ?

MH : La naissance d'un parfum commence par l'envie, le désir de créer une nouvelle fragrance. Avec cette envie, le développement prend forme en définissant le concept, le positionnement que l'on souhaite donner au parfum. Ensuite vient la création de la composition parfumée. Cette étape peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années pour obtenir le résultat attendu. L'art du parfumeur consiste à traduire une impression, une demande, un souvenir, une émotion en une sensation olfactive qui évolue dans le temps.

La partie réglementaire et les tests permettent, parallèlement, de vérifier la bonne tolérance et aussi de valider le dossier technique du parfum. Et c'est seulement après toutes ces étapes que la fabrication commence !

Le procédé de fabrication en lui-même est assez simple, il suit les étapes de macération, glaçage, filtration et remplissage.



J'aime bien reprendre les 5 points clés pour le succès d'un parfum selon François Coty (le père de la Parfumerie Moderne) : "un flacon, un nom, une boîte, des accessoires, une odeur, lancés au bon moment".

L : Quand on choisit un parfum, on se pose souvent la question de la concentration. Peux-tu nous expliquer les différences entre une eau de Cologne, une eau de toilette et une eau de parfum ou encore un extrait ?

MH : La différence se situe au niveau de la concentration de la base parfumée dans le mélange eau/alcool. La composition de la base peut aussi être modifiée entre une eau de toilette et une eau de parfum.

L'Eau de Cologne classique est composée exclusivement de matières premières naturelles.

Ses notes hespéridées et volatiles procurent une intense sensation de fraîcheur. Son cœur et son fond étant très discrets, elle donne un parfumage léger et très fugace.

L'Eau de Cologne contient de 2 à 5 % de concentré parfumé dans un alcool à 60° volume. L'alcool et les molécules vont s'évaporer plus rapidement.

Une eau de toilette est un parfum dont la composition parfumée est un peu plus concentrée.

Plus la concentration de l'eau de toilette est importante, plus la tenue sera longue. L'eau de toilette peut être appliquée sur les vêtements et doit être vaporisée d'une manière particulière pour garantir une parfaite diffusion. Elle contient de 5 à 15 % de concentré dans un alcool à 80° volume et possède une tenue limitée dans le temps.

Elle peut donc, selon les envies, être utilisée en complément de l'extrait de parfum ou de l'eau de parfum.

L'eau de parfum, quant à elle, contient de 15 à 20 % de concentré, dans un alcool à 90° volume. Appliquée sur les vêtements, hormis les matières fragiles comme la soie et les couleurs claires ou encore les matières non nobles, elle donne un sillage remarquable. C'est un bon compromis entre l'extrait qui est très onéreux et l'eau de toilette qui, parfois, est trop volatile.

L'intensité et la tenue d'un parfum augmenteront avec des concentrations élevées et un degré d'alcool fort.



L : Dans ces différentes concentrations se mêlent des matières premières naturelles et synthétiques pour créer des fragrances uniques. Doit-on se méfier des matières synthétiques ou encore est-ce que matières synthétiques riment avec qualité dégradée ou risques ?

MH : Les matières premières naturelles ont l'avantage de répondre à une certaine tradition et antériorité. En parfumerie, les matières premières naturelles seront, principalement, des huiles essentielles ou des absolues. Elles représentent un concentré complet issu de fleurs, de feuilles, d'écorces ou de résine.

Les huiles essentielles ont des propriétés intéressantes d'aromachologie (lien entre odeur et psychisme).

En revanche, leur rendement est plus faible que la synthèse et les productions (même si elles sont mondiales aujourd'hui) peuvent être variables selon la période, un peu comme la vigne et la production du vin. L'usage des pesticides est à éviter. Au niveau de la sécurité, une matière première natu-

relle peut contenir 50 à 300 molécules différentes, ce qui rend la toxicité difficile à suivre. Les risques d'allergies sont réels avec un usage répété et une concentration importante.

Les matières premières synthétiques, elles, sont obtenues en isolant un composé déjà présent dans un ingrédient naturel ou bien en reproduisant, par la chimie, une molécule isolée présente également dans un ingrédient naturel.

La découverte des matières premières synthétiques du début du XX^e siècle a permis d'élargir la palette du parfumeur. Elles ont apporté une grande dimension d'innovation et de créativité ouvrant la voie à la parfumerie moderne. La synthèse permet aussi de reconstituer des odeurs que l'on ne peut pas extraire comme par exemple avec le muguet. Sans parler d'une qualité constante des molécules synthétiques.

Malgré tout, la course à l'innovation, les contraintes de rentabilité ont engendré une consommation en masse, une standardisation des produits et sans doute, une perte d'esthétisme.

Concernant leurs risques, les molécules synthétiques allergisantes ou toxiques pour l'homme et l'environnement sont suivies de près par l'IFRA* et des dosages limités sont imposés pour éviter la toxicité. Finalement, un parfum est un mariage réussi entre ingrédients naturels et synthétiques.

Le challenge se situe dans le bon dosage des 2 pour obtenir un équilibre olfactif harmonieux.

L : Nous avons bien compris que l'alliance des 2 permet une richesse quasiment infinie de créations parfumées. Ces parfums appartiennent à des catégories, classifications officielles des Parfums, on les passe en revue ?

MH : Oui, il y a 7 familles olfactives décrites par la Société Française des Parfumeurs : les Hespéridés, Les Floraux, les Fougères, les Chyprés, les Boisés, les Ambrés et les Cuirs.

Les Hespéridés offrent des fragrances fraîches aux notes principalement d'agrumes, combinées à un cœur floral, aromatique et un fond épicé ou encore boisé (24H, Ogaref et les Différence N°8 et 10).

La famille Floral met à l'honneur une fleur ou un bouquet floral. Accord interprété dans Espionne, Mon Secret et Différence Femme N°11.

Les Fougères sont caractérisées par un accord constant de lavande, géranium et coumarine (Différence Homme N°7).

Les Chyprés proposent des accords plus complexes et puissants avec la rose, le jasmin, le patchouli et la mousse de chêne. Ce sont des parfums plus élaborés pour un public averti. Alegria et Différence Femme N°3.

La famille des Boisés met en avant les odeurs de bois (santal, cèdre, vétiver). Cette famille est très appréciée pour son élégance éternelle. Différence Femme N°6 et les eaux de Parfum Arrakis, Herold et 20 UP pour Homme.

Les parfums Ambrés, encore appelés parfums orientaux sont

des combinaisons d'accords construits autour de la vanille, du benjoin et du patchouli. Ils sont appréciés pour leurs facettes douces, gourmandes, chaudes, sensuelles, baumées, animales très marquées. Rosa Bella, 20 UP pour Femme et Différence Femme N°1.

Enfin, la famille des Cuirs qui regroupe des formulations bien à part, avec des notes sèches et des facettes de cuir, de bois brûlé, de tabac ayant des inflexions florales qui donnent un caractère très chic au parfum final.

L : On comprend à travers tes explications qu'il y a aussi un vocabulaire propre à chaque famille qui permet de définir les fragrances qui leur sont rattachées, pour mieux choisir celles qui nous séduiront le plus.

MH : Oui, c'est vrai et d'ailleurs, ce vocabulaire vous sera bien utile en Clientèle. Chaque famille peut se définir avec des mots précis et évocateurs.

> Pour les Hespéridés, on parle de parfum frais, tonique, pétillant...

> Les notes Florales sont évoquées par des termes comme poudré, solaire, fleurs blanches, herbe coupée...

> Pour les Fougères, on parle de parfum aromatique, vert, naturel...

> Les termes fumé, boisé, terreux sont utilisés pour les parfums Boisés.

> Les mots résineux, chaud, sensuel, gourmand définissent la famille Ambrée.

> Et pour le Cuir, on emploie plutôt les termes fauve, animal, intense.

Je crois que, dans vos outils, une liste plus exhaustive est proposée...

L : Enfin, on parle actuellement beaucoup d'Aromachologie, Olfactothérapie... Peux-tu nous dire quelles sont les différences entre Aromathérapie, Aromachologie et Olfactothérapie. Ce qui est intéressant, c'est de bien comprendre comment une odeur respirée chemine jusqu'à notre cerveau et peut provoquer un impact très direct sur notre mémoire ou sur nos émotions.

MH : Pour bien comprendre ces différences, il est important de comprendre comment ça marche !

La grande particularité de notre odorat est qu'à l'inspiration, toutes les molécules odorantes vont être détectées par la muqueuse olfactive. La lecture et le codage de l'identité olfactive vont se faire au niveau du bulbe olfactif, composé de neurones. Les neurones envoient les cartes d'identité olfactives des molécules odorantes, directement à l'hippocampe qui représente la mémoire et à l'amygdale qui représente les émotions, sans passer par le cortex cérébral, sans réfléchir. Ce sont des réponses intuitives qui sont souvent très pures et qui replongent dans un souvenir et une émotion très précis.

Quelques chiffres intéressants :

- 1 seconde, c'est la durée maximale du parcours de l'information olfactive depuis sa détection jusqu'à sa conscientisation par notre cerveau.
- 10 millions de neurones olfactifs se situent sur la muqueuse au fond de notre nez.

Alors on comprend mieux comment ces odeurs peuvent agir sur nous.

Les différences entre les 3 se manifestent par leurs indications, voies d'administration et méthodes d'extraction.

L'Aromathérapie : c'est l'utilisation des huiles essentielles pour leurs vertus thérapeutiques. Cette science répond à un besoin physique de soin. Les voies d'administration sont la voie orale, la voie cutanée, la voie nasale, la voie rectale et la voie vaginale.

Les actifs passent par la circulation, déclenchant une réponse du système sympathique ou parasympathique et de l'axe corticosurrénalien.

Les méthodes d'extraction des huiles essentielles sont l'expression à froid, la distillation et l'extraction au CO2 supercritique.

L'Aromachologie est une branche de l'aromathérapie : c'est la science des odeurs et de leur influence sur le psychisme. Cela passe par la voie nasale : le système limbique, l'hippocampe et l'amygdale sont directement touchés et c'est la mémoire de l'émotion provoquée qui va induire une réponse du système sympathique ou parasympathique et de l'axe corticosurrénalien, sans passer par la circulation.

Les méthodes d'extraction ont une palette plus large grâce à l'extraction au solvant volatil (huiles essentielles, absolues et résinoïdes ainsi que tout isolat de provenance naturelle).

L'Olfactothérapie, quant à elle, est également une branche de l'aromathérapie. Il s'agit d'un soin psycho-émotionnel plus profond avec un besoin thérapeutique (utilise les propriétés vibratoires des huiles essentielles).

Cela passe par la voie nasale : le système limbique, l'hippocampe et l'amygdale sont directement touchés et c'est aussi la mémoire de l'émotion provoquée qui va induire une réponse du système sympathique ou parasympathique et de l'axe corticosurrénalien sans passer par la circulation.

L : Eh bien, il est évident que nous n'avons pas terminé d'explorer le pouvoir des parfums dans nos vies et nous aurons, d'ailleurs, l'occasion, dans quelques mois, de reparler de cette gamme. En attendant, retrouvez tous nos documents sur l'Espace Conseiller ou sur AKEO TV afin d'approfondir encore vos connaissances en parfumerie et apporter en Clientèle des conseils documentés et sur mesure.

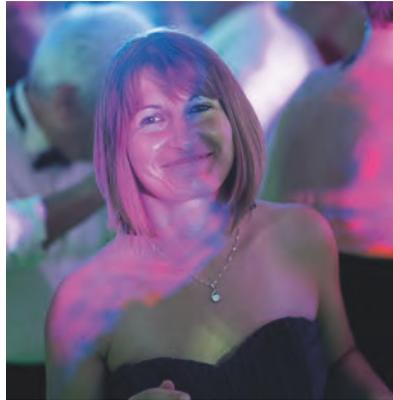
Merci infiniment Marie-Hélène, pour le temps accordé et l'échange d'informations précieuses.

..... Laure Alexandre

LE RÉSEAU

EN IMAGES

On a tellement hâte de retrouver vos fourires !



Road Book

Vignoble de Champagne.



La Champagne avec Thierry et Nathalie Rajaona

BALADONS-NOUS

Arriver devant la Cathédrale de Reims, c'est comme avoir pris un rendez-vous avec l'Histoire de France. 31 rois ont eu le privilège de s'y faire sacrer en son chœur, dont François 1^{er}, Louis XIV, Louis XVI jusqu'au dernier, Charles X. Cette réalisation majeure de l'art gothique émerveillera les petits comme les grands.

Si la nature vous attire plus que tout, laissez-vous guider sur les rives du lac d'Amance en pleine Forêt d'Orient. À pied ou à vélo, vous pourrez observer, en toute tranquillité, une richesse ornithologique rare. Continuez ensuite vers les Gouffres des 3 Fontaines où les vestiges de l'Abbaye Cistercienne vous éblouiront, puis longez le vaste réseau de galeries souterraines par des sentiers aussi magiques que féériques.



Place Royale de Reims.

NOS ADRESSES

L'ALAMBIC

63 bis, rue de Chativesle
51100 REIMS
Tél : 03 26 35 64 93
www.restaurant-lalambic.fr

LES CRAYÈRES

64, boulevard Henry Vasnier
51100 REIMS
Tél : 03 26 24 90 00
www.lescraieres.com

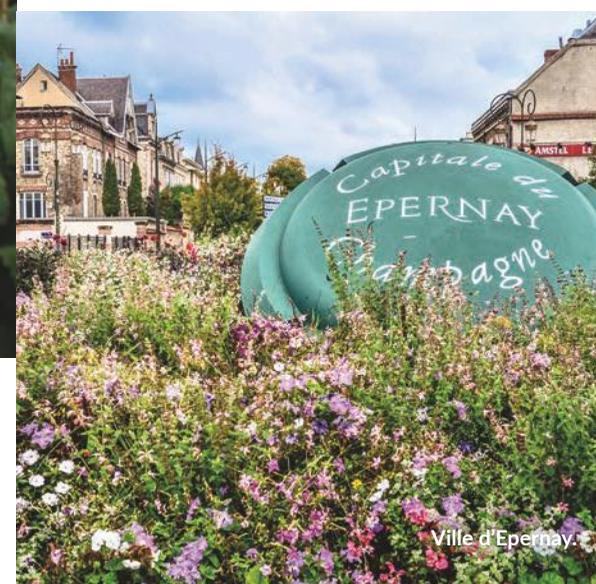
AU 36

36, rue Dom Perignon
51160 HAUTVILLERS
Tél : 03 26 51 58 37
www.au36.net

LE BOULINGRIN

31, rue de Mars
51100 REIMS
Tél : 03 26 40 96 22
www.boulingrin.fr

Cathédrale de Reims.



Ville d'Épernay.

RÉGALONS-NOUS

Encore quelques minutes de route et nous sommes arrivés ! À une petite heure de Paris, qu'il est agréable de pouvoir déguster de bons produits régionaux. Commençons par une visite des caves de la grande Maison « Moët & Chandon ». Ses millions de bulles viendront faire pétiller vos papilles et vous transporteront dans une ambiance festive où que vous soyez ! Ce vin incarne à lui seul « le luxe à la Française » tout autant que la haute-couture ou que notre cuisine gastronomique. La suite du programme se décline avec un beau jambon des Ardennes, un fromage de Langres juste fait ou encore des Biscuits Roses de Reims ! Cette spécialité locale au parfum d'amande est, quant à elle, à déguster sans modération. Profitez de tous ces plaisirs raffinés entre amis ou en famille. Régalade assurée !

CULTIVONS-NOUS !

Camille Claudel et Jean Renoir ont tous deux résidé en Champagne, la première à Nogent-sur-Seine, le second à Essoyes. La sculptrice y a façonné ses premières œuvres, le peintre y a composé quelques-unes de ses plus belles toiles. Leurs communes d'adoption leur rendent aujourd'hui hommage. Venez vous immerger dans le quotidien de ces deux artistes incontournables !

La Champagne est aussi une terre qui a vu naître de grands hommes politiques. L'Empereur Napoléon 1^{er} a été formé à Brienne-le-Château avant d'y remporter une bataille. Le Général De Gaulle possédait une résidence à Colombey-les-Deux-Églises, où il est enterré.

N'hésitez pas à réserver vos visites via les applications de tous ces lieux culturels !

EXPO

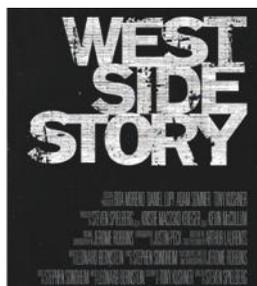


THIERRY MUGLER : COUTURISSIME
Attention, événement ! C'est l'une des expositions mode les plus attendues de l'année. La grande rétrospective Thierry Mugler arrive à Paris pour nous offrir une vue d'ensemble sur la carrière d'un créateur génial, icône absolue dans le monde de la mode.
MUSÉE DES ARTS DÉCORATIFS, PARIS
DU 30 SEPTEMBRE 2021 AU 24 AVRIL 2022



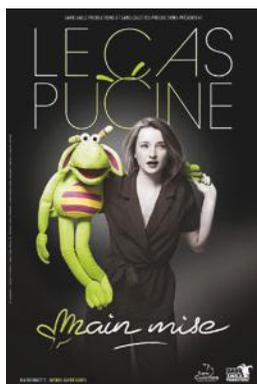
BOTTICELLI, ARTISTE ET DESIGNER
Sandro Botticelli (1445-1510) est sans doute l'un des peintres les plus connus de la Renaissance italienne malgré la part de mystère qui entoure toujours sa vie et l'activité de son atelier. Sans relâche, il a alterné création unique et production en série achevée par ses nombreux assistants.
L'exposition montrera l'importance de cette pratique d'atelier, laboratoire foisonnant d'idées et de formation, typique de la Renaissance italienne. Elle présentera Botticelli dans son rôle de créateur, mais également d'entrepreneur et de formateur.
MUSÉE JACQUEMART-ANDRÉ, PARIS
DU 10 SEPTEMBRE 2021 AU 24 JANVIER 2022

CINÉMA



WEST SIDE STORY
Cinquante-deux ans après la sortie du film culte, c'est au tour de Steven Spielberg de partager sa version de la célèbre comédie musicale. Son remake semble reprendre tous les codes de l'originale... Nous avons hâte de nous retrouver propulsés dans le New York des années 50, en plein affrontement entre les Jets et les Sharks ! Rendez-vous à la Cérémonie des Oscars 2022 !!!
ATTENDU POUR LE 10 DÉCEMBRE 2021 DANS LES SALLES

SPECTACLES



CAPUCINE DANS LE CAS PUCINE
A 21 ans, Capucine est l'une des rares femmes ventriloques en France. Après une entrée remarquée et explosive dans le cœur du public à l'occasion de sa victoire dans l'émission "La France a un incroyable talent", Capucine et son colocataire arrivent enfin sur scène avec un spectacle d'humour moderne, efficace et tendre.
PALAIS DES GLACES, PARIS
DU 7 JANVIER AU 3 AVRIL 2022 ET EN TOURNÉE DANS TOUTE LA FRANCE

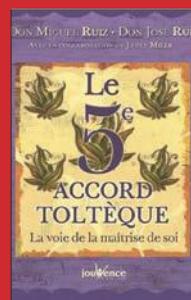
LIVRES



LE LEADER SANS TITRE
De Robin Sharma

Une fable moderne sur la véritable réussite en affaires et dans la vie ou comment transformer votre vie et le monde autour de vous par la même occasion.

REF. AF3063 - 19€



LE 5^E ACCORD TOLTÈQUE
De Don Miguel Ruiz

L'auteur nous donne accès à un niveau de conscience de la puissance du Soi encore plus puissant, en nous rappelant que notre plus beau cadeau à nous-même est d'être qui nous sommes vraiment.

REF. AF3070 - 17,90€



J'ARRÊTE DE RÂLER
de Christine LEWICKI

L'ouvrage propose des outils et des exercices pour rendre ce challenge réalisable en 21 jours et retrouver calme, plaisir et sérénité !

REF. AF3058 - 6,60€

ALPE D'HUEZ • 1860 m



Justelle
Paris

QUEST AMERICAIN

ÉTÉ
2022

ON Y SERA...
ENFIN !