

# OPPORTUNITÉS

## *D'entreprendre*

DANS LES COULISSES DU N°1 FRANÇAIS DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS ET SERVICES POUR LE QUOTIDIEN, EN VENTE DIRECTE

Cette réussite est d'abord celle d'un réseau de 17 000 Conseillers indépendants. Leur principal argument : une gamme de produits du quotidien qui va de la haute technologie (téléphonie, Internet), en passant par le bien-être (cosmétiques, compléments alimentaires, substituts de repas), les produits d'entretien ou encore la lingerie et les bijoux. Ces produits sont à la fois exclusifs et originaux, et dans certains cas, fruit d'un partenariat avec un grand nom (SFR pour la téléphonie et l'Internet, Wolf pour la lingerie). AKEO a également pour atout de compter Philippe Dailey à la tête de son Conseil de Surveillance. Cet homme qui a longtemps dirigé la Fédération de la Vente Directe est considéré par tous comme le garant de la déontologie au sein de l'entreprise.

« Nous avons créé un concept gagnant gagnant. Notre système fonctionne car nos clients sont satisfaits. Nous pouvons nous développer et nos clients font de bonnes affaires, c'est un cercle vertueux », explique avec conviction André-Pierre Alexandre, le Président fondateur d'AKEO. À son enthousiasme naturel, ce jeune patron allie un sens de la convivialité et une exigence d'efficacité. En éliminant les frais de structure et de distribution des réseaux traditionnels, AKEO propose une gamme de produits et services au rapport qualité-prix ultra compétitif. La vraie force d'AKEO, c'est naturellement ses nombreux distributeurs, tous indépendants mais partie prenante de l'ensemble du réseau. « Tous nos distributeurs tiennent à mener leur propre activité, tout en revendiquant un véritable attachement à l'entreprise AKEO. À nous de les accompagner le plus efficacement possible ! », résume André-Pierre Alexandre.

Sa plus grande fierté est d'avoir contribué à créer « une véritable fédération d'entrepreneurs ». Des entrepreneurs qui pour la plupart ont un statut de VDI acheteurs-revendeurs, mais qui pour plusieurs centaines d'entre eux ont atteint une taille suffisante pour créer leur société.

« AKEO et la Vente Directe en général, contribuent à diffuser l'esprit d'entreprise dans notre pays. Nos distributeurs sont des gens qui se montrent positifs et qui retroussent leurs manches pour faire avancer leur projet, reprend André-Pierre Alexandre. Croyez-moi, ce type de distribution relationnelle est appelé à se développer. Il y a de nombreuses places à prendre, c'est le moment d'en profiter ! ».

## AKEO est une véritable fédération d'entrepreneurs



© - AKEO - BLOÉM

AKEO est en passe de devenir un phénomène au sein de la Vente Directe...

Créée en 2001, l'entreprise a déjà dépassé 60 millions d'euros de chiffre d'affaires.

# André-Pierre

Fondateur et président d'AKEO

# ALEXANDRE

« il y a de nombreuses places à prendre, c'est le moment d'en profiter »



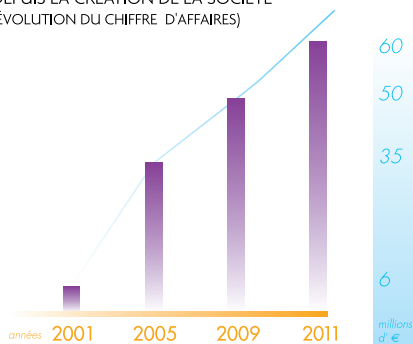
**VOUS PRÉSIDEZ UNE ENTREPRISE DE 60 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES, MAIS ON VOUS CONNAÎT PEU ? POUVEZ-VOUS REVENIR SUR VOTRE PARCOURS ?**

André-Pierre Alexandre : Je suis tombé dans la Vente Directe quand j'étais en math sup. Un ami m'a fait découvrir la vente multinationale. J'ai adoré et démarré sur les chapeaux de roues, à tel point que j'ai abandonné mes études pour me mettre à mon compte. Je me suis aperçu que j'avais des capacités, mais qu'elles n'avaient pas été exploitées jusque-là. Vous savez, le talent n'est rien s'il n'y a pas d'opportunités pour l'exercer. Beaucoup de proches me disaient que je n'y arriverais pas, que je n'étais pas fait pour ça.

**SUR QUEL CONCEPT VOUS ÊTES-VOUS BASÉ POUR TENTER UNE TELLE AVENTURE ?**

J'avais commencé à développer une activité télécom en Vente Directe, une idée très originale à l'époque et c'est grâce à cela que nous avons pu démarrer. Avec mes associés, nous nous sommes occupés de tout, le marketing, le développement de nos gammes, l'informatique, la logistique... Notre enthousiasme a fait le reste : AKEO compte aujourd'hui 17 000 Conseillers indépendants. Dès le départ, nous voulions des produits exclusifs, de qualité, sous nos propres marques et bien sûr, à un rapport qualité-prix très compétitif. Comme nous ne faisons pas de publicité, et que notre réseau de distribution est efficace, nous pouvons proposer des produits haut de gamme à des tarifs tout à fait abordables.

UNE CROISSANCE RÉGULIÈRE ET SOUTENUE DEPUIS LA CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ (ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES)



**PARLEZ-NOUS UN PEU DE VOTRE GAMME DE PRODUITS.**

Notre produit phare est la marque AKEO Télécom. Il s'agit en fait d'une offre exclusive en Vente Directe sur le réseau SFR avec laquelle nous avons déjà séduit pas loin de 100 000 clients. Autrement, notre gamme est constituée de produits qu'on utilise au quotidien. Cela va des produits d'entretien, aux cosmétiques en passant par le textile, la lingerie, les bijoux, toujours en développant des partenariats avec des industriels de renom.

**LE TALENT N'EST RIEN S'IL N'Y A PAS D'OPPORTUNITÉ POUR L'EXERCER**

**AKEO PROPOSE UNE LARGE GAMME. QUEL EST LE POINT COMMUN ENTRE TOUS LES PRODUITS ?**

Ce sont des produits et services dont tout le monde a besoin, que nous utilisons régulièrement, sans que personne ne vienne nous les vendre. Nous apportons systématiquement un "plus" produit au consommateur. Je peux vous donner de nombreux exemples de produits dont nous sommes particulièrement fiers : notre dentifrice aux huiles essentielles ; des textiles aux infrarouges lointains qui donnent un sentiment de bien-être ; la gamme de produits d'entretien. AKEO choisit ses fournisseurs avec le plus grand soin, mettant en place une exclusivité réciproque sur les produits sélectionnés ou élaborés ensemble, ce qui permet de développer des partenariats durables.

**COMMENT DEVIENT-ON DISTRIBUTEUR CHEZ AKEO ? FAUT-IL AVOIR UN CURSUS PARTICULIER ?**

En théorie, tout le monde peut devenir distributeur, d'autant plus que l'on peut démarrer à son rythme, sans empiéter sur son activité professionnelle principale. C'est aussi un projet que l'on peut mener en couple. Nous accueillons des gens aux parcours les plus variés, des médecins, des femmes de ménage, des étudiants et j'en passe. Naturellement pour réussir, il faut avoir le sens du contact et avoir un certain esprit d'entreprise. Il vaut mieux avoir de l'ambition et de l'énergie pour se lancer dans l'aventure. C'est faisable si vous vous y mettez avec cœur.

**ON IMAGINE QUE C'EST L'ENVIE D'AUGMENTER SES REVENUS QUI MOTIVE LES DISTRIBUTEURS.**

Naturellement... les gens se rapprochent de nous pour gagner plus. Et je crois sincèrement qu'il n'y a aucun mal à ça ! Je ne vous apprends rien non plus en vous disant que pour les familles, un revenu supplémentaire peut être essentiel pour s'offrir les petits à-côtés ou les plaisirs qui rendent la vie plus agréable. Mais cela va aussi au-delà de l'argent. AKEO permet à des individus d'origine très variée de réaliser leurs projets, d'offrir plus de sécurité à leurs proches, de créer leur entreprise, de s'épanouir et de faire des connaissances.

**COMBIEN PEUT-ON ESPÉRER GAGNER ?**

Notre système et notre organisation ne fixent pas d'objectif chiffré. Chacun de nos distributeurs fait en fonction de son temps, de son talent, de sa motivation. Le principe est simple puisque vous touchez tout simplement une commission sur vos ventes. Au-delà, si vous êtes à l'origine de la création d'un réseau de distributeurs qui réalisent du chiffre d'affaires, vous accédez à des remises sur le volume de la totalité des produits vendus. Certains se créent un revenu d'appoint de 100 à 500 euros par mois. D'autres parviennent à se créer un vrai second revenu, de 1 000 à 3 000 euros par mois. Et puis, les plus motivés et surtout les plus entreprenants arrivent à un niveau de liberté financière grâce à AKEO en gagnant plus de 5 000 euros par mois. Ceux là sont réellement passés à l'action : ils sont aussi bons vendeurs que bons entrepreneurs.

**VU L'EXPANSION ACTUELLE D'AKEO, VOUS AVEZ DE QUOI ÊTRE SATISFAIT ?**

Notre développement est effectivement soutenu. Mais nous mentirions, si nous disions que nous voulons nous contenter de ça. Pour l'heure, notre chiffre d'affaires est équivalent à celui d'un gros hypermarché. Mais nous sommes certains qu'AKEO a un potentiel de développement phénoménal. Nous continuons de grandir rapidement et savons que tout ceci n'est encore qu'un début.



# Phillipe DAILEY

Président du Conseil de Surveillance d'AKEO, Président d'honneur de la Fédération de la Vente Directe. Distingué en 2005 par la World Federation of the Direct Selling pour sa contribution à la Vente Directe.



Phillipe Dailey est de ces septuagénaires qui semblent profiter pleinement du temps qui passe. C'est lui qui, alors qu'il occupait le poste de Président de la Fédération de la Vente Directe, a posé les bases réglementaires de la profession. Dans la décennie suivante, devenu le dirigeant exécutif de la Fédération, c'est encore lui qui a fait reconnaître le statut de vendeur à domicile puis travaillé à la reconnaissance d'un cadre légal pour les entreprises de vente multiniveaux. « Je me suis toujours battu pour que notre profession soit reconnue et pour que l'administration comprenne l'intérêt de nos circuits de distribution. En contrepartie de cette reconnaissance, j'ai œuvré à la normalisation de notre métier », raconte Philippe Dailey. Fin 2005, après avoir abandonné ses fonctions syndicales, il est nommé Président du Conseil de Surveillance d'AKEO. « J'ai accepté volontiers ce poste car cette entreprise a une véritable éthique des affaires et m'a demandé d'en être le garant », raconte celui qui se surnomme « l'expert de la Vente Directe ».

## Comment avez-vous découvert la Vente Directe ?

Je suis diplômé de Centrale et j'ai aussi fait une Maîtrise de Droit. Après avoir été directeur commercial d'une entreprise de maisons individuelles, j'ai été débauché par Larousse où je dirigeais une filiale en charge des gros ouvrages. Je suis ensuite passé chez le concurrent Universalis. Les deux entreprises étaient membres de la Fédération de la Vente Directe et comme j'étais juriste, on m'a proposé d'en prendre la Présidence.

## Pouvez-vous nous rappeler comment la Vente Directe a été normalisée sous votre mandat ?

Dans les années 80, le métier souffrait d'une mauvaise réputation. Je voulais que la profession soit clairement reconnue comme la troisième voie de distribution aux côtés des magasins et de la VPC. En nous basant sur un premier texte de loi et une directive européenne de 1985, nous avons écrit une charte dont les principes valent encore aujourd'hui. Le code de la Vente Directe présente des garanties pour les clients et les distributeurs. Je tiens à préciser que ce code est annexé au contrat de chacun des distributeurs AKEO.

## Comment les associations de consommateurs ont-elles accueilli ces avancées ?

Elles y ont été d'autant plus favorables que nous avons créé avec elles une commission paritaire pour régler les cas les plus épineux. Elle reçoit environ 150 plaintes par an, dont 85 sont résolues en seulement deux mois. Si l'on songe qu'il y a 50 millions d'actes d'achat via la Vente Directe par an dans notre pays, c'est bien la preuve que notre métier fonctionne bien. D'ailleurs AKEO peut se prévaloir de n'avoir enregistré à ce jour aucune plainte.

## Qu'avez-vous fait pour améliorer le statut des vendeurs ?

Nous avons mis au point et fait reconnaître le statut de VDI (vendeur à domicile indépendant). Cela a permis de légaliser notre secteur où des dizaines de milliers de personnes se sont créées un revenu d'appoint. L'entreprise se charge des déclarations sociales et fiscales, ce qui rend l'activité transparente. Grâce au statut de VDI, une personne peut se lancer dans une activité indépendante qui lui amène un complément de revenu sans problème administratif et en étant reconnue. C'est parfait pour une activité à temps partiel. Bien sûr, si l'on commence à gagner très régulièrement sa vie, disons à partir d'un gros SMIC mensuel, il vaut mieux alors créer son entreprise en s'inscrivant au Registre du Commerce.

## Ce statut a-t-il aidé au développement de la Vente Directe ?

Indiscutablement, mais la Vente Directe est loin d'être suffisamment développée en France. Pensez qu'aux Etats-Unis, 15 millions de personnes développent cette activité. Proportionnellement, c'est comme s'il y avait 2 millions de Français dans la Vente Directe, alors qu'ils sont, pour l'heure, dix fois moins. C'est la raison pour laquelle des sociétés comme AKEO connaissent un tel développement.

## Pourquoi êtes-vous devenu président du conseil de surveillance d'AKEO ?

C'est une entreprise que je connais depuis longtemps puisque j'ai contribué à la faire entrer à la Fédération de la Vente Directe. Son développement est impressionnant, notamment grâce aux partenariats avec de grands noms des affaires comme SFR ou Wolf Lingerie. Je suis là pour vérifier que le code de déontologie de l'entreprise est bien respecté par l'ensemble des distributeurs. C'est un réseau au sein duquel le lien social est très fort, mais cela ne peut fonctionner que si tout le monde joue le jeu. Je m'investis notamment dans les procédures de recrutement, de formation et les aspects contractuels. La Vente Directe est un métier très agréable, mais ceux qui s'y lancent, doivent s'y impliquer. Ils le feront d'autant mieux que l'entreprise fonctionne en toute transparence. AKEO a très bien compris que les distributeurs sont prêts à acquérir des compétences et elle y met les moyens.

## L'AVENIR APARTIENT À LA VENTE DIRECTE

**CHIIFRES**

- 17 000** Conseillers - distributeurs (VDI et commerçants inscrits au registre du commerce)
- 120** salariés permanents (logistique, service client, communication, achats...)
- 11 000** m<sup>2</sup> d'entrepôts
- +120 000** clients réguliers
- jusqu'à **22 000** produits expédiés par jour
- 60 Millions** de chiffre d'affaires

Une gamme variée comprenant quelques **2000** références centrées sur la vie au quotidien : entretien, hygiène, minceur, bien-être, cadeaux, textiles, lingerie, bijoux,...

Partenaire exclusif de SFR pour la Vente Directe et déjà plus de **100 000** clients pour **AKEO Telecom**

Partenaire exclusif de **Wolf Lingerie** et **Isomarine**

AKEO lance en **2011** une gamme de compléments alimentaires signée **FORM VITAL**



# AKEO offre **7** GARANTIES à ses clients

**1** Une vendeur identifié : La carte d'identification présentée par le vendeur l'authentifie, prouve son appartenance au réseau AKEO et donne les coordonnées de son entreprise individuelle.

**3** Un service personnalisé : la visite du Conseiller chez son client offre une forte valeur ajoutée commerciale : elle apporte un service personnalisé et offre un irremplaçable contact humain.

**5** Un délai de rétractation : un coupon détachable du bon de commande permet d'annuler la commande pendant une période de réflexion de 7 jours, en l'absence de tout versement d'acompte.

**7** Le règlement gratuit des litiges : la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe\* peut être saisie gratuitement en cas de réclamation non satisfaite. (\*Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe, 100, avenue du Président Kennedy, 75016 Paris).

**2** Une présentation précise du produit et de l'offre : les produits et les conditions de vente sont clairement décrits ; cette transparence garantit l'adéquation du produit au besoin du client.

**4** Un bon de commande : le bon de commande, parfaitement lisible, précise toutes les conditions spécifiques de la vente, conformément à la réglementation de la Vente Directe.

**6** Un service de qualité : la plupart de nos produits bénéficient de la garantie (satisfait ou remboursé).





# Sylvie & Damien

Couple 42 ans - Région Vosges

# BALLAND

« On ne voit plus la vie de la même façon depuis qu'on travaille avec AKEO. Nous avons plein de projets et nous débordons d'envie ». C'est peu dire que les Balland n'en reviennent toujours pas de leur bonne fortune. Respectivement professeur des écoles, de la moyenne section au CE1, et agriculteur spécialisé dans les céréales, Sylvie et Damien, la quarantaine énergique, ont décidé de mener une « double vie » : voilà sept ans qu'à côté de leurs activités professionnelles, ils ont découvert le monde d'AKEO.

« C'est arrivé un peu par hasard, reconnaît volontiers Sylvie. Une de nos connaissances a insisté pour nous présenter une activité qui nous conviendrait. On a fini par lui dire oui et là, on a été conquis ! ». Après avoir démarré tranquillement, ce couple dynamique a commencé à prendre la mesure des opportunités présentées par AKEO.

« On a gentiment vivoté pendant trois ans, et puis à l'occasion d'une formation organisée à Center Parcs en juillet 2007, on a compris qu'il y avait un potentiel phénoménal. Et là, on a foncé », se souvient Damien.

Pour avoir foncé, ils ont foncé ! Pendant les premières années, les Balland s'étaient constitués un revenu supplémentaire de l'ordre de 700 à 800 euros par mois. Pas négligeable, mais ce n'était rien par rapport à leur performance actuelle. « On gagne, selon les mois, entre 5 000 et 7 000 euros en plus. C'est extraordinaire ! », raconte Damien qui a d'ailleurs créé avec son épouse une SARL pour l'ensemble de leurs activités AKEO. Le couple garnit son portefeuille d'une part avec 8 à 900 euros de commissions directement perçues sur les ventes. Ce résultat est obtenu avec environ 200 abonnés AKEO Télécom, traités par Monsieur et une cinquantaine de clients « bien-être et produits du quotidien », plutôt gérés par Madame. Le reste de leur pactole provient de leur remise sur le volume réalisé par le réseau qu'ils ont patiemment construit. Au total, les Balland ont accompagné quelques 200 nouveaux distributeurs au fil des années. « On aide ces gens à gagner de l'argent, on participe à leur formation. Le plus sympa, c'est que certains d'entre eux sont devenus des amis », insiste Damien.

Débordés les Balland ? Même pas. « Je m'occupe de mes clients le mercredi et le samedi, parfois j'offre un soin du visage en soirée, raconte Sylvie, rien de trop prenant car mon activité d'enseignante me donne une certaine flexibilité. Mais peut-être que je finirai par quitter l'enseignement ». « Entre mes abonnés Télécom, les formations et le soutien au réseau, on passe facilement la moitié de nos soirées avec nos projets AKEO. Mais franchement, j'en redemande ! J'ai même l'impression qu'on pourrait progresser énormément », surenchérit Damien. Fiers de s'être découverts une âme d'entrepreneurs et un nouveau projet de vie, nos jeunes patrons ne se sont pas arrêtés là. Sylvie a eu son troisième enfant... On vous le dit, chez les Balland, ce n'est que du bonheur...



# Hélène

28 ans - Région Picardie

# BLONDEAU

« J'ai débuté mon activité de Vente Directe à l'âge de 18 ans, en 2001, en parallèle de mes études de commerce. En réalité, je baignais déjà dans ce secteur depuis longtemps car mes parents font du marketing de réseaux depuis 1988. C'est leur mode de vie qui m'a donné envie de faire la même chose (liberté d'action, gain d'argent et organisation du temps). Connaissant bien l'entreprise AKEO, son sérieux et ses possibilités d'évolution, j'ai choisi de faire comme eux ! Je connaissais bien sûr d'autres

sociétés de Vente Directe mais celle-ci me plaisait en raison de la variété de son offre ... Je ne voulais pas « m'enfermer » dans un seul produit car cela ne me semblait pas suffisant pour fidéliser un client. AKEO distribue en exclusivité une multitude de produits pour la famille et la maison ce qui me permet de rencontrer très régulièrement mes clients.

Pour démarrer, j'ai bénéficié d'une formation sur l'ensemble des gammes mais aussi sur la manière de vendre et de conseiller mes clients. J'ai énormément progressé à titre personnel, je n'ai plus peur de parler en public et je prends un réel plaisir à rencontrer mes clients.

Aujourd'hui, j'exerce cette activité à temps plein avec mon mari, nous sommes à notre compte comme de véritables chefs d'entreprise. L'offre d'AKEO nous permet sans cesse d'évoluer et d'augmenter nos revenus. Nous parrainons et formons d'autres Conseillers et animons à ce jour un groupe de plusieurs centaines de personnes. L'idéal pour nous est de gérer notre emploi du temps sans aucune contrainte, on travaille quand on veut, on part en vacances grâce à AKEO, j'ai du temps pour m'occuper de ma petite fille et surtout, cela nous fait vivre tous les deux plus que confortablement ».



# Sélectionne les meilleurs produits pour la famille



*Bien-être et santé*

**Form Vital, Bien-être et santé**, des produits qui associent les vertus bienfaitantes des plantes et des nutriments afin de compléter les besoins journaliers et pallier les carences alimentaires. Ils répondent à de nombreuses insuffisances pouvant être responsables de troubles ou de désagréments quotidiens : digestion, circulation sanguine, surpoids, stress... Infusions, capteurs de graisse, Detoxifiant Bio, Huile de soins... Une gamme complète qui permet de prendre soin de son corps et de son esprit.



*Produits d'entretien écologiques*

A travers sa gamme de produits d'entretien, **LA BEL' LANDE Vert** offre une solution efficace, respectueuse de l'environnement pour nettoyer sans polluer. Certifiée Eco-Label, elle propose une dizaine de produits pour nettoyer toute la maison.



*Cosmétiques*

**ISOMARINE** offre le meilleur de la mer à travers 8 lignes de soins innovants et ultra-performants. Spécialement formulés à base d'algues marines, ces produits revitalisent, tonifient, raffermissent et subliment visage et corps.



*AKEO Télécom*

**AKEO Télécom** constitue la meilleure offre globale du marché des Télécoms. Téléphonie fixe, Internet haut débit, AKEO Télécom propose un service clients personnalisé, associé à des tarifs parmi les plus compétitifs du marché.



*Maquillage*

**Eclipse**, une gamme exclusive et variée de maquillage-soin, alliant des composants naturels de haute qualité et une technologie poussée. Idéale pour celles qui recherchent avant tout qualité et confort, innovations et tendances, Eclipse propose des matières et des couleurs glamour dans des packagings précieux.

**A**KEO assure un service à domicile privilégié reposant sur la convivialité, la qualité et l'adaptation du Conseiller à chacun de ses clients. Ce contact humain est la force de l'entreprise : les Conseillers AKEO incarnent une nouvelle forme de commerce basée sur les atouts d'un relationnel haut de gamme et sur une disponibilité et une honnêteté sans faille auprès de leurs clients.



*Textiles aux infrarouges lointains*

**Form Vital textiles**, une ligne révolutionnaire capable de capter les rayons « infrarouges lointains » afin d'en restituer toute la chaleur à notre corps ! Des vêtements tissés à partir de fibres de céramique, qui agissent comme une éponge, absorbant les énergies tout en rediffusant par rayonnement une chaleur durable et bienfaitante très efficace contre le froid.



*Lingerie*

**Jardin Secret**, une marque de lingerie haut de gamme, issue d'un mariage réussi entre AKEO et WOLF, un des leaders de la lingerie Française. Une collection d'une vingtaine de modèles glamour ou sexy, renouvelée chaque saison. L'alliance d'un savoir-faire méticuleux et d'un mode de distribution unique.



## J'ai un revenu de complément



Steve & Justine  
**PECHET**  
26 et 23 ans

### GAGNER 500 € PAR MOIS

Je suis à la recherche d'un complément de revenus de 500 € par mois.

Mon activité principale me convient mais j'ai besoin de développer pour moi une activité indépendante en toute autonomie.

Ou bien, mon conjoint travaille, je n'ai pas d'activité mais je souhaite m'investir dans un projet tout en conservant du temps pour moi et ma famille.

Pour gagner environ 500 € par mois, je deviens Conseiller AKEO et je réalise un chiffre d'affaires mensuel de 1 300 €. En organisant 1 présentation produits par semaine, je fidélise 20 à 30 clients autour de la large offre de produits et services AKEO.

Démarrage 2011 - Revenu 510 €  
VRP et coiffeuse à son compte

## Je développe ma «micro» Entreprise



Robert & Martine  
**LE MADEC**  
61 et 62 ans

### GAGNER 1 000 € PAR MOIS

Ma «micro» entreprise se développe, j'augmente mes relations et je m'épanouis dans ma nouvelle activité en lui consacrant plus de temps. Mon objectif, gagner environ 1 000 € par mois.

Pour atteindre ce revenu, je réalise un chiffre d'affaires mensuel de 2 600 €. En organisant 1 à 2 présentations par semaine, je fidélise 40 à 60 clients autour de l'offre AKEO.

Une fois ma clientèle constituée et fidélisée, les produits étant pour la plupart renouvelables et de consommation courante, je ne consacre plus l'essentiel de mon temps à prospecter de nouveaux clients.

Démarrage 2010 - Revenu 1 500 €  
Médecin généraliste et secrétaire médicale

# Je crée mon Entreprise



Serge RAMOS  
& Floriane CHENOT  
38 et 30 ans

## GAGNER 3 000 € PAR MOIS

Je décide d'orienter ma vie vers la création d'entreprise mais sans prendre de risques. Mon capital, c'est le temps que je peux y consacrer. Avec AKEO, je bénéficie sans mise de fonds, de l'image et du savoir-faire d'une grande entreprise. Sans apport et en conservant mon activité actuelle, j'envisage de gagner environ 3 000 € par mois en distribuant moi-même l'offre de produits et services AKEO et en «coachant» d'autres Conseillers. Ainsi je lance 4 à 5 Conseillers et ensemble, nous constituons une équipe de 50 distributeurs. Mon activité me prend environ 20H par semaine, souvent en fin de journée ou le week-end. Ainsi je peux conserver mon activité principale en l'associant à mon projet AKEO. Avec mon conjoint, nous sommes devenus un couple d'entrepreneurs sans les contraintes d'une entreprise classique.

Démarrage 2005 - Revenu 3 300 €  
Cadre technique dans l'industrie et préparatrice en pharmacie

# Je crée mon réseau d'Entrepreneurs



Christophe & Nathalie  
MOUQUET  
46 et 40 ans

## GAGNER PLUS DE 5 000 € PAR MOIS

Mon entreprise se développe, mon réseau de distributeurs s'est étoffé et 2 ou 3 parmi eux ont comme moi créé leur entreprise AKEO. Je ne consacre pas nécessairement plus d'heures à mon activité car je récupère le temps que j'ai investi au départ en formation et en coaching auprès des nouveaux Conseillers. Mon équipe compte au moins 250 distributeurs. Mes gains dépassent les 5 000 € par mois. Mon métier : vendre les produits AKEO et former les nouveaux distributeurs de mon réseau. Mon objectif et mon efficacité déterminent mes gains.

Démarrage 2006 - Revenu 7 600 €  
Chef d'entreprise dans la filtration d'eau et responsable d'accueil