



# AKEO

vivre autrement

**Premier groupe français de distribution  
directe de bien être et de technologie**

## **LA POSSIBILITE :**

- **DE VOUS CREER UNE AUTRE SOURCE DE REVENUS**
- **DE VOUS CREER UN REVENU HORS EXPLOITATION**
- **DE VOUS REORIENTER PROFESSIONNELLEMENT**
- **DE CREER UNE ENTREPRISE**

**... Sans risque, et à temps choisi.**

*« Le futur appartient à ceux qui voient les possibilités  
avant qu'elles ne deviennent évidentes »*

Théodore Lewitt



# **Le monde change, bouge, évolue :**

## ***Danger ou opportunités ?...***

Vous allez découvrir un concept proposé clé en main, par AKEO, une société de marketing française.

Celle-ci a judicieusement associé les forces de la vente directe, le sens pratique du commerce en ligne et la capacité de mise en relation des réseaux sociaux, pour créer un concept d'entreprise remarquable, tant par ses performances, que par les possibilités qu'il offre.

De par son développement en réseau, ses possibilités d'exploitation sont exceptionnelles. Elles peuvent permettre de créer une entreprise générant des revenus confortables en quelques mois, et d'atteindre l'indépendance financière en deux à cinq ans.

Au-delà de son potentiel de développement, ce qui démarque cette nouvelle forme d'entreprise de bien d'autres, c'est qu'elle peut être exploitée sans apport de capitaux, en parallèle d'autres activités professionnelles et à temps choisi.

Les moyens logistiques et humains mis à disposition par AKEO sont :

- une société de marketing.
- un opérateur Téléphonique.
- une boutique en ligne conviviale, pratique, dédiée uniquement au commerce AKEO, sans publicités et sans liens vers d'autres sites.
- onze gammes, 2500 références de produits de grande consommation renouvelables à court terme, en partie orientés vers le bien-être de la personne.
- une plateforme logistique de 11 000 m<sup>2</sup> et 120 employés.

Depuis sa création en 2001, AKEO a réalisé 600 % de croissance au cours des six dernières années. Son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2009 et ses partenariats démontrent que son sens de l'entreprise est en parfaite adéquation avec les tendances économiques et sociales de notre époque.

AKEO est une société de marketing, pas un industriel, ce qui la démarque des autres entreprises de vente directe. Elle traite en direct avec différents industriels, essentiellement français.

L'opérateur SFR et Wolf lingerie lui sont associés financièrement.

Eviter les intermédiaires de commerce, les frais publicitaires, une masse salariale trop importante et diminuer les frais de structures, lui permet de proposer à ses clients des produits de haute qualité à des prix attractifs, tout en offrant un plan de rémunération extrêmement généreux à ses collaborateurs.

Afin de s'assurer la satisfaction de ses clients, AKEO ne commercialise que des produits de moyen ou haut de gamme. Vous pourrez les découvrir directement en ligne ou sur catalogues. [Boutique-Akéo](#)

Hygiène, entretien, produits écologiques, connexion ADSL, télécoms, eaux de toilettes, bijoux, décoration phytothérapie, aromathérapie, produits diététiques, thalasso et cosmétologie marine, lingerie féminine, textiles intelligents, une pléiades de produits qui répondent aux attentes et aux besoins croissants de nos contemporains en matière de bien être. [Akéotélécom](#)

Le commerce en ligne est en croissance depuis des années, avec un taux de plus de 26% sur l'année 2009, pour un chiffre d'affaires de 25 milliards d'euros.

Commander ce que l'on veut, d'où l'on veut, à n'importe quelle heure, pourvu que l'on ait un accès Internet est de plus en plus apprécié. En 2009, 24 millions de français ont commandé en ligne.

Et l'arrivée d'une nouvelle génération de consommateurs fera exploser ce chiffre !

Mais Internet a aussi ses limites et ne satisfait pas chacun, tant les vendeurs que les acheteurs !

Internet est un bon distributeur, mais un mauvais vendeur, car il n'a pas capacité à faire connaître des produits inconnus des consommateurs. Comment questionner un moteur de recherche sur ce dont nous ignorons l'existence ?... Voilà pourquoi le commerce en ligne nécessite aussi de la publicité. Ce qui coûte aux clients, comme aux marchands.

De plus, ce mode de commerce déshumanisé ne sait pas commercialiser les produits à forte valeur ajoutée qui nécessitent explications, démonstrations et mise en confiance.

Quant à sa capacité de fidélisation, elle est quasi inexistante !

La force de la vente directe, c'est la relation humaine et ses capacités à offrir un service personnalisé, dans une relation de personne à personne qui permet de créer un climat de confiance, expliquant et démontrant ce qui a besoin de l'être.

Ainsi, chaque client AKEO bénéficie des services d'un conseiller de proximité personnel attitré qui lui fait connaître l'enseigne, découvrir les gammes de produits et le tient informé des nouveautés.

Le client passe directement ses commandes en ligne ou à son conseiller. Il est livré quelques jours plus tard, à l'endroit de son choix.

Gains de temps, excellence du rapport qualité/prix des produits, diversité et pertinence des gammes, conseils et relation privilégiée, ainsi que livraison à domicile, sont autant d'atouts plébiscités par les clients AKEO.

La vente directe est un véritable phénomène de société, et cela à travers le monde entier.

En 2009, en France, les 120 entreprises adhérentes à la Fédération de la vente directe ont réalisé 1737 millions d'euros de chiffre d'affaires. [Liste-des-adhérents-FVD](#)

C'est le statut du vendeur à domicile indépendant, créé en 1995 qui contribue à la formidable expansion de la vente directe, car il permet aux entreprises de se doter d'une force de vente indépendante, et à tout un chacun de débiter une activité commerciale indépendante sans créer initialement une société.

#### [Statut-du-vendeur-à-domicile-indépendant](#)

L'état français, conscient du potentiel de création de richesses généré par la vente directe, au travers d'accords signés avec sa Fédération en mai et septembre 2010, a pris l'engagement de privilégier son développement. [Accord-FVD-ministère](#)

Le potentiel de création de richesse de la vente directe est considérable ! La France compte 300 000 personnes impliquées pour 64 millions d'habitants. L'Angleterre en compte 600 000. Aux Etats-Unis, ce sont 17 millions de personnes qui proposent leurs services à 320 millions d'habitants.

En France, d'ici quelques années, deux millions sept cent mille personnes seront impliquées dans la vente directe. Et le marché Européen, dont AKEO a commencé la conquête par la Belgique, est plus important que celui des Etats Unis... [Chiffres-de-la-vente-directe](#)

Le concept AKEO est aussi une réponse à une tendance économique et sociale extrêmement forte :

L'insécurité économique et la stagnation des revenus motivent de plus en plus de Français à faire preuve d'audace et de créativité, car le choix est simple :

Accepter les limites imposées par une grille de salaire et un plan de promotion, tout en subissant le stress de perdre son emploi, ou trouver d'autres moyens d'assurer son avenir économique !

En 2009, 480 000 entreprises individuelles ont été créées, 75% l'ont été par des auto-entrepreneurs.

Comme les chiffres le démontrent, de plus en plus de Français ne croient plus dans un Etat-providence et n'acceptent plus les limites et les contraintes. Voilà pourquoi nombre d'entre eux se tournent avec espoir et enthousiasme vers la libre entreprise.

Travailler pour soi, créer son entreprise, être indépendant, voilà une belle alternative !

### **Une nouvelle vague économique se lève !**

Le concept AKEO offre la possibilité à des milliers de personnes de créer leur entreprise individuelle, tout en leur permettant d'en dépasser les limites, grâce à la notion de réseau.

Il y a des places à prendre non seulement dans la création, mais dans l'accompagnement de ses nouvelles entreprises et il vous est possible d'en profiter.

AKEO utilise une forme de vente directe particulièrement performante, qui se développe grâce au statut du vendeur à domicile indépendant :

**La vente directe par réseau.**

Sa force et sa puissance résident dans l'auto développement du réseau et dans un plan de rémunération judicieux et équitable.

Pour mieux comprendre cette forme d'entreprise il est intéressant de la comparer à l'entreprise qui se réclame comme étant la plus grande de France : l'artisanat !

Il y a bien longtemps maintenant, des artisans, comprenant que les 24 heures dont ils disposaient chaque jour et leurs deux seules mains les limitaient dans leur capacité à s'enrichir, proposèrent à d'autres de les former à leur métier et de leur fournir du travail.

Les artisans dépassèrent ainsi les limites de leurs capacités à produire et gagnèrent plus d'argent, tandis que leurs employés apprirent un métier, gagnèrent eux aussi de l'argent, sans se charger des impératifs, des besoins et des tracas d'une entreprise.

Mais, certains employés, plus entreprenants que d'autres et comprenant bien l'intérêt du modèle d'entreprise mis en œuvre par leur employeur, décidèrent de s'en affranchir et de dupliquer ce modèle.

Ils devinrent à leur tour employeurs et ce modèle continue de vivre aujourd'hui.

Résultats : 920 000 entreprises, 430 000 emplois créés dans les sept dernières années, 3 millions d'actifs pour un chiffre d'affaires de 300 milliards d'euros et 170 000 apprentis formés chaque année. Une belle réussite ! [Chiffres-de-l'artisanat](#)

Cependant, chaque fois qu'un employé crée une entreprise du même type que son ex-employeur, il devient son concurrent direct et lui ravit parfois même une partie de sa clientèle, et ce, sans contrepartie !...

Le concept AKEO, tout comme l'artisanat, utilise la capacité d'auto développement de son réseau, mais en corrige, à son avantage, sa plus grande faiblesse :

- la création de concurrents sans contre partie.

Ceci, grâce à un ingénieux plan de rémunération que vous découvrirez un peu plus tard.

**En ralliant l'enseigne AKEO, vous bénéficiez de la puissance d'un groupe.**

Vous êtes indépendant, mais pas seul. Vous avez accès à un programme de formation et à une aide concrète dans la mise en œuvre de votre nouvelle entreprise.

Vous n'avez ni droits d'entrée à payer, ni redevance, cent euros suffisent à acquérir le matériel nécessaire au démarrage de votre entreprise.

**AKEO c'est un commerce et une entreprise idéale !**

Pas de fond de commerce à acheter, pas de salariés, pas de frais publicitaires, pas de stock, pas d'inventaire, pas d'invendus, pas de vitrine à installer, pas de temps perdu à attendre les clients, pas besoin de trésorerie, pas d'impayés, pas de vol et un fort potentiel de rentabilité.

## Voici les trois niveaux de développement proposés par le concept AKEO :

Conseiller clientèle, Manager, ou Manager de Managers.

En fonction de vos ambitions et de vos capacités, vous pourrez choisir votre niveau de développement.

Mais, si vous êtes à l'aise dans vos relations aux autres, que vous savez travailler en équipe, tout en étant de caractère indépendant et que vous avez le sens de l'entreprise, nous attirons votre attention sur le niveau de Manager qui offre déjà de belles possibilités de développement et de rémunération.

Quel que soit le niveau choisi, il est fondamental d'apprendre le rôle de conseiller qui est la base de notre métier.

Certains de nos collaborateurs trouvent satisfaisant ce premier niveau qui leur permet d'obtenir en toute indépendance un revenu de confort de 250 € à 700 € mensuels, par une implication à temps choisi, en parallèle d'autres activités professionnelles et sans obligation de résultats.

Un conseiller fait connaître AKEO à un nombre de clients restreint qu'il choisi. De ce fait, il peut leur apporter un service de qualité tout en y investissant peu de temps.

Son but est d'amener progressivement sa clientèle à passer commande en ligne sans sa stimulation. Il pourra alors conserver la partie suivi, relationnelle et la promotion des nouveautés.

Le conseiller perçoit de 16 à 31% du montant des achats réalisés par ses clients. Et perçoit aussi une commission mensuelle calculées sur le montant de leurs factures télécoms, ce, sur toute la durée de vie des contrats !

Un conseiller peut, à tout moment, en fonction de ses ambitions et des compétences qu'il choisit de développer, évoluer et devenir Manager.

Un manager recrute, forme et anime une équipe de 20 à 50 conseillers. Il perçoit de 6,2% à 15,5% du chiffre d'affaires réalisé par l'équipe de conseillers qu'il a recrutés, formés et qu'il entraîne.

Ses liens avec AKEO sont renforcés par la signature d'un contrat de partenariat, dont les clauses lui garantissent entre autres :

- le paiement des commissions sur tout ce que ses clients et ceux de son équipe de conseillers commandent directement à AKEO,
- le barème de rémunération, qui ne peut être modifié qu'avec l'accord de la majorité des managers de managers,
- la transmission de son entreprise à ses ayants droit en cas de décès.

Un manager peut, en fonction de ses ambitions et des compétences qu'il choisi de développer, évoluer et devenir Manager de managers en s'investissant dans l'accompagnement de nouvelles créations d'entreprises.

Il perçoit alors des commissions mensuelles calculées sur le chiffre d'affaires généré par les entreprises qu'il a contribué à créer.

Il perçoit aussi des commissions annuelles calculées sur le chiffre d'affaires total de la société AKEO.

En 2009, pour certains, le montant de cette commission s'écrivait à six chiffres !

Ne travaillant qu'avec des indépendants et au-delà des possibilités offertes par son plan de rémunération AKEO s'est doté d'un programme de stimulation extrêmement motivant.

Du conseiller qui perçoit jusqu'à 1600 € de primes par an, aux Managers de managers qui ont un véhicule haut de gamme financé, en passant par les Managers qui bénéficient d'un séminaire offert chaque année dans un des plus beaux endroits de la planète, ce programme de récompenses est un des plus riches et des plus motivants de ceux qui peuvent être proposés à l'heure actuelle par n'importe quelle société, partenaire ou fournisseur.

Vous venez de découvrir une réelle opportunité économique, un domaine d'activité riche, humain et passionnant où il y a des places de choix à prendre.

En ralliant l'enseigne AKEO vous rejoignez un groupe d'hommes et de femmes indépendants qui ont compris qu'ils ne sont forts qu'ensemble et qui ont choisi d'animer leurs entreprises par de belles valeurs.

Afin d'en apprendre plus sur le concept AKEO, sa mise en œuvre, ses méthodes, ses règles et les conditions d'une collaboration éventuelle, il vous est proposé de rencontrer un manager de notre groupe.

Il s'agit d'une femme ou d'un homme de terrain, qui, tout comme vous, a découvert notre concept, choisi de rejoindre notre enseigne et qui y a créé son entreprise avec succès.

Il vous fournira tous les éléments nécessaires à une parfaite compréhension de ce qui vous est proposé, répondra à vos questions, tout en vous fournissant l'éclairage du terrain.

Dans les deux pages ci-dessous : deux quizz vous permettront d'évaluer si ce type d'activité ou d'entreprise peut vous convenir.

Nous vous remercions de votre lecture et vous souhaitons un bon succès dans toutes vos entreprises, qu'elles nous soient communes ou pas !...

# Sommes-nous faits pour travailler ensemble ?

Les questions ci-dessous et le questionnaire test de la page suivante nous aideront à mieux y répondre ensemble. Prenez le temps d'y répondre s'il vous plaît.

## Quels sont, vos besoins, vos rêves, vos objectifs :

- Vous réorienter professionnellement, quitter un travail qui ne vous convient plus ?
- Créer votre propre entreprise sans prendre de risque, être indépendant, ne plus avoir de comptes à rendre à une hiérarchie ?
- Améliorer votre style de vie, augmenter vos revenus pour réaliser un projet qui vous tient à cœur, pour assurer l'avenir de vos enfants ou préparer votre retraite ?
- Avoir plus de temps à consacrer à votre famille ou à une activité qui vous passionne ?
- Briser la routine, développer de nouvelles aptitudes, relever de nouveaux défis, vous essayer à de nouvelles activités ?
- Avoir une activité commune avec votre conjoint, créer une entreprise ensemble et partager de nouvelles expériences ?
- Vous impliquer dans un projet d'entreprise passionnant où vos talents et vos réalisations seront reconnus à leurs justes valeurs ?
- Contribuer au mieux être des autres, aider des personnes qui vous sont chères, participer à des œuvres caritatives ?
- Autres :.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# Sommes-nous faits pour travailler ensemble ?

L'idée de travailler à votre convenance et d'être indépendant vous attire-t-elle ?

Oui  Non

Aimez-vous faire de nouvelles rencontres et avoir des contacts avec les autres ?

Oui  Non

Aimez-vous partager vos convictions et vos passions ?

Oui  Non

Aimez-vous apprendre et acquérir de nouvelles compétences ?

Oui  Non

Aimez-vous vous fixer de nouveaux défis et prenez-vous plaisir à les relever ?

Oui  Non

Etes-vous capable d'auto discipline ?

Oui  Non

Surmontez-vous très vite une déception pour retrouver votre optimisme ?

Oui  Non

Est-ce qu'un revenu mensuel net de 1500 euros supplémentaires vous intéresse ?

Oui  Non

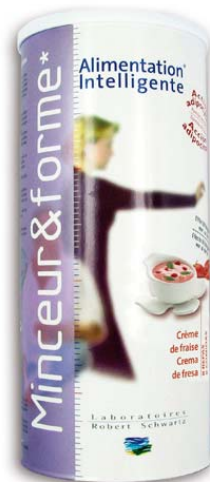
Etes-vous prêt à investir 6 à 8 heures par semaine durant les neuf mois qui viennent ?

Oui  Non

Êtes-vous généralement fidèle aux engagements que vous prenez ?

Oui  Non

Découvrez un monde de possibilités,  
de confort et de bien être !



« Quoi que tu rêves d'entreprendre, commence-le.  
L'audace a du génie, du pouvoir, de la magie. »

J-

reproduction interdite