

- Le développement personnel
- L'organisation du temps
- Les événements et les réunions
- La liberté de réussir
- La vente
- Et pour finir : quelques chiffres qui en disent long !

2^{ème} partie

Devenir Distributeur

60

INTRODUCTION

62

CHAPITRE 1 : *Faire le bon choix*

64

- Questions qui nécessitent une réponse
- Est-ce un produit unique et exclusif à l'entreprise qui le vend ?
- Ces produits sont-ils consommables ou ces services sont-ils répétitifs ?
- Quel chiffre d'affaires mensuel puis j'espérer avec ces produits ?
- L'entreprise est-elle correctement capitalisée ?
- C'est mieux quand on est les premiers !
- La compétence des dirigeants
- Le bon plan

CHAPITRE 2 : *C'est parti; je m'inscris !!*

78

- Les documents
- Le statut légal

CHAPITRE 3 : *Je suis inscrit ! Que faire maintenant ?*

82

- Un système pour réussir
- La duplication
- Les objectifs
- Temps partiel ou temps plein ?

CHAPITRE 4 : Action

90

- Équipez vous
- Démarrez votre réseau
- L'approche classique
- L'approche digitale

CHAPITRE 5 : L'art de la prospection

94

- La version High Touch
- La version High Tech

CHAPITRE 6 : Faire des présentations efficaces

104

- Les principes de base
- Les bénéfices pour le prospect
- Le plan de rémunération
- La société
- Les produits
- La structure
- Autres remarques
- Les objections

CHAPITRE 7 : Préparer et orchestrer un événement

112

- Les objectifs d'un événement
- La présentation à la maison
- La présentation à l'hôtel
- L'arrivée des webinaires

CHAPITRE 8 : Bâtir un réseau de consommateurs

122

3^{ème} partie

Devenir un leader

126

INTRODUCTION

128

CHAPITRE 1 : *Bâtir un grand réseau*

130

CHAPITRE 2 : *Former des leaders*

136

- Identifier les leaders potentiels
- Former les leaders potentiels

CHAPITRE 3 : *Développer à l'étranger*

140

CHAPITRE 4 : *Maîtriser les réseaux sociaux*

142

CHAPITRE 5 : *Vous êtes un leader : comment le rester ?*

142

Epilogue

Le marketing intègre

158

ANNEXES

162

- Questionnaires Attitudes



INTRODUCTION

*« L'homme est capable, il est libre et maître
de son développement »*

Carl Rogers

Marketing en réseau : Un concept qui ne laisse pas indifférent, même si, de prime abord, on ne sait pas trop de quoi il s'agit : « *Oui, je sais c'est une pyramide, une boule de neige... laisse tomber, il y a sûrement une secte derrière !* ». Est-ce exact ? Est-ce simplement une rumeur ? Est-ce une rumeur fondée ?

Je voudrais vous faire partager mon expérience dans ce domaine et vous allez voir que mon parcours, comme celui de beaucoup de professionnels du marketing en réseau est, pour le moins paradoxal. Je suis de formation scientifique, Docteur en Médecine et Spécialiste en Anesthésie et Réanimation. J'ai exercé ce métier pendant 20 ans. En 1980, j'ai décidé de tenter le « *rêve américain* » et j'ai immigré aux États Unis, en Floride avec ma femme et mes trois enfants. J'y suis resté neuf ans cumulant les bonnes et mauvaises expériences. Mais, un jour de Juin 1989...

18 Juin 1989, il est 15 h et je me prépare à quitter Boca Raton en Floride pour rejoindre l'aéroport de Miami, direction Paris. Ma partenaire dans ma société se propose de m'accompagner mais elle veut auparavant me présenter un ami qui souhaite me rencontrer, je ne suis pas content car on risque d'arriver en retard à l'aéroport qui se trouve à plus d'une heure de route. Il s'appelle Alfred, il est américain, né en Autriche et il veut me rencontrer non pas tant parce que je suis médecin mais surtout parce que j'ai un diplôme de Médecine Chinoise. Il est intelligent, il sent bien que je l'écoute d'une oreille distraite car mon attention est surtout focalisée sur l'heure qui tourne. Alors il sort son plan B, sa botte secrète : un dossier bien ficelé avec des documents, des brochures et même plusieurs cassettes audio (c'est tout ce que l'on avait en 1989).

« Je sais que vous avez très peu de temps, mais j'ai insisté auprès de Géraldine pour vous rencontrer en personne et vous remettre ce dossier que vous lirez à tête reposée. Je vous appellerais plus tard dans la semaine pour que vous me disiez ce que vous en pensez ».

Excellente attitude, vous le verrez plus loin, ne pas essayer de forcer la porte, il y a un « *bon moment* » pour chaque chose. Vous avez probablement remarqué que le sujet n'a pas été effleuré ; je ne sais pas encore de quoi il s'agit mais je suis parti avec un dossier complet dans ma sacoche. Que vais-je en faire ? Là est toute la question ! Aujourd'hui, 30 ans après, il m'aurait probablement donné une clef USB ou un lien que j'aurais pu ouvrir sur mon iPhone.

J'arrive donc à l'aéroport, je m'enregistre pour le vol pour Paris et je m'installe dans la salle d'embarquement. A ce moment-là, le dossier d'Alfred est le moindre de mes soucis car j'ai 36 autres projets en tête. Catastrophe, on nous annonce deux heures de retard au départ de Miami ,je ronge mon frein, je tourne en rond, je m'installe au café et je décide de faire du rangement dans ma sacoche et tout naturellement j'ouvre le dossier Alfred : je confirme, il y a bien un bon moment pour chaque chose dans la vie car lorsque j'ai commencé à consulter ces documents il était 18H, heure de Miami et lorsque j'ai fermé le dernier document il était... 8h du matin et on atterrissait à Paris !

Pourquoi ce dossier a retenu mon attention pendant plus de dix heures ? Pourquoi cette fascination ? La première raison était liée au fait que l'on parlait de Nutrition Chinoise, de philosophie du Tao et que, ayant étudié la Médecine Énergétique Chinoise, j'étais tout naturellement intéressé par les produits que présentait ce mystérieux Docteur Tei Fu Chen, pharmacien Taïwanais, aujourd'hui américain vivant à Los Angeles, issu de la prestigieuse école d'herboristerie chinoise de Taichung , Mormon de surcroît : le paradoxe total. La deuxième raison tenait du concept commercial que ce Pharmacien-Chef d'Entreprise utilisait pour diffuser ses produits : Le Marketing en Réseau, un système de Vente directe dans lequel chacun y trouve son compte. J'avais, bien sûr, entendu parler de ce système que « *tout le monde* » qualifiait de « *boule de neige* » ou vente pyramidale avec un air sûr de soi, mais sans trop savoir de quoi il s'agis-

sait, sinon que ce n'était pas très catholique. Ce que je venais de lire bouleversait les notions primaires que j'avais sur le sujet, et surtout me fascinait. Après dix heures de lecture... je voulais en savoir plus ! Alors, dès mon arrivé chez moi, à Paris, je me précipite sur mon téléphone et j'appelle le fameux Alfred : il est trois heure du matin à Miami et il dort évidemment, mais il ne semble pas surpris de mon appel à une heure incongrue. Par contre ce qui le surprend c'est l'objet de mon appel : Je souhaite rencontrer le Président de cette société (Sunrider) le célèbre Dr Tei Fu Chen ainsi que son épouse, Directrice Générale, le Dr Oi Lin Chen Médecin diplômée de Hong Kong et naturalisée américaine. « Mission impossible » me répond il « *le Dr Chen ne communique qu'avec les leaders de sa société, il ne peut décemment pas se permettre de parler avec les cent ou deux cent mille distributeurs inscrits, de toutes façons il s'envole demain pour Hawaï où nous avons une grande convention destinée aux leaders mondiaux* ».

« *Magnifique, lui dis-je, et qu'à cela tienne inscrivez moi pour cette convention et je reprends un avion ce soir pour Hawaï* ».

« *Non c'est vraiment impossible, ce congrès est réservé exclusivement aux leaders et il n'y a pas d'exception, désolé !* »

« *Tant pis, ce sera pour une autre fois, au revoir* ». Je raccroche et un peu dépité je reprends mes activités habituelles en mettant ce projet dans une voie de garage.

Vers 18H, coup de théâtre ! Je reçois un appel d'Alfred, tout excité, qui me dit avoir trouvé une solution :il a téléphoné à son sponsor qui a appelé le Dr Chen, qui accepte de me laisser venir (à mes frais évidemment) sous le prétexte que je serais le seul représentant de l'Europe, ce qui est vrai... puisque l'Europe n'était pas encore ouverte à la commercialisation des produits Sunrider !!!

Morale de l'histoire : tout est possible dans ce système à condition de faire preuve d'initiative. Chose dite, chose faite, je m'embarque sur le premier avion à destination d'Hawaï... pour la grande découverte et le début d'une grande aventure qui a maintenant plus de trente ans !!!

A cette époque rien ne m'arrêterait, je venais de passer neuf heures dans un avion, avec un décalage horaire de six heures et le len-

demain je prenais l'avion dans l'autre sens, pour un voyage de 23 heures avec un décalage horaire de douze heures !

Connaissez-vous Hawaï ; la grande île, c'est absolument unique et croyez-le ou non il y a même une station de ski avec de la neige. Mais la cerise sur le gâteau c'est l'hôtel Marriott où nous résidons ; pour aller d'un point à un autre il faut emprunter un canal et embarquer sur une luxueuse embarcation qui s'arrête à toutes les stations comme un métro. Les chambres sont gigantesques, avec un « *king size bed* » (un lit de plus de deux mètres en largeur et en longueur). Il n'y a que 600 distributeurs triés sur le volet, venant majoritairement d'Asie et d'Amérique du Nord. Ils ont l'air de tous se connaître et ils n'arrêtent pas de se donner des accolades et des embrassades (des « *hugs* »).

Je fais la connaissance d'Alfred, mon sponsor, je vous dis mon sponsor car la première chose qu'il a fait était de me faire signer un contrat de distributeur (au cas où il me prendrait l'idée de vouloir signer avec quelqu'un d'autre) : très bon réflexe d'autant plus que ce contrat n'avait rien de contraignant, sauf évidemment d'être lié à son sponsor. Une fois cette formalité remplie, il me présenta à tous les leaders et bien sûr au couple présidentiel : le Dr et Mme Chen. Fascinant, lui parlant peu mais toujours avec ce sourire asiatique, elle très séduisante, élégante, au premier abord réservée, voire timide. Les deux très chinois mais surtout très mormons, comme la plupart des leaders. Le sujet de discussion ? Non pas la médecine chinoise comme je le pensais mais l'expansion mondiale de sa société et en particulier l'expansion vers l'Europe. Il me posait beaucoup de questions sur l'économie en Europe et aussi sur la France. Le Dr Chen n'était pas prêt à entrer dans le marché européen, d'autant plus qu'à cette époque la Communauté Européenne n'existait que sur le papier et que chaque pays avait sa monnaie, ses douanes et ses règles. Par contre il me suggéra de commencer un travail de pionnier, de commencer à recruter, former et vendre et surtout à commander les produits directement des USA avec un risque douanier très important pour moi, car les produits n'étaient pas encore enregistrés en Europe. Il m'assura que si mon test de marché était positif alors il ouvrirait un bureau en Europe et ferait toutes les démarches légales nécessaires.

C'était tentant mais risqué, car si les produits étaient bloqués en douanes Sunrider ne me les remboursait pas. Je déciderais... à la fin de la convention, il me restait trois jours de formation pour me faire une idée sur ce nouveau système commercial.

Ce qui est fascinant chez ces participants c'est leur désir brûlant d'apprendre, ce sont tous de véritables éponges à absorber l'information. Vous pouvez les voir à deux heures du matin, non pas au night-club mais agglutiné autour d'un leader buvant ses paroles. Je devenais rapidement comme eux, assoiffé d'informations et, en trois jours, j'avais bien saisi le concept.

Me voilà de retour à Paris avec un « deal » certes, mais un « *deal empoisonné* ». Importer les produits, assurer le dédouanement, recruter certes, mais où les inscrire ? L'Europe n'est pas encore ouverte à la commercialisation des produits. Je décide alors de tous les inscrire à une seule et même adresse : en Floride où je loue encore une résidence (j'étais à ce moment encore résident aux USA). Un autre problème : le compte bancaire : il doit être dans le même pays que l'inscription, et évidemment dans la même devise. Il était impossible d'ouvrir un compte bancaire à chacun de mes distributeurs, mais j'ai obtenu que toutes les commissions soient regroupées sur mon compte bancaire et chaque mois je répartissais les sommes à mes distributeurs... en francs français !! Un véritable casse-tête !

Pro créativité ! c'est-à-dire Initiative et Responsabilité : la qualité indispensable à la réussite dans ce système ; trouver la solution à un problème et la mettre immédiatement en pratique ! C'est avec cette attitude que j'ai commencé à recruter et à former un réseau de Distributeurs et cela a payé puisque quelques mois après j'avais un réseau de plus de cinq cents personnes.

Pro créativité certes mais réalisme aussi : à ce stade la situation devenait intenable et j'ai averti Alfred que la Société devait immédiatement ouvrir l'Europe à la commercialisation de ses produits, ce qui fut fait en deux petites semaines : Sunrider était officiellement installé à Amsterdam, livrait, facturait et envoyait les commissions à partir des Pays Bas.

Je n'avais plus à me soucier des problèmes d'intendance, j'ai pu donc me concentrer sur le recrutement, la formation, la motivation de mon réseau qui a atteint en un an plusieurs milliers de Distributeurs répartis dans toute l'Europe. Focus (concentration) encore une qualité indispensable à la réussite dans ce système de vente fascinant. Évitant de se disperser, le gazon n'étant pas nécessairement plus vert chez le voisin, il faut d'abord être fort chez soi avant d'aller conquérir ailleurs.

Dix-huit mois après l'ouverture le Dr Chen me demanda de venir à Los Angeles siège de la Société et me proposa de devenir le nouveau Directeur Général pour l'Europe ; c'était une décision difficile à prendre car, d'une part je n'avais pas du tout l'expérience de ce travail, et d'autre part on me demandait d'être opérationnel sur place en moins d'une semaine. Mais c'est ce que j'ai fait : le lundi suivant j'étais à mon poste à Amsterdam à la tête de plus de quarante personnes, responsable de tous les pays européens et d'Israël.

Pendant près de quatre ans j'ai sillonné l'Europe et Israël ; organisant la distribution, la gestion financière, les événements nationaux et européens. En 1995, Sunrider Europe se portait bien et il était temps pour moi de faire une pause ; je décidais de prendre une année sabbatique dans le Sud de la France, à St Paul de Vence et d'en profiter pour faire le bilan de ces cinq dernières années.

Mais quelques mois plus tard, j'ai reçu un appel de Grande Bretagne qui, encore, allait changer ma vie pour les dix années suivantes. Un Professeur de la célèbre Université de Cambridge me proposait de l'aider à établir le contact avec l'Institut National de Recherches Agronomiques (INRA) en France pour l'établissement d'un protocole de recherches sur l'action des polyphénols du vin rouge (le fameux « *French Paradoxe* »). J'accepte avec plaisir car je commençais à m'ennuyer à ne rien faire. Et me voici parti pour Cambridge, l'université de Newton et de tant d'autres.

Le Pr Alan Howard est un homme hors du commun, et c'est le moins que l'on puisse dire ! Il commence par m'accueillir chez lui et non à l'hôtel et on travaille... à la cuisine. Puis vers 17h on s'arrête car il a prévu une sortie : le premier soir il m'offre... un cours de salsa ; le deuxième soir c'était Shakespeare dans un parc public et le troisième soir le cirque chinois ; cela nous a beaucoup aidé à établir