

Jean-Philippe Hulin

LES 5 PIRES ERREURS DU MLM

...et Comment Vous en Protéger Une Fois Pour Toutes

- ✓ ***Avec Exemples Concrets***
- ✓ ***Adapté à Tous les MLM***
- ✓ ***Facile et Rapide à Lire***
- ✓ ***Résultats Garantis !***

Avant-Propos

L'ebook que vous avez entre les mains n'a d'autre ambition que de développer l'esprit d'entreprise et les facultés de leadership qui sommeillent en vous.

Il exclut les considérations juridiques qui ne sont pas du ressort de l'auteur et qui ne sont pas essentielles au présent propos.

Il va sans dire qu'en rédigeant ce livre électronique, l'auteur vise avant tout à ouvrir votre esprit sur certaines situations existant dans le monde des entreprises de Marketing de Réseau et à vous livrer des solutions personnelles. Il se peut que votre opportunité ne présente pas le genre de problématiques décrites dans ces pages et il se peut que les solutions prônées par l'auteur ne soient pas adaptées à votre opportunité en particulier.

Les espérances de résultats sont variables et fonction de chaque individu. L'auteur s'est engagé à révéler des moyens, mais ne peut en aucun cas être tenu responsable de ce qu'en fait chaque lecteur.

Comme dans toute entreprise, les résultats passés ne sont pas une assurance de résultats futurs et tout dépend de vos capacités personnelles, de votre expérience, de votre motivation et de votre persévérance.

Les domaines d'expertise de l'auteur sont uniquement le marketing (en général et de réseau en particulier), l'édition et le copywriting.

Ce livre vous a été gratuitement offert sur le site SecretsDuMLM.com.

Il ne peut être vendu, même en partie, par aucun moyen que ce soit. Il ne peut être reproduit ou modifié -en tout ou en partie- sans l'accord écrit préalable de son auteur, Jean-Philippe Hulin.

Si le coeur vous en dit, vous pouvez faire connaître ce livre électronique autour de vous en recommandant le site dont il est originaire, à savoir SecretsDuMLM.com.

Vous pouvez également publier de courts extraits (maximum 140 caractères) sur votre site/blog/compte ou page Facebook/compte Twitter à condition d'expressément nommer Jean-Philippe Hulin comme l'auteur du texte cité et en indiquant l'adresse du site internet de [SecretsDuMLM](http://SecretsDuMLM.com).

«Les 5 Pires Erreurs Du MLM... Et Comment Vous en Protéger Une Foix Pour Toutes»

Jean-Philippe Hulin
SecretsDuMLM.com

Table des Matières

Cliquez sur le lien du chapitre pour atteindre la page désirée

Introduction	Page 5
Les 5 Lois du Déclin en MLM	Page 6
La Loi de Sturgeon	Page 7
90% de toute chose est du déchet	Page 8
La Loi de Sturgeon dans le MLM	Page 9
Application de la Loi de Sturgeon à vous et votre équipe	Page 10
La Loi de Bastiat	Page 11
L'être humain est partisan du moindre effort	Page 12
La Loi de Bastiat dans le MLM	Page 13
Application de la Loi de Bastiat à vous et à votre équipe	Page 14
La Loi de Gresham	Page 15
La mauvaise graine chasse la bonne	Page 16
La Loi de Gresham dans le MLM	Page 17
Application de la Loi de Gresham à vous et votre équipe	Page 18
La Loi de Liebig	Page 19
La limite du tonneau est sa planche la plus courte	Page 20
La Loi de Liebig dans le MLM	Page 21
Application de la Loi de Liebig à vous et votre équipe	Page 22
La Loi de Newton	Page 23
Tout corps tend à persister dans son état	Page 24
La Loi de Newton dans le MLM	Page 25
Application de la Loi de Newton à vous et votre équipe	Page 26
Conclusion... et pour aller encore plus loin	Page 27

Introduction

Le MLM est une profession à part, mais c'est effectivement une profession *à part entière*.

Dans ce métier comme dans tous les métiers du monde existent donc des compétences clés que vous devez acquérir et maîtriser pour connaître un véritable épanouissement ainsi qu'une longue carrière, fructueuse et inspirante.

Parmi ces compétences quasi obligatoires se trouvent :

- l'art de la négociation,
- l'art de la communication,
- l'art de la persuasion,
- l'art de la prise de parole en public
- l'art de la prospection,
- l'art de l'enseignement de compétences.

Cette courte liste, bien que très incomplète, représente assez fidèlement les qualités que vous devrez apprendre à développer pour vivre une carrière MLM heureuse.

Mais il en est une bien plus cruciale encore que celles précitées : **l'art du leadership**.

Le leadership est la clé de voûte de votre succès, comme il l'est de tout succès, quel que soit le domaine d'activités, professionnel ou non.

Il faut du leadership aux parents pour transmettre de bonnes valeurs à leurs enfants.

Les enseignants usent de leadership pour mener leurs objectifs à bien avec la multitude d'élèves qui foulent le sol de leur classe. Le leadership est essentiel aux entrepreneurs, aux sportifs amateurs comme professionnels, aux artisans, aux bénévoles. Bref, le leadership s'exerce dans toutes les couches de notre société humaine.

Mais le défaut majeur du leadership est qu'il est bien souvent mal compris et que sa définition reste floue pour la majorité.

À la question « *Qu'est-ce que le leadership ?* » nombreux sont ceux qui parleront de « *donner l'exemple* », « *être inspirant* », « *être positif* » ou encore « *être plus fort que l'adversité* ».

Tout cela est vrai, mais plutôt qu'une réponse à la question, il s'agit là de ce que l'on pourrait nommer les *manifestations* du leadership. En d'autres termes, ce sont les résultats visibles qui sont évoqués, et non les causes sous-jacentes qui provoquent de tels résultats.

Il serait bien présomptueux de prétendre résumer le leadership en quelques pages alors que cela prend des heures de vidéo au sein des 26 formations de SecretsDuMLM, mais nous allons tout de même aborder « la bête » et en définir les contours grâce à ce que nous nommerons « **Les 5 Lois du Déclin en MLM** », correspondant à ce qui sont probablement les 5 pires erreurs commises dans notre métier.

Les 5 Lois du Déclin en MLM

C'est **Orrin Woodward** qui dévoile ces secrets dans son best-seller [Leadershift](#), un ouvrage (en anglais) indispensable à tout leader MLM qui se respecte.

Orrin a d'ailleurs tourné une série de 5 vidéos avec Art Jonak à ce sujet. Vous pouvez les trouver sur YouTube [en cliquant ICI](#) (attention, les 5 vidéos sont en anglais également).

Comme nous l'avons déjà écrit, ces 5 lois du déclin s'apparentent à ce qui sont plus que probablement les 5 pires erreurs de notre métier, d'où le titre de cet ouvrage.

Bien que tout semble bien fonctionner pour vous en ce moment, il est bien possible -et même probable !- qu'une ou plusieurs de ces 5 lois soient déjà à l'oeuvre au sein de votre organisation ou de votre entreprise.

Tôt ou tard, ces lois parleront et leurs effets seront terriblement néfastes sur vos résultats. Mais pas de panique ! Comme le dit l'adage :

*« Vous devez connaître votre ennemi
pour sortir victorieux de vos batailles. »*

Vous allez découvrir ces 5 lois une par une de manière succincte.

Il se peut que ces 5 lois vous apparaissent comme des « problèmes », et elles le sont d'une certaine façon, mais elles ne sont pas QUE des problèmes.

Elles agissent également comme des baromètres, comme des indicateurs de ce qui fonctionne, de ce qui ne fonctionne pas, de ce qui doit être surveillé ou amélioré dans votre stratégie.

Inutile donc de paniquer si vous vous rendez compte qu'une loi est en action au sein même de votre équipe ou que vous souffrez vous-même de ce que ces lois dénoncent.

Et même si les 5 lois sévissent sur vous-même ou votre équipe, ce n'est pas bien grave non plus car comme vous le savez : il y a une solution à tous les problèmes, surtout en marketing de réseau.

En parlant de solutions, sachez qu'elles seront également quelque peu évoquées dans ces pages afin de vous permettre de bien distinguer l'orientation à prendre au cas où.

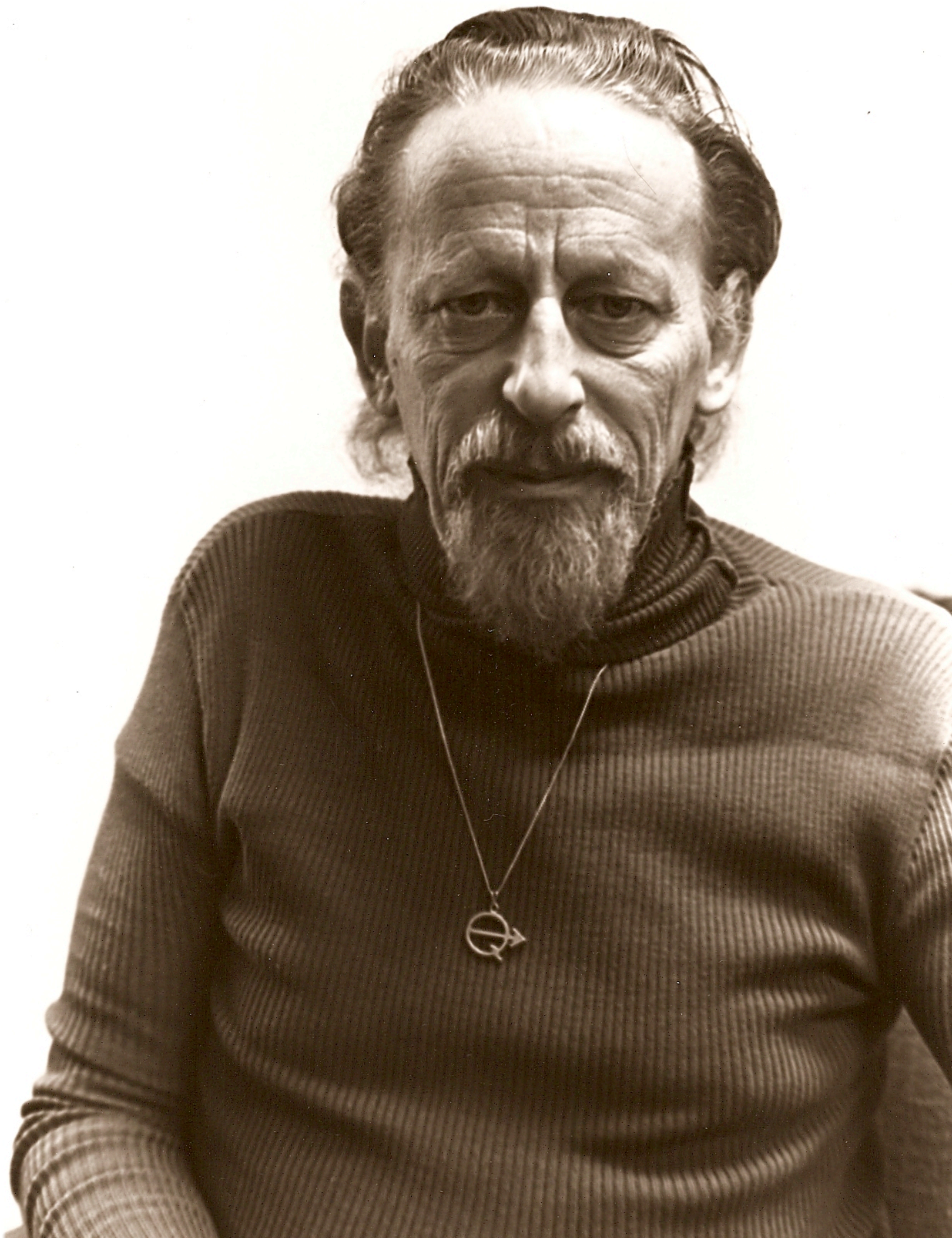
Si vous désirez approfondir à la fois les 5 pires erreurs du MLM et leurs remèdes, je vous invite à souscrire aux 26 vidéos-formations de SecretsDuMLM sans tarder.

Alors allons-y, prenez une grande bouffée d'oxygène car nous partons à la découverte de la 1ère loi du déclin en MLM !

Rendez-vous à la page suivante pour la découvrir.

#1 La Loi de Sturgeon

« 90% de toute chose est du déchet » - Théodore Sturgeon



#1 La Loi de Sturgeon

« 90% de toute chose est du déchet » - Théodore Sturgeon

Théodore Sturgeon (1918 - 1985) était un auteur américain de récits de science-fiction et de fantastique, notamment connu pour avoir écrit le scénario de plusieurs épisodes de la légendaire saga *Star Trek*.

Peu avant le milieu du 20ème siècle, la science-fiction faisait l'objet de beaucoup de critiques et était qualifiée de genre littéraire médiocre à 90%.

Sturgeon répondit à ses détracteurs que « 90% de toute chose est du déchet », faisant ainsi remarquer que le genre littéraire qu'il affectionnait tant n'échappait pas à une sorte de règle universelle chez les êtres humains.

Concrètement, Sturgeon confirme ce qui est énoncé dans le *Principe de Pareto* (loi des 80-20), mais avec d'autres chiffres.

Pour l'Américain, seulement 10% de la production humaine *vaut le détour* et le reste, soit 90%, ne serait pas suffisamment valable pour contribuer à améliorer quoi que ce soit.

Il qualifiait ce phénomène de naturel, sous-entendant que ce constat d'échec n'est ni bien, ni mal en soi et qu'il doit rester ce qu'il est vraiment : une constatation.

Pour la petite histoire, ce que nous appelons ici la loi de Sturgeon n'était pas son principe fondamental, qui était en fait : « *Rien n'est jamais absolument comme il devrait être* ».

Finalement, il est très facile de confirmer les 2 principes de Sturgeon en faisant preuve d'un peu de sens de l'observation.

Prenons un secteur n'ayant rien à voir avec le MLM : la musique. Élevée au rang d'Art Majeur par Serge Gainsbourg lui-même, la musique n'en reste pas moins un domaine où la qualité est loin de l'emporter sur le reste. Que l'on prenne la musique en général ou un artiste en particulier, 90% de celle-ci marquent très peu les esprits pendant que 10% retiennent véritablement l'attention et reçoivent les lauriers.

Autre exemple : les vidéos postées sur YouTube. Elles sont des milliards à être hébergées sur des serveurs éparpillés dans le monde entier, mais seuls 10% de toutes ces vidéos sont considérées comme étant de très grande qualité.

Dernier exemple : ce qu'un être humain accomplit sur une vie. De tout ce qui sera dit, écrit, fait ou gagné, la communauté ne pourra se souvenir que de 10% de ce que cette personne aura apporté à son entourage ou à la collectivité.

En résumé, la Loi de Sturgeon nous confirme que la perfection n'est pas de ce monde, que c'est normal et que seulement 10% de nos accomplissements apportent une contribution réelle au monde.

Comment cette loi s'applique-t-elle au MLM ? Allez à la page suivante !

La Loi de Sturgeon Dans le MLM

Vous allez rencontrer beaucoup de monde au cours de votre carrière MLM. Et la loi de Sturgeon sera toujours d'application, pour les autres comme pour vous.

Nous pouvons donc distinguer 2 catégories de distributeurs en MLM :

- les distributeurs normaux (90%),
- les distributeurs leaders (10%).

Vous devez donc absolument tenir compte de ces ratios, au risque de vivre de très douloureuses désillusions.

Imaginez par exemple que votre équipe soit composée de 10 personnes à qui vous vous adressez individuellement. Si vous leur dites simplement d'étudier le plan de rémunération, les produits et la présentation d'affaire avant d'aller partager l'information avec leur entourage, vous constaterez que sur les 10, un seul - disons Pierre - va effectivement faire ce que vous préconisez.

Pendant que Pierre sera en plein 'BOUM', les 9 autres ne feront rien ou presque.

À qui la faute ? Pourquoi ne font-ils rien ? Pourquoi ne font-ils pas comme vous ou comme Pierre, qui lui a bien compris ?

Alors, à qui la faute ? Pas aux 9 distributeurs en tout cas, puisque leur comportement est somme toute normal. Pas à l'entreprise MLM avec laquelle vous travaillez non plus. Ce n'est pas non plus la faute des produits ou de leur prix, ni même de la concurrence ou de la mentalité de votre région/pays !

En fait, VOUS êtes en faute. Vous commettez en effet l'erreur de **croire ou d'espérer** que la magie opère comme par enchantement, grâce *au système*.

Si vous dites aux membres de votre équipe de faire ceci ou cela, rien ou presque ne se passera parce que votre **système** n'est pas adapté aux 90% mais seulement aux 10% qui réussissent peu importent les circonstances, le système, les prix ou les produits.

Votre responsabilité en tant que leader est de **tenir compte du fait que tout le monde ne fera pas partie des 10%**. Vous devez donc concevoir un système et une culture qui soient pensés pour faire agir les 90% de ceux qui ne feraient rien ou presque de façon naturelle.

Mieux : votre philosophie d'équipe idéale doit concentrer ses efforts à aider le plus grand nombre possible à passer du groupe des 90% au groupe des 10%. Ceci dit, et retenez-le bien, vous n'arriverez à rien sans le groupe des 90%. Accueillez-les donc à bras ouverts !

En apparence, la loi de Sturgeon n'apparaît pas comme une erreur mais juste comme un constat. Et pourtant... Lisez bien attentivement la page suivante !

Application de la Loi de Sturgeon, à vous et à votre équipe

L'air de rien, la loi de Sturgeon est prête à vous sauter à la gorge à la moindre occasion.

Il vous faut donc faire preuve d'une vigilance accrue en permanence, même en ce qui concerne ce qui semble à priori être des *broutilles*.

Jugez plutôt : imaginez que votre équipe soit essentiellement composée de 2 groupes. Le premier groupe est majoritairement constitué de gens avec lesquels vous avez beaucoup d'affinités, le second groupe est quant à lui plutôt autonome.

Les chiffres vous montrent que le groupe autonome produit bien plus de résultats que le premier groupe, avec lequel vous passez beaucoup de temps pour équilibrer la production.

Si vous donnez plus de soutien et de reconnaissance au groupe le plus « faible », vous allez invariablement déclencher une tempête. Vous ne verrez peut-être rien dans un premier temps, mais cela ne tardera pas. Comme vous le savez, le monde du MLM est petit, et votre équipe est elle aussi un monde en soi. Tout se sait dans ces mondes, tout s'apprend. Il y a beaucoup de confidences et d'échanges. Et il y a surtout de la jalousie.

Si par malheur votre groupe producteur s'aperçoit que vous offrez plus de reconnaissance au groupe moins producteur, l'effet Sturgeon est irrémédiablement déclenché.

Vous avez voulu bien faire, vous vous êtes dit que le groupe autonome avait moins besoin de vous et que le second groupe méritait d'être félicité pour chaque progrès, aussi infime soit-il. Nous avons tous une certaine tendance à faire cela, c'est le syndrome du bateau chargé d'or et du bateau chargé de plomb.

Comme nous savons que le bateau chargé d'or est bien pris en charge par un bon capitaine, nous avons spontanément tendance à vouloir soutenir le bateau chargé de plomb plus que de raison en espérant que le plomb se transforme en or.

C'est une très grave erreur stratégique car voici ce qui se passe alors : pour prendre une image simple, nous mettons les moutons en avant au détriment des lions, et les lions vont détester ça !

Comme disait Winston Churchill « *J'ai plus de crainte pour un lion aux commandes de 1.000 moutons que pour 1.000 lions commandés par un mouton* ».

Solutions à la problématique de Sturgeon

- 1- Montrez l'exemple en évitant vous-même d'être sous l'emprise de « *l'effet Sturgeon* ».
- 2- Guidez les 10% et aimez les 90%.
- 3- Mesurez les résultats, les chiffres disent toujours la vérité.
- 4- Laissez vos émotions de côté, soyez impartial.
- 5- Encouragez la prise d'initiative, révélatrice et créatrice de lions.
- 6- Créez un modèle de développement qui tient compte des 90%.

Si vous le voulez bien, passons maintenant à la 2ème loi. Celle de... Bastiat.



#2 La Loi de Bastiat

« L'Être Humain est partisan du moindre effort » - Frédéric Bastiat

#2 La Loi de Bastiat

« L'être humain est partisan du moindre effort » - Frédéric Bastiat

Frédéric Bastiat (1801 - 1850) était un économiste et homme politique français qui fut élu à l'Assemblée en ayant la particularité d'avoir tout autant voté à gauche qu'à droite. Bien que pratiquement tombé dans l'oubli en France, il jouit aujourd'hui encore d'une importante renommée internationale grâce à son ouvrage phare : *Harmonies Économiques*, paru quelques mois avant sa mort.

Les travaux de Bastiat tendent à démontrer que les êtres humains feront toujours le minimum possible pour obtenir un résultat souhaité.

Ainsi, lorsque quelqu'un est sous l'obligation de travailler pour subvenir aux besoins de sa famille, cette personne travaillera juste ce qu'il faut pour obtenir le revenu minimum suffisant pour nourrir les siens et affronter les dépenses du ménage.

Dans le même ordre d'idée, si une tierce personne propose une aide financière providentielle à notre chef de famille, ce dernier aura naturellement tendance à penser que c'est bien mérité. Ce faisant, les chances de le voir en faire de moins en moins grandissent sensiblement puisque son revenu global ne faiblit pas.

[Jim Rohn](#) évoquait ce phénomène dans ses formations. Il appelait cela « *Semer la graine du désastre* » : un travailleur arrive en retard sur son lieu de travail, mais personne ne semble l'avoir remarqué. Il prend alors sa pause déjeuner un peu plus tôt que d'ordinaire. Puis reprend le travail un peu plus tard. Finalement, il décidera de rentrer à la maison 15, puis 20, puis pourquoi pas 30 minutes plus tôt.

Puisque personne ne semble avoir remarqué son stratagème, notre homme pousse l'expérience à son maximum et arrive à l'incroyable conclusion qu'il continue d'être payé pour 8 heures de travail alors que les minutes cumulées qu'il grappille ça et là lui épargnent 1, 2 ou même 3 heures de travail effectif chaque jour !

C'est l'application de l'impossible équation mathématique : travailler de moins en moins et considérer comme normal de percevoir les mêmes émoluments. Tôt ou tard, cette attitude sera très sévèrement sanctionnée, non pas forcément par l'employeur lésé mais par les nouvelles habitudes du resquilleur lui-même.

En effet, l'inconscient humain ne tardera pas à tenter d'appliquer la même stratégie à tous les aspects de la vie, amenant notre gaillard à en faire de moins en moins pour tout.

Lorsque j'étais enfant et que je ne faisais pas exactement ce qui était attendu de moi, mes parents me lançaient l'affirmation de Bastiat sans même la connaître. Ils disaient que *j'étais partisan du moindre effort*. Je m'entendais aussi dire « *qu'il est doux de ne rien faire lorsque tout s'agite autour de soi, HEIN ?* » ou encore « *rien de tel qu'un fainéant quand il s'y met* ».

Ces déclarations m'ont fait beaucoup de mal pendant longtemps. Et pourtant, il semble bien qu'il soit dans notre nature d'être sous le coup de la Loi de Bastiat. Cela n'a donc rien de mal en soi, c'est juste une simple constatation.

La Loi de Bastiat Dans le MLM

La loi de Bastiat se manifeste très régulièrement dans le MLM, partout dans le monde, et l'intention de départ est souvent louable.

Alors que le MLM est un des très rares métiers à valoriser le mérite plus que l'expérience ou les diplômes, il arrive malgré tout que cette règle de base soit oubliée au profit de ce que nous pourrions nommer « *les offres spéciales pour les gens spéciaux* ».

Imaginez qu'une nouvelle entreprise MLM voie le jour. Elle se lance avec un chouette produit, un intéressant plan de carrière et tout ce qu'il faut pour réussir.

Son fondateur, bien que très intelligent et éthique, peut succomber à la Loi de Bastiat lui aussi. En effet, puisqu'il vient d'investir d'importantes sommes d'argent et qu'il a des obligations bancaires strictes, ce PDG désire atteindre l'équilibre le plus rapidement possible.

Il a 2 options :

1- Minimiser les coûts, construire petit à petit au départ de quelques distributeurs et les aider à former de grands groupes productifs,

2- Transférer un des top leaders d'une autre entreprise MLM et lui offrir d'entrée une position élevée dans la carrière ainsi que divers avantages pour soutenir la croissance.

La 1ère option est majoritairement retenue, mais il arrive que certaines entreprises optent pour la 2nde et là, c'est le drame.

Le fait de « voler » un leader ailleurs est en effet rarement un gage de succès à long terme, mais c'est en plus une des pires applications de la Loi de Bastiat.

De toute évidence, si vous faites partie de cette entreprise, vous aurez du mal à accepter que qui que ce soit puisse bénéficier d'un quelconque privilège. Du coup, la rumeur va circuler et enfler, créant par la même occasion un énorme sentiment de jalousie.

Comprenez bien que tout cela part pourtant d'un bon sentiment, mais tous ceux ne bénéficiant pas des mêmes avantages n'auront cure des explications, aussi valables soient-elles. La Loi de Bastiat est comme l'eau s'immisçant dans la fente minuscule d'un bateau : au départ d'un simple goutte-à-goutte, elle va rapidement grandir et faire entrer tellement d'eau que le bateau pourrait couler.

En certaines occasions, les équipes de direction d'une entreprise MLM peuvent également décider de « discrètement » modifier le plan de rémunération pour faire augmenter les bénéfices de la société. Là encore, la Loi de Bastiat va faire énormément de dégâts.

Mais figurez-vous qu'il n'y a pas que la direction des entreprises de MLM qui doive craindre Bastiat comme la peste, il y a aussi les *distributeurs ordinaires* comme vous et moi.

Application de la Loi de Bastiat, à vous et à votre équipe

Il est plus que probable que vous ayez déjà entendu les affirmations suivantes durant votre carrière MLM :

- « *Ne t'inquiète de rien, je m'occupe de tout* »,
- « *Tout ce que tu dois faire, c'est me donner ta liste de noms. Je vais les contacter, faire toutes les présentations et inscrire ces gens chez toi* »,
- « *Chez nous, c'est très simple : le système fait tout. Tes sponsors parrainent beaucoup et régulièrement, le débordement va obligatoirement venir chez toi !* ».

Maintenant que vous connaissez la Loi de Bastiat, vous voyez immédiatement ce qui va se produire, n'est-ce pas ?

Votre équipe sera peu productive, elle attendra que VOUS honoriez votre promesse, espérant qu'un improbable miracle se produise.

Du coup, vous serez pointé du doigt comme étant l'UNIQUE responsable de l'échec des membres de votre groupe. Pire, ils vont vous surveiller et jalouser d'autres distributeurs à qui vous donnez de l'aide. Ainsi, alors que vous faites bien de soutenir les 10% de votre équipe produisant 90% de résultats concrets, le groupe des 90% attendant que votre tour de passe-passe se manifeste va se retourner contre vous.

Là vous devrez faire face à de gênantes questions telles que :

- « *Pourquoi ça ne marche pas ? Tu m'avais dit que tu m'aiderais !* »,
- « *J'ai entendu que tu as fait 10 présentations samedi dernier pour l'équipe de Julie, pourquoi n'en fais-tu pas autant pour mon équipe ?* »,
- « *Hé ! J'avais fixé 2 rdv lundi soir mais comme tu n'étais pas là, je n'ai pas pu expliquer notre opportunité convenablement. Tu veux bien me DONNER quelques distributeurs et quelques clients ?* ».

La Loi de Bastiat est tout simplement HORRIBLE à vivre. Elle favorise l'apparition de la jalousie, de la fainéantise, des revendications loufoques et surtout, des reproches à votre encontre.

Gardez toujours à l'esprit que les membres de votre équipe vous observent et, surtout, qu'ils s'observent entre eux. Si d'aventure vous avez de bonnes raisons d'offrir un certain avantage à un membre de votre équipe, veillez à donner la possibilité à toute votre équipe de gagner le même avantage.

Solutions à la problématique de Bastiat

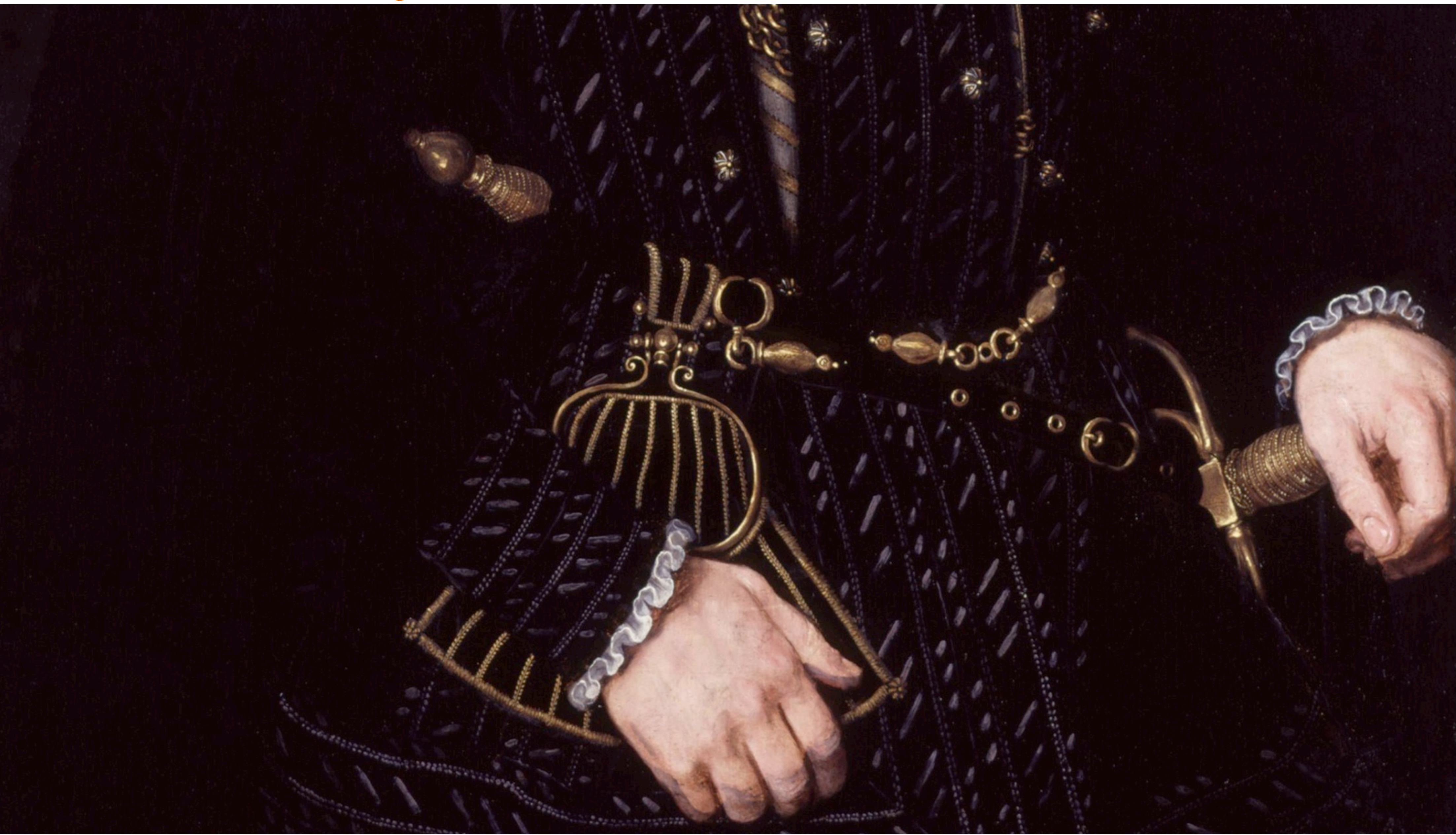
- 1- Ne tombez pas dans la facilité même si elle est très tentante.
- 2- Refusez et interdisez les *offres spéciales*.
- 3- Donnez de la reconnaissance en fonction des résultats concrets, pas en fonction de l'affection que vous éprouvez.
- 4- Mettez le Principe de Philosophie de V.I.E. en application.

Si vous ignorez ce qu'est le Principe de Philosophie de V.I.E., [cliquez ICI](#) pour découvrir une vidéo explicative.



#3 La Loi de Gresham

« La mauvaise graine chasse la bonne » - Sir Thomas Gresham



#3 La Loi de Gresham

« La mauvaise graine chasse la bonne » - Sir Thomas Gresham

C'est durant le 16ème siècle que le marchand et financier anglais **Thomas Gresham** (1519- 1579) a vécu. Il travailla notamment pour la reine Élisabeth Ière et fut un des tout premiers économistes de l'Histoire.

À ce titre, il est connu pour avoir formulé la loi qui porte toujours son nom aujourd'hui bien qu'il eût puisé son inspiration auprès de Nicolas Copernic (Traité sur la Monnaie, 1526), de Nicole Oresme (en 1371) et d'Aristophane (en 405 avant JC).

Selon cette « loi », lorsque deux monnaies circulent concurremment, l'une en or et l'autre en argent, celle qui inspire le moins confiance est utilisée pour effectuer les paiements alors que la meilleure est thésaurisée.

La bonne monnaie finit donc par disparaître de la circulation (les acteurs économiques la conservent parce qu'ils pensent qu'elle ne sera pas dévalorisée) et se trouve de fait remplacée dans les échanges courants par la mauvaise (les acteurs économiques qui en possèdent cherchent à s'en dessaisir le plus vite possible car sa valeur est réputée être moins fiable ou appelée à diminuer à terme).

La loi de Gresham peut être étendue à d'autres domaines très éloignés des questions économiques. Si vous avez déjà entretenu un jardin avec coeur, vous aurez sans aucun doute remarqué que les mauvaises herbes envahissent rapidement vos parterres en moins de temps qu'il ne faut pour l'écrire.

Toujours dans le même ordre d'idée, vous avez certainement déjà entendu parler de ces travailleurs très motivés recevant des remontrances de leurs collègues leur intimant l'ordre de *lever le pied* car le rythme imposé par les nouveaux est trop élevé et inadapté au rythme de croisière des autres.

D'une certaine façon, on retrouve un peu de Sturgeon et de Bastiat dans cette loi-ci.

L'idée générale de Gresham s'accorde en effet très bien avec les 2 lois précédentes.

Vu que 90% de la production est généralement créée par 10% d'un groupe donné et que les humains ont naturellement tendance à être partisans de l'effort minimum, il semble assez clair que les *bons* comportements sont minoritaires par rapport aux *mauvais*.

Encore une fois, il ne s'agit pas de critiquer qui que ce soit mais de faire une simple constatation qui n'est en aucune façon un jugement de valeurs. Compte tenu du fait qu'en tant qu'humains, nous sommes tous sous l'emprise de ces lois à des degrés divers, il n'y a aucune raison de *regarder la paille dans l'oeil du voisin*.

Par contre, en tant que leader et en tant que professionnel du MLM, nous avons l'obligation morale d'étudier ces phénomènes de sorte à pouvoir les identifier en nous ou en quelqu'un d'autre et à permettre de minimiser au mieux leurs effets néfastes.

La Loi de Gresham Dans le MLM

Nous pouvons résumer la Loi de Gresham appliquée au MLM par une phrase simple :

**« Les Mauvais Comportements
Chassent Les Bons Distributeurs »**

Vous le savez, d'autant plus depuis que vous avez pris connaissance de la Loi de Bastiat, certains distributeurs en MLM sont prêts à tout pour produire, recevoir de la reconnaissance, remporter des prix et faire exploser leurs commissions.

Et lorsqu'on écrit « *prêts à tout* », cela ne s'entend pas forcément dans le bon sens du terme, jugez plutôt :

Qui n'a jamais vu un distributeur parrainer père et mère - qui ne feront absolument jamais rien - afin d'obtenir les derniers points de qualification pour un voyage de rêve ?

Qui n'a jamais rencontré des clients mécontents du distributeur rencontré précédemment parce que ce dernier leur avait *fourgué* un produit/service totalement inadapté à leur usage mais très adapté à la promotion et aux commissions personnelles du moment ?

Qui n'a jamais vu un distributeur acheter une incroyable quantité de produits ou signer de faux bons de commande pour gravir rapidement un niveau dans la carrière, au risque de voir son stock pourrir dans le fond du garage ?

Même s'il sont *moralement* douteux, nous ne pouvons pas qualifier ces comportements de honteux car ils sont relativement naturels chez les êtres humains.

Dans le 1er cas, le distributeur ne veut pas passer à côté du voyage, mais comme il est peut-être fatigué ou à bout de ressources, il opte pour la facilité en inscrivant ses parents, même s'il sait qu'ils auront disparu de son équipe quelques semaines plus tard.

Dans le 2nd exemple, le distributeur avait peut-être un urgent besoin d'argent pour soigner son enfant malade. Il a alors fait fi des besoins réels de ses clients pour empocher des commissions plus élevées.

Et pour la 3ème image, le distributeur avait une telle soif de reconnaissance qu'il a préféré investir une importante somme d'argent plutôt que de mériter sa promotion, au risque qu'elle ne rapporte rien du tout à part des ennuis.

C'est ici que l'on peut constater que la plus grande force du MLM (les chaleureuses relations humaines) est en même temps une de ses plus grandes faiblesses (l'envie de donner des coups de pouce illégitimes à des gens *qu'on aime vraiment beaucoup*).

Car voyez-vous, les exemples précités mettent certains choix personnels en exergue, mais vous allez voir que parfois, vous ferez le mauvais choix en pensant bien faire.

Application de la Loi de Gresham, à vous et à votre équipe

Admettons que vous ayez un jour battu des records dans votre entreprise. Vous avez été la vedette du moment, le leader *en vogue*, la source d'inspiration de nombreuses personnes. Vous avez donc eu toute la reconnaissance que vous méritiez. Vous étiez sollicité pour faire des témoignages, pour parler lors des grands événements et beaucoup de distributeurs convergeaient vers vous pour vous *serrer la pince*, vous féliciter et vous demander un conseil.

Ok, super. Félicitations. Mais admettons que vous ayez accompli ces exploits il y a 1 an, 2 ans, 5 ans ou plus et qu'entre temps, votre implication ait fortement varié. Aujourd'hui, bien qu'encore respecté, vous n'êtes probablement plus *au top*.

Et bien vous devez accepter l'idée qu'il ne serait pas correct de continuer à occuper le devant de la scène, à moins d'à nouveau être très performant.

« Les Meilleurs du Moment en Face Des Meilleurs du Moment »

Il en va de même pour votre petit(e) protégé(e). Mais siii ! Vous aurez toujours un petit protégé, un chouchou, un petit préféré dans votre équipe. C'est NORMAL puisque c'est HUMAIN. En fait, vous l'adorez. Point. Il est peut-être bon, voire excellent, mais même s'il était le maillon faible de votre équipe, vous l'aimeriez tout autant.

C'est là que vous pourriez tomber dans le piège de mettre votre chouchou en avant au détriment des autres, et pour de mauvais motifs. Veillez toujours à faire preuve d'impartialité. Faites bien le distinguo entre l'émotionnel et le rationnel. N'aimez pas moins les membres de votre équipe bien sûr, mais soyez vigilant lorsque vous offrez de l'aide ou de la reconnaissance.

Ne défendez pas votre équipe contre vents et marées non plus. Apprenez donc à dire des choses telles que : « *Je t'aime mais je déteste ce que tu as fait/dit.* »

Soyez juste ! Si un membre de votre équipe a *déconné*, dites-le lui et laissez les sanctions éventuelles s'appliquer, même si *ça tombe* sur votre chouchou ! Vous enverrez ainsi un signal fort au reste de votre équipe, et elle vous le rendra bien.

Solutions à la problématique de Gresham

- 1- Vérifiez les performances suspectes.
- 2- Expliquez qu'il vaut mieux perdre avec les honneurs que gagner en trichant.
- 3- Pourchassez les mauvais comportements, faites-en une priorité absolue.
- 4- Mettez les meilleurs -dans les faits du moment- en avant.
- 5- Encouragez les *anciennes gloires* et mettez-les au défi.
- 6- Si vous êtes vous-même une *ancienne gloire*, quittez le podium et *mettez-vous un coup de pied au cul* !

Oui, je sais... Tout cela vous semble peut-être sévère, voire choquant, mais croyez-moi, il vaut mieux que vous soyez perçu comme quelqu'un de trop honnête que comme quelqu'un de fourbe. Surtout dans le MLM où les réputations se font et se défont à la vitesse de l'éclair !

#4 La Loi de Liebig

« La limite du tonneau est sa planche la plus courte » - Justus Von Liebig



#4 La Loi de Liebig

« La limite du tonneau est sa planche la plus courte » - Justus Von Liebig

Le **Baron Von Liebig** (1803 - 1873) était un chimiste allemand qui fut le fondateur de l'agriculture industrielle basée sur la chimie organique. C'est à lui que nous devons la marque Liebig, avec ses soupes, ses extraits de viande et ses cubes.

Il est l'auteur de nombreuses découvertes et inventions, telles que le premier lait artificiel pour enfant en 1867, l'extrait de viande en 1865 (si vous avez déjà bu un OXO, c'est de ce monsieur !) et il fut le premier à comprendre que les plantes se nourrissent essentiellement d'azote grâce à des microbes fixant celui de l'air et minéralisant celui du sol. Pour conclure, sachez aussi qu'il a également été le premier chimiste à organiser un laboratoire au sens moderne du terme.

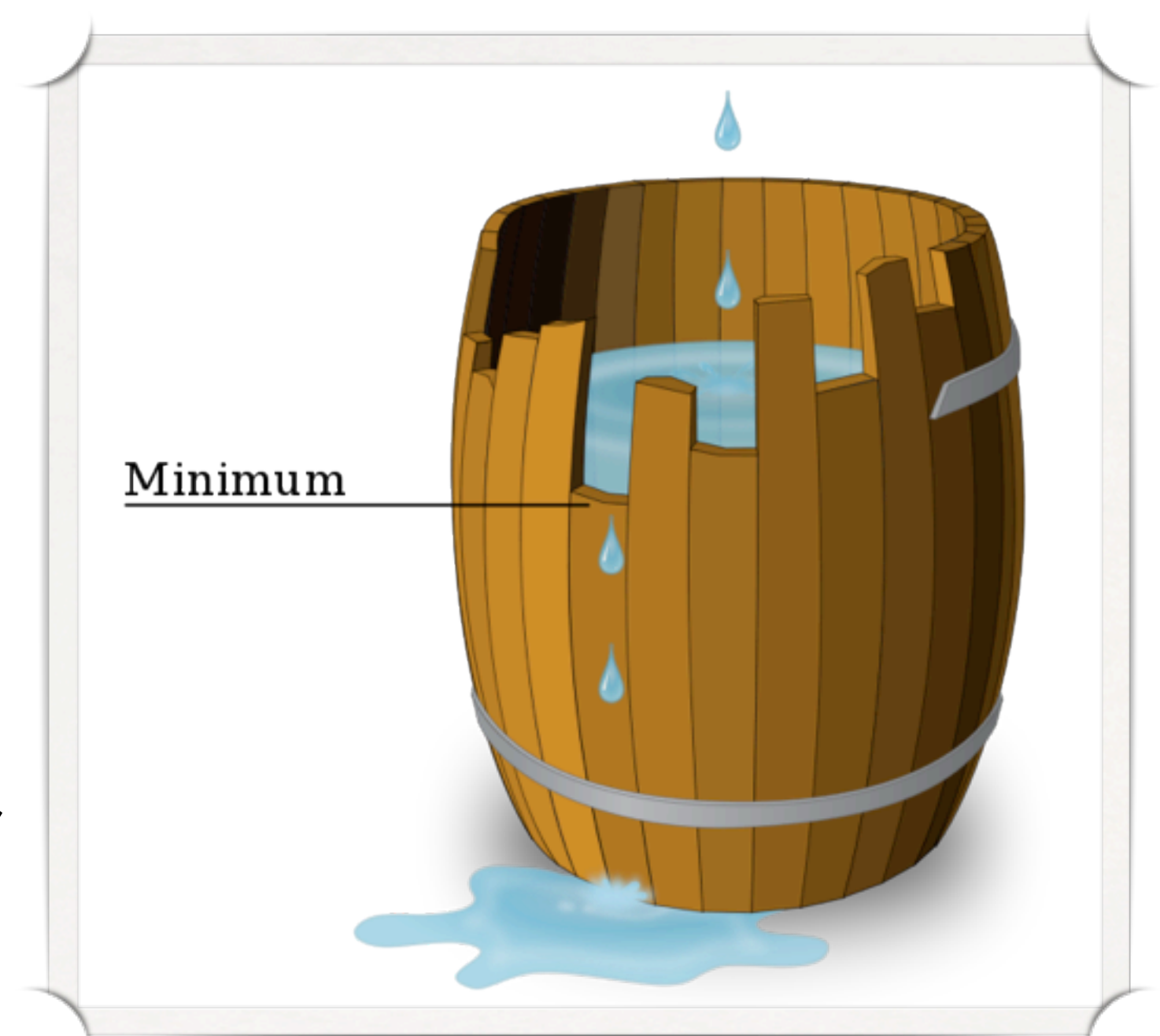
Bref, entre toutes ces choses existe ce qui est aujourd'hui connu comme

La Loi de Liebig sur le Minimum

Cette loi est un des fondements de l'agriculture intensive depuis la moitié du XIXème siècle.

Elle indique que le rendement d'une culture est limité par le 1er élément fertilisant qui vient à manquer et qu'il est peu rentable de persister à nourrir la plante si la carence n'est pas corrigée.

L'illustration ci-contre permet de comprendre aisément qu'il ne sert à rien de continuer de remplir le tonneau si on n'allonge pas sa planche la plus courte d'autant qu'on souhaite remplir le tonneau.



En fait, c'est une autre façon de voir le célèbre adage :

« La force d'une chaîne se mesure à la résistance de son maillon le plus faible »

La loi de Liebig s'applique aussi à l'industrie, où le résultat d'une ligne de production est limité par le chaînon le moins performant. C'est donc sur lui qu'il faut agir pour améliorer le rendement global.

Le célèbre jeu télévisé « *Le Maillon Faible* » est évidemment inspiré de la loi de Liebig puisqu'il permet en théorie aux candidats d'éliminer *les plus faibles des plus forts*.

En pratique, vous aurez remarqué c'est bien souvent la Loi de Bastiat qui prévaut puisque les candidats tentent la plupart du temps de parvenir en finale en ayant pris soin d'éliminer ceux qui leur semblaient supérieurs. Un des 2 finalistes tend donc souvent à fournir le moindre effort pour empocher la cagnotte, et tant pis si celle-ci n'est pas très élevée à cause de la stratégie adoptée.

La Loi de Liebig Dans le MLM

Que soit à votre niveau ou au niveau global de votre entreprise de MLM, le but est relativement simple : la croissance.

La Loi de Liebig est alors à l'oeuvre pour 2 aspects au moins :

« L'élément le moins fort du groupe influence le résultat global de ce groupe »

« Certaines actions ont un rendement maximum qu'il ne faut pas dépasser »

Si vous avez à coeur d'élever votre niveau de réussite de façon très sensible, la Loi de Liebig est probablement celle qui vous sera la plus précieuse.

Malgré cela, de nombreuses entreprises MLM et d'innombrables leaders ont terriblement souffert des applications de cette loi.

Imaginez que votre entreprise connaisse un succès phénoménal sur la Lune. Tout se passe à merveille, les nouveaux distributeurs affluent, le nombre de clients heureux est en explosion, les commissions battent tous les records. Bref, tout va pour le mieux jusqu'à ce que... la direction décide d'ouvrir de nouveaux marchés avec beaucoup d'ambitions.

Quasiment d'un jour à l'autre, votre marché passe de *seulement* la Lune à la Lune, plus Vénus, plus Mars, plus Jupiter et Saturne.

Tout le monde est excité et motivé. Et... Tout le monde s'éparpille. Une fraction de votre équipe s'implante sur Mars, une autre s'établit sur Vénus, etc.

Et que se passe-t-il sur la Lune ? Plus grand chose en fait, et c'est bien normal puisque quasi tout le monde est parti à la conquête de nouveaux marchés.

Une expansion trop rapide est donc très souvent néfaste aux résultats car les rendements sont en chute libre. Le distributeur moyen de l'entreprise faisait un chiffre d'affaires de 1.000 € sur la Lune, mais maintenant qu'il y a 4 énormes marchés de plus, ce chiffre est tombé à moins de 100 €. Du coup, bien que le revenu potentiel soit en explosion, les résultats réels chutent de façon dramatique.

Dans ce cas, l'action de la Loi de Liebig s'interprète de la façon suivante : si la prochaine génération de leaders n'est pas créée AVANT votre départ, il ne sert à rien de partir.

Ne lâchez donc pas *la proie pour l'ombre*, veillez à sécuriser vos arrières en formant une nouvelle génération de leaders au sein de votre groupe le plus productif.

Ce n'est que lorsque ces nouveaux leaders auront pleinement pris la place que vous pourrez élargir vos horizons.

Application de la Loi de Liebig, à vous et à votre équipe

Imaginons que vous veniez de vous lancer dans le marketing de réseau et que votre ambition soit importante. Vous intégrez gentiment une équipe déjà en place depuis plusieurs années et vous profitez de leur encadrement, de leurs conseils ainsi que de leurs infrastructures (la salle de présentation ou un bureau par exemple).

Très rapidement, votre implication sans faille fait grandir votre équipe. Vous voilà 5, puis 10, puis 20, puis 30 au sein de votre groupe. En fait, votre équipe connaît la plus forte croissance de la région.

Vous remarquez donc que c'est votre groupe qui devient majoritaire lors des réunions de vos parrains. Vous estimez que vous représentez 40 à 50% de l'assistance, parfois même plus.

Et bien figurez-vous que Liebig est à vos trousses ! Mine de rien, vous allez commencer à trouver la salle trop petite. Vous allez estimer que les membres de votre équipe ne sont pas suffisamment mis à l'honneur ou que VOUS ne recevez pas assez de félicitations.

Vous ferez donc une réunion d'équipe, presque en secret. Lorsque vous allez évoquer les *problèmes* que vous discernez, le manque d'expérience des membres de votre équipe va les conduire à la solution, mauvaise mais soit-disant évidente : partons et faisons notre propre présentation d'affaires !

BADABOUM ! Liebig se prépare à s'acharner sur vous. Non seulement vous avez omis de considérer que le succès de votre équipe n'aurait pas eu lieu sans le support et les infrastructures de votre ligne de parrainage, mais en plus, comme il n'y a pas assez de bons orateurs et de leaders dans votre jeune équipe, le cap sera encore plus difficile à passer.

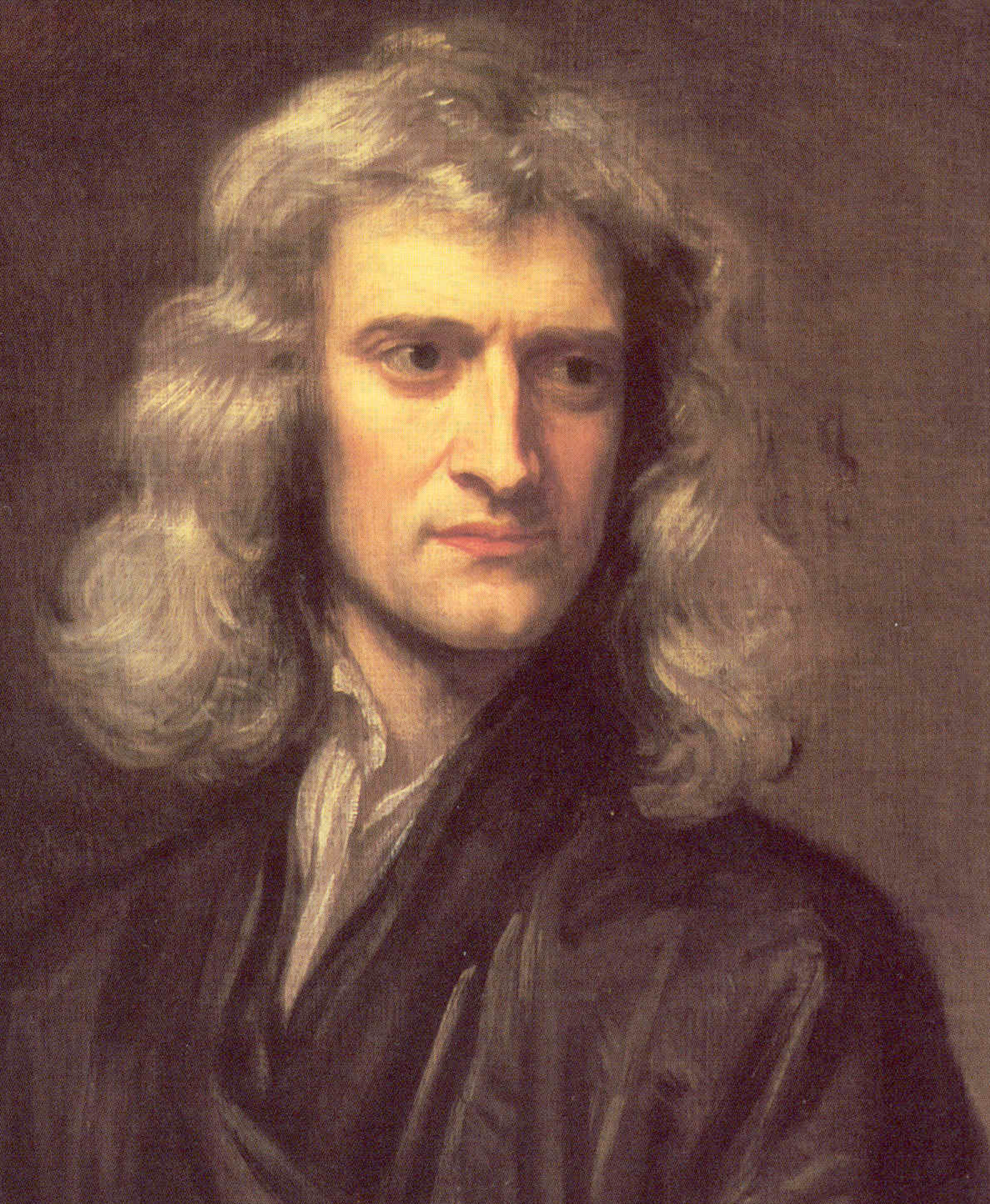
Notez bien que l'exemple ci-dessus est rédigé en parlant de vous, mais il est tout aussi valable pour votre entreprise, votre ligne de parrainage, ainsi que pour votre équipe dans leur totalité.

Solutions à la problématique de Liebig

- 1- Grandissez et sécurisez avant d'aller plus loin.
- 2- N'oubliez pas que *l'union fait la force*.
- 3- Faites tout pour devenir un véritable leader.
- 4- Veillez à toujours faire émerger de nouvelles générations de leaders.
- 5- Si vous voulez tenter quelque chose de neuf, ne le faites pas au détriment mais en plus de ce qui fonctionne déjà très bien.
- 6- Apprenez et formez-vous, mais ne faites pas que ça. Le MLM donne des résultats grâce à la combinaison étude/ACTION, pas seulement grâce à l'étude.

Vous voici donc sur le point de découvrir la 5ème pire erreur du MLM, présentée elle aussi comme une loi.

Ces 5 lois vous seront d'une aide précieuse au cours de votre carrière car elles représentent vos baromètres en temps réel et vous permettent d'identifier les éventuelles *maladies* dont vous et votre équipe souffrez peut-être.



#5 La Loi de Newton

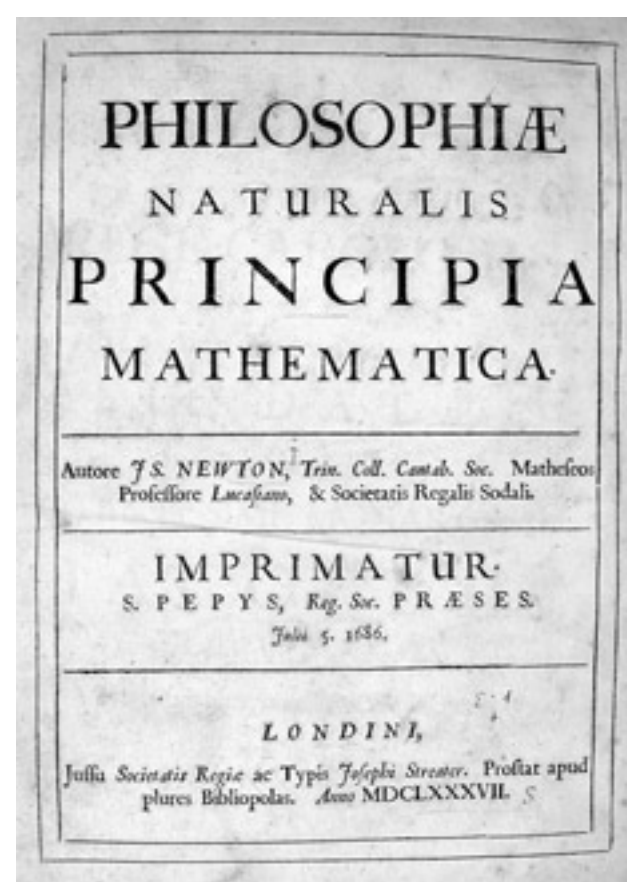
« Tout corps tend à persister dans son état » - Sir Isaac Newton

#5 La Loi de Newton

« *Tout corps tend à persister dans son état* » - Sir Isaac Newton

Isaac Newton (1643 - 1727) est considéré par beaucoup comme ni plus ni moins que le plus grand génie que l'Humanité ait connu. Il était philosophe, mathématicien, physicien, alchimiste, astronome et théologien, excusez du peu !

Ses travaux et ses découvertes ont tellement changé le cours de l'Histoire que l'on pourrait presque dire qu'il y a eu un monde avant Newton et un monde après lui.



Par exemple, son ouvrage intitulé *Principes Mathématiques de la Philosophie Naturelle* rédigé en 1686 est probablement le plus important livre scientifique de tous les temps. C'est grâce à lui que l'Homme a pu poser le pied sur la Lune et envoyer des robots sur Mars ou sur des lunes de Jupiter près de 400 ans après sa parution !

Newton a notamment jeté les bases de la mécanique classique. Vous avez certainement déjà entendu parler de « *action égale réaction* » ou de « *force de gravité* », n'est-ce pas ? Et bien, c'est de Newton.

C'est également lui qui a énoncé le principe d'*inertie*, bouleversant des croyances vieilles de... 2.000 ans à l'époque de notre brave Isaac !

Le principe d'inertie qui prévalait jusqu'alors était celui énoncé par Aristote. Selon le philosophe grec, les objets en mouvement finissent par s'arrêter parce qu'ils sont... *fatigués* ! Dans le même ordre d'idées et toujours selon Aristote, les objets tombent parce qu'ils sont *amoureux* de la Terre.

Bref, pour en revenir à Newton, c'est donc lui qui a énoncé le principe d'inertie qui fait toujours autorité aujourd'hui : tout corps tend à persister dans son état.

Autrement dit, à moins qu'une force extérieure n'intervienne, un objet immobile restera immobile et un objet en mouvement restera en mouvement.

Vous vivez ce qu'avait décrit Newton lorsque vous êtes le passager d'une voiture qui freine brusquement : vous êtes projeté vers l'avant de manière à persister dans l'état de mouvement qui était le vôtre avant le freinage.

Au-delà de ses applications en mécanique et en physique, le principe de Newton contient aussi une dimension quelque peu philosophique adaptable aux comportements humains.

En effet, vous avez probablement déjà remarqué que moins on en fait et moins on veut en faire (*tiens, tiens... Bastiat est encore dans les parages !*). Par opposition, vous avez déjà vécu des moments intenses où votre soif d'action semblait inextinguible. Mieux : ne dit-on pas que les mauvaises nouvelles ne viennent jamais seules et que la chance attire la chance ?

Et bien ce sont d'autres façons de voir le principe d'inertie de Newton !
Allez à la page suivante pour comprendre le rapport avec le MLM...

La Loi de Newton Dans le MLM

Si une ou plusieurs de 4 Lois précédentes apparaissent dans une équipe ou dans une entreprise MLM, la Loi de Newton va malheureusement donner énormément de fil à retordre.

Souvenez-vous du légendaire naufrage du Titanic : l'équipage a été dans l'impossibilité de suffisamment et rapidement modifier le cap pour éviter la collision avec un iceberg, provoquant le naufrage le plus célèbre de tous les temps.

Le Titanic, pourtant réputé insubmersible, a sombré parce qu'il a été victime de son inertie - et donc de la Loi de Newton.

Dans le MLM, la Loi de Newton s'applique tout aussi bien lorsque les choses vont bien que lorsque les choses vont mal : il est très difficile de modifier des comportements en une période très courte.

C'est ainsi que les équipes en plein BOUM attirent la chance et les bons résultats à elles pendant que les équipes en déclin voient leurs chiffres chuter de plus en plus vite.

Heureusement, il est toujours possible d'inverser le cours des choses !



Illustration de l'épave du Titanic gisant par 3.800m de fond, victime de la Loi de Newton.

Application de la Loi de Newton, à vous et à votre équipe

Ce qui est souvent appelé *MOMENTUM* est l'application positive de la Loi de Newton.

Votre équipe est en momentum lorsque vous maintenez les 4 Lois précédentes à l'écart de votre groupe et que celui-ci connaît une croissance importante. Dans ce cas, vous récolterez les félicitations et vous ne devrez absolument rien changer. L'inertie positive imposée à votre équipe doit être préservée autant que possible. Si d'aventure vous désirez expérimenter de nouvelles tactiques, pensez à ajouter ces tactiques à celles qui fonctionnent déjà, pas en remplacement de ces dernières !

L'application négative de la Loi de Newton se voit lorsque vos résultats diminuent alors que d'autres distributeurs de la même entreprise que la vôtre sont en plein boum.

Votre responsabilité consiste alors en 2 choses très simples : identifier les maux qui minent votre équipe (grâce aux 4 premières Lois) et comprendre qu'il faudra du temps pour que les choses changent positivement de manière visible.

C'est très simple mais très difficile à faire, sachez-le. Vous aurez naturellement tendance à croire que votre équipe et vous ne souffrez d'aucune des 4 Lois, c'est normal. Pourtant, si vous n'obtenez pas les résultats dont vous rêvez, il y a 99% de chance que vous soyez victime d'une des 5 pires erreurs du MLM.

Solutions à la problématique de Newton

- 1- Maintenez les 4 Pires Problèmes du MLM très loin de vous,
- 2- Comprenez que les 5 Lois agissent en permanence, pour ou contre vous !
- 3- Si d'aventure vous êtes en déclin, repérez les problèmes qui minent votre équipe,
- 4- Corrigez les problèmes, donnez l'exemple, comprenez qu'il faudra du temps,
- 5- Organisez des réunions régulières avec les leaders de votre équipe,
- 6- Participez à tous les événements majeurs de votre entreprise pour profiter de l'inertie positive générée par une masse de gens motivés.

Maintenir les effets bénéfiques de Newton

- 1- Félicitez sincèrement chaque progrès,
- 2- Evitez les jérémiades et les commérages,
- 3- Travaillez en GROUPE,
- 4- Ne changez RIEN,
- 5- Revoyez vos objectifs à la hausse,
- 6- Si vous désirez expérimenter de nouvelles tactiques, ne le faites pas au détriment de ce qui fonctionne déjà. Faites vos tests EN PLUS de ce que vous faites normalement.

Nous arrivons à la conclusion et aux suggestions pour aller encore plus loin dans votre développement et celui de votre équipe pour atteindre les plus hauts sommets du succès.

Rendez-vous à la page suivante.

Conclusion

... et astuces pour aller encore plus loin



Conclusion

... et astuces pour aller encore plus loin

Relisez plusieurs fois ce livre et prenez la peine d'y réfléchir de manière tout aussi sérieuse qu'honnête.

Faites connaître SecretsDuMLM.com tout autour de vous, de sorte que tous les membres de votre équipe téléchargent et LISENT ce livre.

Organisez ensuite des réunions pour débattre ensemble des meilleures stratégies à appliquer. Faites une froide analyse de vos résultats et déterminez clairement si oui ou non vous souffrez d'une des 5 Pires Erreurs du MLM.

Poursuivez votre apprentissage sans relâche. Gardez toujours bien à l'esprit que *nul ne peut voler l'argent se trouvant dans votre tête*. Comprenez : peu importe l'avenir de votre équipe ou de votre entreprise de MLM, quoi qu'il leur arrive, vous pourrez **toujours** rebondir si vous avez développé et maîtrisé les compétences nécessaires.

Suivez-moi sur Facebook, vous découvrirez des publications régulières très utiles dans mes actualités : Facebook.com/JeanPhiMLM

Pour aller encore plus loin :

Pour découvrir tous les outils de développement en un seul endroit, je vous recommande très chaudement LibreEntreprise.com, une sorte de « petit » Amazon spécialisé sur le MLM, la vente directe et le développement personnel. Je connais personnellement les patrons, Yannick et Véronique Wermuth. Ce sont des gens très sérieux et passionnés !

Voici 3 recommandations de lecture, cliquez pour commander :

- [« Comment se Faire des Amis »](#), de Dale Carnegie
- [« L'Homme le Plus Riche de Babylone »](#), de George Clayson
- [« La Liberté Financière en 7 étapes »](#), de... moi ! :-D

Si vous comprenez l'anglais, prenez la peine de découvrir ceci :

- JimRohn.com, le site de l'homme dont les ouvrages ont changé ma vie.
- [« LeaderShift »](#), extraordinaire livre d'Orrin Woodward sur le leadership.
- FortuneNow.com, le site de mon auteur/formateur MLM préféré : Tom Schreiter.
- NetworkingTimes.com, probablement le magazine MLM le plus lu au monde.
- MasterMind.com, l'événement de formations MLM génériques d'Art Jonak.

Rendez-vous à la page suivante pour découvrir la fin de cette conclusion.

Conclusion (suite)

... et astuces pour aller encore plus loin

Si vous êtes un PRO du MLM ou que vous souhaitez le devenir, les 26 vidéos-formations de SecretsDuMLM.com sont un... MUST.

Tom Schreiter considère que : *« Tout professionnel du MLM se doit de commander les formations de SecretsDuMLM »*

Josephine et Chris Gross, fondateurs de Networking Times Magazine, déclarent :

« JeanPhi est un des meilleurs parmi les meilleurs lorsqu'il s'agit de développement personnel et de formation en Marketing de Réseau. Extrêmement divertissant et très pédagogue, il vous poussera à passer à l'action de façon intelligente et inspirée.

Devenez Partenaire de SecretsDuMLM et vous comprendrez vite pourquoi JeanPhi est suivi par des milliers de personnes dans plus de 30 pays !

C'est un auteur incroyablement talentueux et un formateur né. Il possède en outre un formidable sens de l'humour agrémenté d'un degré d'auto dérision absolument délicieux : vous allez adorer !

Foncez ! »

3 Excellentes Raisons de Souscrire aux 26 Vidéos-Formations :

1- Vous avez 30 jours d'essai libre et 100% gratuit

Créer votre compte se fait en quelques clics. Vous avez ensuite immédiatement accès à votre toute première formation sur comment obtenir plus de 90% (certains utilisateurs disent même... 100% !) de taux de réussite en prise de rdv téléphonique.

Tous les 7 jours, une nouvelle formation se débloquent automatiquement pour que vous ayez pu suivre les 5 premières vidéos au cours de votre essai de 30 jours. Cela vous permet de tester gratuitement et tout à votre aise la qualité des enseignements révélés avant d'engager le moindre centime.

Au terme de votre essai, c'est très simple. Soit vous fermez votre compte et nous en restons là, soit vous ADOREZ et 21 autres vidéo-formations vous seront dévoilées en 21 semaines.

2- Vidéos-formations adaptées à vous et dispos 24/7 sur tout support

Quelle que soit l'opportunité MLM que vous développez, SecretsDuMLM va vous aider à mettre un turbo dans votre carrière. Depuis un PC/Mac/mobile ou une tablette, chez vous ou partout où vous bénéficiez d'une connexion internet, SecretsDuMLM vous accompagne, au creux de votre poche si nécessaire !

3- Nous sommes partenaires à 50/50

Oui, vous avez bien lu ! Dans votre espace-membre se trouve un lien de parrainage unique à partager avec votre équipe, sur les réseaux sociaux ou par email. Chaque fois que quelqu'un ayant cliqué sur votre lien passera commande après la période d'essai de 30 jours, vous recevrez 50% de commission. Autrement dit, SecretsDuMLM est 100% gratuit pour vous si vous provoquez 2 toutes petites commandes !

« Comment est-ce que ça marche JeanPhi ? »

Le plus simplement du monde cher collègue ! Suivez tout simplement les instructions se trouvant dans votre espace-membre et utilisez les outils tout préparés mis à votre disposition (emails, statuts Facebook, bannières, etc.).

En partageant votre lien partenaire auprès de tous les pros du MLM que vous connaissez, vous permettez à notre ingénieux système de reconnaître les *clics* qui proviennent de vos recommandations.

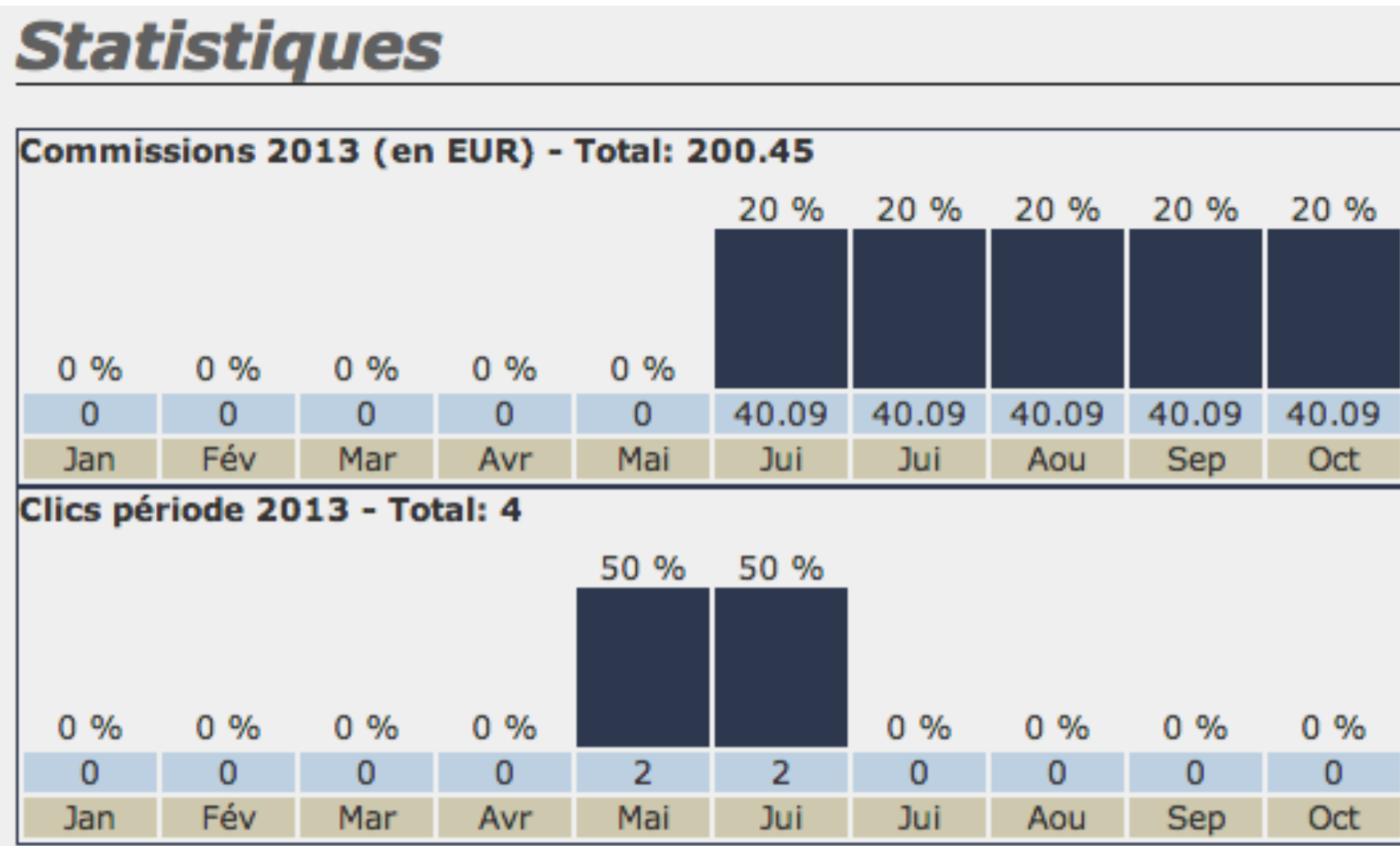
Ainsi, une fois la période d'essai de 30 jours écoulée, si les pros du MLM ayant cliqué sur votre lien unique poursuivent l'aventure SecretsDuMLM, le système commencera à comptabiliser le chiffre d'affaire réalisé grâce à vous et vous en empocherez 50 % !

Notez bien que vous ne manquerez aucune commission grâce à la transparence de notre système : il vous offre des statistiques en temps réel dans votre espace-partenaire.

Regardez, voici les INCROYABLES stats d'un partenaire de SecretsDuMLM.

Voyez vous-même : son lien a été cliqué 4 fois à peine et cela lui a valu 200 € de commissions !

Mine de rien, ces 4 clics ont rendu l'accès aux 26 formations 100% gratuit !



Si vous possédez un blog, un site ou un compte Facebook avec beaucoup de visiteurs, vous pourriez alors être tenté de faire comme cet autre partenaire qui, non content d'avoir sa formation entièrement gratuite, se sert en plus de SecretsDuMLM pour se concocter un joli revenu d'appoint :

						7 Paiements
1	Commissions au 01/09/2013	466.22€	466.22€	7V2772379J843013J		09/10/2013
2	Commissions au 02/08/2013	514.72€	514.72€	9EK608910J2097232		24/09/2013
3	Commissions au 02/07/2013	742.60€	742.60€	9R073993VU146790T		20/08/2013
4	Commissions au 01/06/2013	1085.37€	1085.37€	5F2015580T207994V		04/07/2013
5	Commissions au 02/05/2013	688.73€	688.73€	6G515683CK372733V		03/06/2013
6	Commissions au 01/04/2013	998.26€	998.26€	9HL85322FN244981C		08/05/2013
7	Commissions au 02/03/2013	202.85€	202.85€	4WE97308XW4478303		08/04/2013

Faites les comptes : cela fait un total de 4.698,75 € en 7 mois, soit un joli complément de 671 € par mois. Sympa n'est-ce pas ? :-)

Allez à la page suivante pour découvrir encore plus d'infos.

"Qu'Allez-Vous Découvrir Sur SecretsDuMLM ?"

Les 26 vidéo-formations de SecretsDuMLM sont conçues autour des 4 grands axes de toute carrière MLM couronnée de succès :

1er Axe : " Trouver Plus de Prospects"

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir pour dénicher des prospects sérieux, positifs et motivés où que vous soyez. Quelle que soit la période de l'année, peu importe le climat économique ambiant et, surtout, que vous désiriez travailler sur le 'marché chaud' (les gens que vous connaissez) ou le 'marché froid'.

2ème Axe : "Inviter Vos Prospects"

Découvrez comment une conversation banale bien menée peut inciter vos prospects à vous réclamer une présentation complète sans tarder. Sans le savoir, vous avez déjà été face à d'extraordinaires prospects qui auraient été heureux de se lancer avec vous mais ils sont pourtant repartis dans la nature et vous n'avez aujourd'hui plus aucun moyen de les contacter. Vous pouvez désormais stopper ce gâchis et devenir un véritable aimant pour les prospects sérieux, positifs et motivés.

3ème Axe : "Présenter Votre Offre"

Devenez totalement irrésistible en clientèle ET en parrainage grâce des techniques non seulement simples et efficaces mais amusantes en plus. C'est ici que le bon usage de la psychologie humaine et des techniques de communication modernes deviennent vos meilleurs alliés. Vous le savez : un mot de trop, une légère hésitation ou un oubli peuvent ruiner vos résultats. Couvrez-vous d'un bouclier anti-désillusion : SecretsDuMLM !

4ème Axe : "Booster Vos Résultats"

Découvrez comment identifier et former les leaders de votre équipe pour vous démarquer par un succès visible et durable. C'est LE secret de réussite dont vous ne voulez pas vous passer ! Une équipe MLM ne va pas bien loin si elle ne compte aucun véritable leader en son seing. Et comme vous le savez, aller voler un leader dans une autre équipe est une piètre idée. Le mieux, et c'est ce que vous allez apprendre sur SecretsDuMLM, c'est de former les leaders vous même après en être devenu un aussi évidemment... ;-)

**« Ok JeanPhi, je veux mon essai libre et gratuit !
Je clique ICI pour commencer maintenant »**

Vous savez, il y a au total 26 heures de cours dans les formations SecretsDuMLM et franchement, le nombre de trucs et d'astuces qui y sont révélés sont innombrables.

Il est donc bien difficile de les énumérer ici en quelques mots, mais il va de soi que si vous désirez évidemment avoir encore plus de détails, c'est bien légitime et vous allez apprécier comme il se doit le résumé succinct de la page suivante.

Ne perdez pas de vue que c'est un résumé. Mais cela va vous fournir bien plus d'éléments encore afin que vous soyez en mesure de prendre la décision de vous lancer.

Au programme, vous découvrirez des méthodes éthiques et efficaces telles que :

1. Comment obtenir plus de 90% de taux de réussite en prise de RDV téléphonique (semaine 01),

2. Comment traverser les défenses de vos prospects et parler directement à leur subconscient (semaines 02, 04, 05 et 08),

3. Comment présenter votre offre à vos clients de manière à en faire vos farouches alliés (semaine 06),

4. Comment devenir un orateur exceptionnel et apprécié, capable de soulever les foules (semaine 12),

5. Comment faire une présentation professionnelle et complète en 1 minute chrono (semaine 17),

6. Les 7 secrets de la prospection par annonce et par Facebook (semaine 18),

7. Comment attirer des clients inconnus comme un aimant et être invité à les visiter comme un médecin est réclamé par ses patients (semaine 20),

8. Comment gagner le respect, atteindre l'excellence et devenir un leader MLM encore meilleur grâce à une subtile compréhension de la psychologie humaine (semaines 03 et 11),

9. Les 7 secrets du parrainage pour des présentations simples, professionnelles et efficaces (semaine 09),

10. Comment crouler sous les recommandations pour ne plus jamais être à court de potentiel en clientèle ET en parrainage (semaine 21),

Et bien plus encore : comment rédiger des annonces qui cartonnent, comment concevoir une présentation d'affaire encore plus efficace, comment gérer les prospects de vos annonces, les avantages et les inconvénients du marché froid, comment transformer votre équipe en une "usine à Leaders", comment créer un esprit de communauté dans votre groupe, comment prospecter comme un "Ninja sous couverture radar"...

La liste est longue, très longue mais agréable et efficace !

Allez-y : cliquez sur le lien ci-dessous et découvrez les merveilles de vos 5 premières vidéo-formations 100% gratuites.

**« C'est parti mon kiki !
Je clique ICI pour débuter mon essai gratuit »**

Merci pour votre confiance et merci d'avoir lu ce livre. Votre 1ère vidéo-formation vous attend de l'autre côté. Elle va vous révéler comment obtenir plus de 90% de réussite en prise de rendez-vous téléphonique.

Attention, certains partenaires de SecretsDuMLM obtiennent même... 100% de réussite !

Remerciements

Merci à VOUS, cher lecteur ! Pour la confiance que vous me témoignez spontanément, les encouragements que vous m'envoyez sans cesse et les extraordinaires progrès que vous réalisez.

Merci à Art Jonak et Orrin Woodward, qui ont inspiré la rédaction de ce livre et m'ont autorisé à reprendre certains de leurs propos.

Merci à Christian Godefroy, un mentor d'exception et un ami très cher malheureusement parti bien trop tôt, qui m'a tant appris et avec qui c'était un réel délice de converser.

Merci à Jim Rohn, que je n'ai jamais rencontré mais qui se *promène* souvent avec moi en voiture depuis 2005 grâce aux extraordinaires CD qu'il avait publiés.

Merci à Tom Schreiter pour l'incroyable intelligence de son enseignement, pour son amitié et pour ses encouragements incessants lorsque j'avais peur d'écrire mon 1^{er} livre.

Merci à Josephine et Chris Gross pour leur confiance et leur amitié.

Merci à Geoff Liberman et Gert Vanoppen, mes parrains dans le monde du MLM, pour tout ce qu'ils m'ont appris et pour tout ce qu'ils font encore pour moi aujourd'hui.

**« Les 5 Pires Erreurs du MLM
...et Comment Vous en Protéger
Une Foix Pour Toutes »**

Jean-Philippe Hulin

(c) 2013 - Tous droits réservés pour tous pays