

Le système pour recruter  
massivement dans *l'immobilier*

# LES 15 LOIS

de la réussite dans  
**le MLM immobilier**



**LA BIBLE MLM**

**CHRISTOPHE BOUQUET**

# POURQUOI DÉVELOPPER UNE ÉQUIPE

EN

MARKETING DE RÉSEAU  
DANS L'IMMOBILIER



PAGE 1 À LA PAGE 19

**EN PDF OFFERTS**

J'étais suffisamment **fou** pour croire  
à l'impossible.

C'est pour ça que j'ai **réussi**.

“  
Christophe Bouquet  
”

# Préface de mon ami Thierry Pariente :

On pourrait croire, en ouvrant ce livre, que l'on s'apprête simplement à lire un ouvrage sur des techniques. Des techniques pour réussir dans le MLM immobilier. Des méthodes pour mieux recruter, mieux accompagner, mieux structurer son activité. Des règles à appliquer, des habitudes à instaurer, des fondamentaux à répéter.

Et c'est vrai.

Ce livre parle de cela. Il parle de ces lois que beaucoup connaissent déjà, au moins en théorie. Ces évidences que l'on a entendues, que l'on a parfois appliquées avec succès, puis que l'on finit trop souvent par oublier. Non pas parce qu'elles ne fonctionnent plus, mais parce que l'on se laisse rattraper par le quotidien, par l'urgence, par le confort, ou parfois simplement par l'habitude. Dans le MLM immobilier, comme dans beaucoup de métiers de performance, le danger n'est pas toujours de ne pas savoir.

Le danger, c'est de savoir... et de ne plus faire. On connaît les basiques. On sait qu'il faut prospecter. On sait qu'il faut suivre, relancer, accompagner, transmettre, former, répéter. On sait que la réussite repose rarement sur un coup d'éclat, mais beaucoup plus souvent sur une discipline simple, régulière, presque invisible.

Et pourtant, ce sont précisément ces basiques-là que l'on perd en route.

C'est tout l'intérêt de ce livre : remettre de l'ordre. Reposer les fondations. Transformer des principes que l'on connaît en systèmes que l'on applique. Revenir à ce qui marche, non pas une fois de temps en temps, mais tous les jours.

Les 15 lois de la réussite dans le MLM immobilier ne sont pas là pour faire joli. Elles sont là pour rappeler une vérité parfois inconfortable : dans ce métier, les résultats que l'on obtient sont très souvent le reflet des habitudes que l'on accepte de tenir.

Mais je voudrais aussi dire autre chose. Parce que Christophe Bouquet, pour moi, ce n'est pas seulement un homme de méthode. Ce n'est pas seulement quelqu'un qui connaît les règles, les mécanismes, les leviers de réussite dans l'immobilier et dans le développement d'équipe.

Christophe, c'est avant tout de l'humain. Et c'est peut-être important de le rappeler ici, au moment où ce livre aborde volontairement des sujets précis, concrets, structurés. Parce que lorsqu'on parle de règles, de systèmes, d'organisation ou de performance, on peut parfois donner l'impression que tout devient mécanique. Or l'immobilier n'est jamais mécanique. Le MLM immobilier encore moins. Derrière chaque recrutement, il y a une personne. Derrière chaque accompagnement, il y a une confiance. Derrière chaque équipe, il y a des histoires, des doutes, des ambitions, des fragilités, des déclics. Et derrière chaque réussite durable, il y a presque toujours quelqu'un qui a su croire en l'autre avant même que l'autre ne croie totalement en lui-même. Christophe fait partie de ces personnes-là. C'est lui qui m'a fait entrer dans l'immobilier. C'est lui qui m'a transmis une vision, des repères, une manière de comprendre ce métier et ses possibilités. Il m'a appris que réussir dans l'immobilier, ce n'est pas uniquement vendre des biens ou développer un réseau. C'est aussi accompagner des parcours, révéler des potentiels, créer une dynamique où chacun peut grandir. Et si aujourd'hui je peux écrire ces lignes, c'est aussi parce qu'à un moment de mon histoire, Christophe a joué ce rôle. Ce livre est donc, à mes yeux, bien plus qu'un manuel de réussite. C'est un rappel à l'ordre, au bon sens, à la discipline, mais aussi à la transmission. Il nous oblige à revenir à ce que nous savons déjà, mais que nous devons avoir l'humilité de remettre en pratique. Car les grands principes ne perdent jamais leur valeur. Ce sont nous, parfois, qui cessons de les honorer. Alors oui, vous trouverez dans ces pages des règles, des méthodes, des lois, des pistes concrètes. Vous y trouverez de quoi structurer votre activité, améliorer vos résultats, professionnaliser votre approche du MLM immobilier. Mais j'espère surtout que vous y trouverez une invitation. Une invitation à reprendre vos basiques. À arrêter de chercher toujours plus compliqué quand l'essentiel est parfois sous vos yeux. À transformer vos intentions en actions. À comprendre que la réussite ne vient pas seulement de ce que l'on sait, mais de ce que l'on répète avec constance. Et peut-être aussi, à travers ces pages, à ressentir ce qui anime profondément Christophe : cette conviction que l'immobilier, lorsqu'il est bien pratiqué, reste avant tout une aventure humaine. C'est pour cela que cette préface est aussi, pour moi, une manière de lui rendre hommage. Pour ce qu'il transmet. Pour ce qu'il a construit. Pour ce qu'il a représenté dans mon propre parcours. Et pour rappeler que derrière les 15 lois de la réussite, il y a une vérité simple : les systèmes font progresser les organisations, mais ce sont toujours les femmes et les hommes qui donnent du sens à la réussite.

  
Thierry Pariente

# SOMMAIRE

|                                                                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Préface                                                                                                       | 4   |
| Pourquoi développer une équipe en marketing de réseau dans l'immobilier ?                                     | 7   |
| Le mode d'emploi du livre                                                                                     | 19  |
| Je suis une anomalie                                                                                          | 20  |
| Loi 1 : Je ne viens pas pour une enseigne. Je viens pour une personne                                         | 34  |
| Loi 2 : Je suis le reflet de mon client grâce à la typologie des couleurs                                     | 40  |
| Loi 3 : Je suis le reflet de mon client grâce à mon écoute active                                             | 61  |
| Loi 4 : Avoir faim sans fin                                                                                   | 68  |
| Loi 5 : L'abondance, ce n'est pas qu'un fromage des Alpes, c'est la clé de la réussite en marketing de réseau | 81  |
| Loi 6 : Tu dois mettre la même exigence sur ton équipe que sur toi-même                                       | 86  |
| Loi 7 : Je suis une légende : deviens un maître du storytelling grâce à la rhétorique                         | 95  |
| Loi 8 : Système et stratégie                                                                                  | 111 |
| Loi 9 : Trouve tes leaders                                                                                    | 123 |
| Loi 10 : Mes premières actions                                                                                | 127 |
| Loi 11 : La règle des réunions d'information                                                                  | 132 |
| Loi 12 : La règle d'une réunion d'information « one-to-one »                                                  | 140 |
| Loi 13 : Le succès aime la vitesse : utilise ChatGPT                                                          | 164 |
| Loi 14 : Je vais devenir la Nabilla de l'immobilier                                                           | 168 |
| Loi 15 : Je suis le pilote de ma vie                                                                          | 176 |
| Le cadeau bonus : rien que pour toi                                                                           | 187 |
| Le résumé de ton apprentissage en une page                                                                    | 189 |
| Répertoire des phrases à retenir pour réussir sa vie de développeur immobilier                                | 191 |

## **Pourquoi** développer une équipe en marketing de réseau dans l'immobilier ?

*Regarde cette vidéo pour comprendre: Ton pourquoi*



## Une histoire vraie

Je vais commencer par te raconter une histoire. Il y a trois ans, j'ai rencontré une personne qui est aujourd'hui devenue l'un de mes leaders. À l'époque, il venait d'un autre réseau immobilier, et son parcours n'avait rien d'un long fleuve tranquille. Mal accompagné à ses débuts, en pleine reconversion, il lui avait fallu plusieurs années pour trouver sa place et commencer à réussir. Et pourtant, malgré cette progression, un sentiment persistait en lui : la solitude. Un jour, je lui ai posé une question toute simple, presque évidente :

« Pourquoi veux-tu développer une équipe ? »

Sa réponse a été immédiate, presque instinctive :

« J'ai deux raisons. La première, c'est la solitude. Et la deuxième, c'est gagner de l'argent. » Je dois l'avouer, sa réponse m'a fait sourire. Alors, avec un peu de malice, j'ai décidé de jouer avec lui et de pousser le raisonnement un peu plus loin. Je lui ai posé une autre question : « Si je te dis que, dès aujourd'hui, tu vas gagner de l'argent... est-ce que tu viens avec moi ? » Sans hésiter une seule seconde, il m'a répondu :

« Oui, bien sûr. » À ce moment-là, j'ai simplement sorti de ma poche une pièce de deux euros, je la lui ai tendue en le regardant droit dans les yeux, puis je lui ai dit :

« Voilà, tu as gagné de l'argent... donc tu peux signer maintenant. »

Tu l'auras compris, cette réponse — plutôt drôle, du moins pour moi — met surtout en lumière un « pourquoi » encore trop superficiel. Dire « gagner de l'argent » n'est pas un véritable moteur. C'est une idée, une intention, mais cela ne suffit pas à tenir dans le temps, surtout dans une activité qui demande de l'énergie, de la constance et une réelle implication. Car développer une équipe ne se fait pas par hasard. Cela demande une raison solide, une direction claire, quelque chose qui te porte même lorsque la motivation n'est plus au rendez-vous. Trouver son « pourquoi » ne se fait pas en quelques minutes. C'est un travail en profondeur, un cheminement personnel qui nécessite de creuser, de se poser les bonnes questions et d'aller bien au-delà de la première réponse, souvent évidente... mais rarement essentielle. Pourquoi veux-tu vraiment gagner de l'argent ?

Pour quoi faire, et surtout pour qui ? Est-ce pour plus de confort, pour offrir une meilleure vie à ta famille, pour te sentir libre, reconnu, ou simplement aligné avec toi-même ? Tant que ton « pourquoi » reste flou, ton engagement le sera aussi, et dans le développement d'équipe, un engagement flou ne produit jamais de résultats solides.

Reprenons un exemple assez drôle pour bien comprendre une chose essentielle : si ton « pourquoi » n'est pas profond, il te sera très difficile de bâtir une équipe capable de t'emmener vers l'indépendance financière. Imagine. Demain, tu montes dans un taxi. Tu regardes le chauffeur et tu lui dis simplement : « Allez-y. » Il se retourne, te regarde avec de grands yeux et te demande : « Mais... je vais où ? » Et toi, tu réponds à nouveau : « Allez-y, démarrez. » Le chauffeur insiste : « Mais monsieur, je ne peux pas démarrer si je ne sais pas où nous allons. » Eh bien, dans ton business, c'est exactement la même chose. Si tu ne connais pas ton « pourquoi » profond, si tu n'as pas de direction claire, tu peux être certain d'une chose : tu n'iras nulle part. Maintenant, allons un peu plus loin. Cette fois-ci, tu montes dans le taxi et tu dis au chauffeur : « Je veux aller à Cannes, à Nice, à Strasbourg et à Bordeaux. Allez-y, chauffeur ! » Le chauffeur te regarde à nouveau, un peu perdu, et te demande : « D'accord... mais on commence par où ? » Et là encore, c'est exactement la même chose dans ton activité. Si ton « pourquoi » n'est pas précis, si ton objectif est flou ou multiple, si tu ne sais pas par où commencer ni où tu veux réellement aller... tu obtiendras le même résultat.

Rien.

Pas parce que tu n'es pas capable. Pas parce que le système ne fonctionne pas. Mais simplement parce que tu n'as pas donné de direction claire. Il te faut absolument, dans ton esprit, un point GPS, un cap clair, précis et non négociable, capable de te guider chaque jour, chaque heure, chaque minute. Car sans ce point de repère, tu finiras, tôt ou tard, par te perdre dans ton activité, en étant occupé sans être réellement efficace, en étant en mouvement sans avoir de véritable direction. Et dans ce métier, avancer sans direction revient bien souvent à reculer sans même s'en rendre compte. Ton « pourquoi » doit devenir ton GPS intérieur, celui qui te ramène sur la bonne route lorsque tu doutes, qui te pousse à continuer lorsque c'est difficile et qui te rappelle, en permanence, pourquoi tu as commencé. Sans lui, tu finiras par abandonner, souvent plus vite que tu ne l'imagines. Avec lui, en revanche, tu trouveras toujours une solution, même lorsque le chemin semble compliqué. À partir de maintenant, nous allons avancer ensemble.

## Trouver ton « pourquoi » dans l'immobilier

L'immobilier n'est pas un métier, c'est un levier, un levier puissant capable de transformer ta vie... à condition de savoir pourquoi tu choisis de l'utiliser.

La vraie question n'est donc pas :

« Pourquoi faire de l'immobilier ? »

Cette question est trop simple, trop courte, et surtout, elle ne va pas assez loin. La seule question qui compte vraiment est la suivante : « Pourquoi est-ce que je veux construire quelque chose ? » Pourquoi ici, dans cet environnement, dans ce modèle, et surtout, pourquoi maintenant ?

Car tu ne fais pas de l'immobilier par hasard. Tu choisis un terrain de jeu, un véhicule, un outil, mais derrière cet outil se cache une intention.

Et c'est précisément cette intention qui fera toute la différence, celle qui déterminera ton niveau d'engagement, ta capacité à tenir dans le temps et, au final, ton niveau de réussite.

### Exercice 1 : Le vrai moteur

« Je veux réussir dans l'immobilier parce que... »

Prends quelques instants pour y réfléchir, puis réponds honnêtement, sans chercher à te donner une "bonne" réponse, mais simplement la tienne. Ensuite, je te propose un exercice simple, presque banal en apparence, mais redoutablement puissant dans ses effets : pose-toi la question "Pourquoi ?" 5 fois de suite. À chaque réponse, creuse encore.

Voici un exemple :

Je veux réussir dans l'immobilier.

Pourquoi ? → Pour gagner plus d'argent.

.....  
Pourquoi ? → Pour sécuriser ma famille.

.....  
Pourquoi ? → Parce que j'ai connu l'insécurité.

.....  
Pourquoi ? → Parce que je ne veux plus dépendre de quelqu'un.

.....  
Pourquoi ? → Parce que j'ai besoin de liberté.

.....  
Et c'est à ce moment-là que tu commences à toucher quelque chose de vrai, quelque chose de plus profond que la simple idée de "gagner de l'argent".

Peu à peu, tu mets des mots sur ce qui compte réellement : la liberté, la sécurité, le besoin de reprendre le contrôle de ta vie. Et c'est précisément à cet endroit que tout commence. Car ton vrai « pourquoi » n'est jamais en surface, il se cache toujours derrière plusieurs couches qu'il faut prendre le temps d'explorer. À partir de maintenant, ton objectif devient simple en apparence, mais essentiel : trouver ce point précis, celui qui te fait vibrer, celui qui te donne de l'énergie et qui te fera avancer même lorsque ce sera difficile. C'est là que se trouve le véritable moteur. La liberté. Pas l'immobilier. L'immobilier, lui, n'est que le véhicule.

## Exercice 2 : ta vision à 3 ans

Projette-toi dans 3 ans, prends un instant pour toi, ferme les yeux si nécessaire et imagine ta vie comme si tu y étais déjà. Maintenant, réponds avec précision :

Combien gagnes-tu par mois ?

.....

Combien de biens as-tu vendus cette année ?

.....

As-tu une équipe ?

Si oui, combien de personnes ?

.....

Combien de temps travailles-tu réellement ?

.....

Où vis-tu ?

Dans quel environnement ?

.....

Sois précis.

Pas : « Je veux bien gagner ma vie. »

Mais plutôt :

« Je veux 5 000 € par mois, une équipe de 20 mandataires, et 2 jours off par semaine. » La différence est énorme. Un objectif flou donne des résultats flous. Un objectif précis crée des actions précises. Et ce sont ces actions qui changent ta vie. Alors prends ce moment au sérieux. Car ce que tu écris ici... peut devenir ta réalité.

## Exercice 3 : Le test du renoncement

Si tu restes exactement comme aujourd'hui pendant 5 ans :

Que se passe-t-il ?

.....

Qui progresse autour de toi ?

(C'est-à-dire : quelles personnes, concurrents ou collègues avancent pendant que toi tu restes au même niveau ?)

.....

Qui stagne ou recule ?

(C'est-à-dire : si tu ne bouges pas, qui prend la place ou les opportunités que tu aurais pu saisir ?)

.....

Qu'est-ce que tu perds ?

.....

Maintenant la question inconfortable :

Est-ce que tu préfères le risque de réussir...

ou la sécurité de regretter ?

.....

Transformer ton Pourquoi en plan concret

Voici les éléments qui vont me permettre de changer :

- quelle structure, quelle "Marque", quel réseau

.....

- quelle formation

.....

- quel modèle économique

.....

- quelle équipe

.....

Mais personne ne peut te donner ton "pourquoi".

Alors écris :

"Je choisis l'immobilier comme levier pour \_\_\_\_\_."

Et complète.

.....

.....

.....

.....

## Engagement personnel

Écris cette phrase et signe-la :

"Je refuse que dans 5 ans, quelqu'un d'autre ait construit l'équipe que j'aurais pu bâtir de X personnes"

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Signe.

Date.

*Relis-la dans 12 mois.*

J'ai commencé le marketing de réseau dans l'immobilier en 2013, et j'ai très vite compris l'avantage qu'il y avait à construire une équipe, à la fois pour viser l'indépendance financière, mais aussi pour le plaisir de travailler entouré. Dès la première année, j'ai recruté plus de 30 personnes, réalisant en douze mois ce que certains mettaient plus de six ans à accomplir.

Je me souviens d'un moment marquant. La direction avait réuni les meilleurs développeurs du réseau, et le président nous avait posé une question simple : « Avec combien de personnes te vois-tu dans ton équipe dans trois ans ? »

Le premier, le plus ancien d'entre nous, qui comptait déjà plus de 15 personnes dans son équipe, répondit tranquillement : « Il m'en faudrait encore une petite dizaine, ça serait juste parfait. » Le deuxième prit la parole à son tour :

« Une dizaine aussi, pour pouvoir partager mon plaisir de l'immobilier avec des gens autour de moi. » Puis le troisième enchaîna : « Une quinzaine, mais que des très bons producteurs, pour avoir une équipe de tueurs. » Les réponses étaient différentes, mais toutes restaient dans la même fourchette, entre cinq et quinze personnes. Puis le président se tourna vers moi :

« Et toi Christophe, tu te vois avec combien de personnes dans trois ans ? »

Sans hésiter, j'ai répondu :

« En dessous de 150 personnes, je considérerai que je n'ai pas réussi. » Un silence, puis des éclats de rire ont traversé la salle. À cet instant, j'ai compris qu'ils ne me croyaient pas. Et pourtant... Trois ans plus tard, j'avais bien une équipe de 150 personnes, 150 consultants en immobilier, dont une grande partie était réellement active sur le terrain. C'est cela, la magie de voir grand. Mon « pourquoi » était bien plus profond que le leur, et surtout, je n'avais aucun doute. Je savais déjà, au fond de moi, qui j'allais devenir trois ans plus tard. Être seul n'était tout simplement pas une option. Je me souviendrai toute ma vie de leurs moqueries. Enfin... presque toutes. Car une personne, elle, croyait en moi : le président du réseau. Juste après la réunion, il est venu me voir et m'a posé une seule question : « Comment comptes-tu faire ? » Cette question a tout changé. Trouver votre « pourquoi » est essentiel, mais je ne peux pas m'empêcher de vous donner quelques pistes pour vous aider à devenir un véritable développeur de réseau dans l'immobilier. Car certains « pourquoi » ne sont pas évidents au premier abord. Ils demandent d'être révélés, travaillés, parfois même provoqués. C'est pour cela que je vais vous guider.

**1** Sortir de la solitude est souvent le premier « pourquoi », la première marche vers le développement d'un réseau. Car seul, tu vas peut-être plus vite... mais accompagné, tu vas toujours plus loin. La solitude, à long terme, te freine, t'isole, et finit même par te limiter. Le syndrome de l'imposteur — un phénomène que l'on retrouve très fréquemment chez les nouvelles recrues — pourquoi beaucoup pensent ne pas être légitimes pour recruter ou animer une équipe. Et, d'une certaine manière, ils n'ont pas complètement tort. Lorsqu'on ne maîtrise pas encore le métier, lorsqu'on ne connaît pas suffisamment le terrain, il est difficile d'être immédiatement un bon coach. En revanche, une chose est certaine : à deux, on progresse toujours mieux. Avec un binôme, on apprend plus vite, on ose davantage, et surtout, on se soutient dans les moments de doute. Alors pose-toi cette question, et prends le temps d'y répondre honnêtement : Vaut-il mieux commencer seul... ou avec une personne que tu connais bien ? N'est-il pas plus simple de prospecter à deux, de passer ses premiers appels à des particuliers en étant accompagné, de gérer ensemble ces premières sessions de prospection, de traiter les objections à deux et, surtout, de trouver des solutions ensemble ? Je pourrais continuer encore longtemps comme ça, mais la réponse est évidente : oui, il est beaucoup plus simple de commencer à deux. Avec le recul et toutes ces années passées à développer des équipes, une chose est claire : ce qui commence à deux réussit presque toujours mieux... et surtout beaucoup plus vite.

**2** Faire plus de chiffre sur ta production est une autre raison essentielle de développer une équipe. Car il faut comprendre une chose simple : les acquéreurs achètent par comparaison. Imaginons que tu sois un très bon agent immobilier et que tu aies aujourd'hui 15 mandats en stock. C'est déjà très bien, et je te félicite. Parmi ces 15 biens, disons que trois correspondent réellement au marché moyen de ton secteur. Or, lorsqu'on sait qu'un acquéreur visite en moyenne une dizaine de biens avant de prendre sa décision, que va-t-il se passer après avoir visité les tiens ? La réponse est simple : il ira voir ailleurs... et il achètera probablement dans un autre réseau ou dans une autre agence. Maintenant, prenons le même scénario, mais avec une équipe. Imaginons que tu sois entouré de six personnes dans ta ville, toutes passionnées d'immobilier, avec en moyenne huit mandats chacune. Cette fois-ci, tu ne proposes plus trois biens à ton acquéreur, mais plus d'une dizaine, grâce à la force de ton équipe. Et là, tout change. Tu multiplies les opportunités, tu augmentes tes chances de conclure, et tu deviens beaucoup plus compétitif sur ton marché. La question est simple : n'est-ce pas mieux ? Bien sûr que si.

Tu viens de comprendre pourquoi certains réseaux, ont fait un choix stratégique fort : confier le développement des équipes directement aux consultants immobiliers eux-mêmes. Développer une équipe, c'est avant tout offrir plus de mandats à nos acquéreurs. Et il y a une phrase que j'aime particulièrement, et que je te partage ici :

**« Tout ce qui est bon pour nos clients est bon pour notre business. »**

À partir de là, tout devient logique. La densification sur ta propre ville, mais aussi sur les zones de report, devient une évidence si tu veux augmenter ton chiffre d'affaires sur ta production personnelle. La question n'est donc pas de savoir s'il est bien ou mal de développer une équipe. La réponse est simple : oui, c'est indispensable. La vraie question est ailleurs : comment le faire, et surtout comment le faire intelligemment, sans commettre d'erreurs qui pourraient te faire perdre du temps sur ta production. Certains concurrents critiquent des réseaux comme le nôtre. Ils expliquent que nous sommes davantage des développeurs de réseau que des producteurs. Très bien. Offre-leur ce livre. Ils comprendront alors une chose essentielle : pour devenir un excellent producteur, et surtout pour générer des revenus bien plus importants, développer une équipe n'est pas un frein... c'est un accélérateur.

3

### Éviter d'avoir une rémunération en dents de scie:

Attention, je vais m'adresser ici aux personnes qui veulent des revenus beaucoup plus stables. En effet, ne serait-ce qu'une équipe de 10 à 15 personnes permet de stabiliser ton revenu. Imagine : tu fais 15 ventes par an, tu es le consultant le plus apprécié et le plus connu de ton quartier, tu travailles 60 heures par semaine, et tu aimes ton métier. Jusque-là, tout va bien. Mais chaque moment difficile de ta vie peut faire fortement baisser ton revenu, voire l'annuler totalement : c'est le risque d'être indépendant. C'est la différence entre indépendant et entrepreneur. Ton revenu n'est pas forcément adossé à ton travail : Il prend en compte l'ensemble de ton équipe, ce qui le rend naturellement plus stable et plus sécurisé. Prenons un exemple volontairement excessif. À ton avis, combien d'heures je travaille par semaine ? 35 heures ? Certainement pas. 60 heures ? Toujours pas. 70 heures ? Non plus. Alors quoi... 100 heures ? 500 heures ? 1 000 heures ? 3 000 heures ?

À ce stade, tu l'as compris : je ne parle pas de mes heures personnelles, mais du total des heures de mon équipe. Mon revenu n'est donc pas directement lié à mon propre temps de travail, mais à celui de l'ensemble de mes 540 consultants. C'est précisément pour cela que je prends moins de risques qu'un indépendant classique.

Et c'est aussi ce qui fait toute la différence : je ne suis plus simplement un travailleur, je suis devenu un entrepreneur, comme un chef d'entreprise à la tête d'une structure... sauf qu'ici, il ne s'agit pas de salariés, mais de plus de 540 collaborateurs. Maintenant, faisons un peu de calcul, juste pour le plaisir. Dans mon réseaux, nous avons cinq niveaux de rémunération à 4 %. Mes 540 personnes sont réparties sur ces cinq niveaux, chacun fonctionnant avec le même pourcentage, ce qui rend le système particulièrement attractif pour les développeurs. En moyenne, chaque mois, environ 40 personnes réalisent une vente dans mon réseau, avec une commission moyenne de 4 %, soit environ 250 € par vente. Je te laisse faire le calcul : on arrive à près de 10 000 € de chiffre d'affaires mensuel. Bien sûr, cet exemple peut paraître extrême, mais le principe reste exactement le même avec une équipe plus petite. Même avec 15 personnes, le mécanisme fonctionne : moins de volume, certes, mais toujours le même effet de levier. Et c'est précisément là que réside toute la puissance du modèle. Pour une équipe plus réduite, on peut s'appuyer sur une règle simple, souvent observée sur le terrain : la règle du tiers. Un tiers des personnes ne réalise pas de ventes, un autre tiers en réalise environ trois par an, et le dernier tiers atteint en moyenne une dizaine de ventes annuelles. C'est une base réaliste, un repère utile pour comprendre le fonctionnement d'une équipe. De mon côté, je n'ai pas appliqué cette règle à mes propres chiffres, car sur une structure plus importante, la duplication s'est déjà faite à travers mes filleuls, et toutes les lignées n'évoluent pas de manière identique. Mais l'idée reste la même. Tu comprends maintenant pourquoi des revenus irréguliers peuvent être dangereux, alors que construire une équipe permet de lisser ton activité et d'apporter une véritable stabilité. Peu à peu, ton revenu ne dépend plus uniquement de toi, il devient plus régulier, plus solide... et surtout, il peut évoluer sans véritable limite. C'est ainsi que tu te rapproches, étape par étape, de l'indépendance financière. Je vais maintenant te partager la suite, non plus sur le « pourquoi », mais sur le « comment ». Car trouver son « pourquoi » profond est un véritable chemin, une exploration personnelle qui demande du temps, de la réflexion et une meilleure connaissance de soi. Je t'invite donc à lire, à relire, à t'inspirer de livres qui abordent ce sujet, mais aussi à suivre des formations afin d'aller encore plus loin dans cette démarche essentielle. Mais avant de parler du « comment », j'ai envie de te partager mon propre « pourquoi », celui qui a véritablement déclenché quelque chose en moi. C'était lors d'une soirée avec le créateur de mon ancien réseau. Nous étions en boîte de nuit pour célébrer et récompenser les développeurs qui avaient réalisé une première année exceptionnelle. Cet homme était brillant. Extrêmement intelligent, avec un parcours impressionnant, de grandes études et plusieurs sociétés déjà créées puis revendues.

Mais au-delà de son intelligence, il dégageait quelque chose de rare... une présence, une énergie presque magnétique. Quand tu passais du temps avec lui, tu ressortais inspiré, comme éclairé de l'intérieur. Ce soir-là, l'ambiance était à la fête. De mon côté, je ne bois pas, mais la plupart de mes collègues étaient déjà bien imprégnés par l'alcool. Lui aussi était dans un état très joyeux. Nous étions au bar de la discothèque, en train de célébrer une année qui avait dépassé tout ce que nous aurions pu imaginer, quand il s'est tourné vers moi et m'a dit quelques mots qui, encore aujourd'hui, résonnent profondément en moi : « Tu vois, nous avons mis plus de 20 ans avec Malek pour construire notre entreprise. Et encore aujourd'hui, malgré toutes ces années, nous sommes toujours à l'œuvre, toujours en train de développer, avec une croissance exponentielle. Chaque mois, nous devons réinvestir de l'argent pour renforcer et solidifier notre système. Mais vous... vous, les consultants qui allez développer ce réseau, vous avez entre les mains un coffre-fort qui n'a pas de prix. Vous n'avez pas besoin d'un investissement immédiat pour obtenir des résultats, et surtout, ces résultats peuvent s'inscrire dans la durée. Regarde autour de toi ceux qui dansent et s'amuse : ils ne savent pas encore ce qu'ils possèdent. Mais je crois que toi, Christophe, tu le sais déjà. Je vous envie, vous les développeurs en marketing de réseau, d'avoir cette opportunité de créer une véritable entreprise avec si peu de moyens et un potentiel quasiment illimité. Aujourd'hui, si je n'avais pas monté cette entreprise, je serais comme vous... un développeur de réseau. »

Ce conseil, venu de Christophe, n'avait pas de prix. Et c'est une phrase que je répète souvent à mes leaders : vous avez un coffre-fort entre les mains... mais la plupart du temps, vous ne prenez même pas la peine de vous baisser pour l'ouvrir. Je vous mets une petite vidéo en QR code, elle vous donne un aperçu pour bien comprendre son pourquoi.

*Vidéo de Thierry Pariente sur les objectifs et l'engagement.*



## Le mode d'emploi du livre:

Ce livre a été conçu pour être à la fois ludique, pratique et efficace.

Avant de poursuivre ta lecture, prends un Stabilo et souligne les phrases qui t'inspirent le plus, celles que tu auras envie de relire dans les moments clés. Munis-toi également d'un stylo pour noter, dans la marge, les idées qui te parlent vraiment, celles que tu veux t'approprier.

Pour les passages les plus importants, tu trouveras des QR codes qui te permettront d'accéder à des vidéos inspirantes.

Après chaque chapitre, j'ai également prévu des pages blanches, organisées, pour que tu puisses y écrire tes ressentis à chaud. L'objectif est simple : dès que tu comprends quelque chose d'utile, note-le immédiatement avec tes propres mots, pour pouvoir ensuite l'appliquer concrètement.

Tu peux lire ce livre de manière linéaire, page après page, ou choisir d'entrer directement par les lois et parcourir les chapitres dans l'ordre qui te convient. Il n'y a pas de règle stricte...

L'idéal est de maîtriser l'ensemble de ces lois. C'est pourquoi, après une première lecture complète, je t'invite à revenir chaque mois sur un chapitre, à t'entraîner, à expérimenter, et à mettre en pratique une loi à la fois. Ce livre est conçu pour t'accompagner sur la durée, pendant plus d'un an, avec un objectif clair : t'aider à devenir un véritable développeur d'équipe.

N'hésite pas à offrir ce livre à tes leaders pour favoriser la duplication, car dans ce métier, **la réussite aime la vitesse**... et le marketing de réseau repose sur un principe fondamental : se dupliquer, encore et encore.

À toi de jouer.