

ROLF KIPP

La plus belle affaire du monde

Comment réussir avec
Forever Living Products

Creative Publishing



1. Comment tout a commencé

Un démarrage semé d'embûches

Je n'oublierai jamais mon premier meeting. C'était un dimanche humide et froid de février 1996. Le ciel au-dessus de Francfort était sombre et nuageux et la neige fondait dans les rues.

Le meeting était prévu pour 14 heures. J'avais mis mon meilleur costume et attendais, en compagnie de mes collègues, plus de cent invités. Nous avions préparé un grand buffet. Au fond de moi, j'espérais même la venue de 150 personnes, car nous avions fait passer une annonce supplémentaire quelques jours plus tôt afin de toucher plus de monde.

C'était ma première grande manifestation. J'étais assez nerveux, j'avais travaillé à ma présentation jusqu'à la dernière minute et mal dormi. L'heure passait et personne ne venait. Seul notre Managing Director et sa femme étaient arrivés à l'heure.

Sans cesse je regardais ma montre, jetais un œil en direction de la porte, regardais l'heure de nouveau, puis les rangs vides.

« Cela vient sûrement de l'état des routes. Tout le monde a du retard » me dit un ami en essayant de me rassurer. Il me tapa sur l'épaule en guise d'encouragement.

Cent personnes peuvent-elles vraiment toutes arriver en retard ? Improbable. J'essayais de me concentrer. Est-ce que je m'étais trompé d'heure sur l'invitation ? Ou de jour ? D'adresse ? Je cherchais des explications sans en trouver. C'était déprimant.

Deux invités particuliers

Et d'un seul coup, la porte s'ouvrit et mon premier invité entra. Un invité particulier. A première vue une femme, mais en y regardant de plus près un homme. Je me souviens qu'il me dépassait au moins d'une tête. Il avait de longs cheveux châtain et portait des bottes hautes pointure 45 au moins. Il avait mis un rouge à lèvres écarlate et s'était généreusement recouvert le visage de poudre afin de cacher ses poils de barbes naissants.

Il se dirigea vers moi sans hésitation : « Bonjour, je suis Madame Schuster ». Il avait une belle voix de basse, ce qui effaça aussitôt tous mes doutes : je me trouvais face à un travesti. J'essayai tout d'abord de conserver mon calme. Mais je ne réussis pas à retenir mon rire très longtemps et dus quitter la salle pour reprendre ma contenance.

Mon deuxième invité était une dame d'un certain âge. J'avais en fait invité sa fille. Mais celle-ci était venue sans avoir l'intention de rester. Elle avait juste aidé sa mère, qui avait des difficultés à marcher, à s'asseoir au premier rang avant de repartir. « Au moins, elle ne repartira pas d'aussitôt, celle-là ». Voilà tout ce que je pensais, car sans une certaine dose d'humour noir, je n'aurais jamais survécu à cette journée.

Ce n'est pas vraiment comme cela que j'avais imaginé mon premier meeting.

Réussite sur toute la ligne

La vieille dame était très gentille, mais je vis tout de suite qu'elle se sentait un peu dépaysée dans ce cadre insolite. Cette salle immense, le grand buffet, l'homme travesti – et elle au milieu de tout ça. Ce n'est certainement pas comme cela qu'elle avait imaginé la manifestation. Pas plus que je n'avais imaginé la tournure que prendrait mon premier meeting. Malgré cela, je m'efforçais de ne pas perdre le fil et de sauver la situation. Je leur proposai d'aller prendre une assiette de soupe et de nous asseoir à l'une des tables, pour ensuite leur parler de notre projet. Les deux m'emboîtèrent le pas.

Puis je commençai à leur parler des produits Forever, de cette idée d'affaire géniale et de mes projets qui, à l'époque déjà, dépassaient les frontières de l'Allemagne. Pour finir, j'ai obtenu cent pour cent de réussite. Toutes deux s'enregistrèrent chez Forever.

Par contre il faut préciser qu'elles n'ont pas donné leur accord parce que mon exposé les avait impressionnées. Elles se sont ins-

crites car je leur ai payé le taxi jusqu'à la maison et fait cadeau de tout le buffet. Ce qui leur permet de remplir leur réfrigérateur pour deux semaines. Depuis ce jour, je me suis promis de sponsoriser au moins deux personnes par semaine pour

faire avancer mes affaires, peu importe la situation du moment.

Pourquoi est-ce que je vous raconte tout cela ? Pour vous encourager. Car je peux à peine imaginer que quelqu'un se trouve dans de pires conditions que moi au moment de démarrer dans cette affaire. Et pourtant, j'ai réussi à atteindre le sommet. Donc vous aussi, vous pouvez y arriver. Chacun de vous a la même chance et peut atteindre les mêmes objectifs que moi. La seule différence entre nous : j'ai tenté ma chance il y a des années. Et vous allez la tenter maintenant.

Mon histoire devrait vous encourager.

Hasard ou destin ?

Je ne crois pas au hasard dans la vie. Ce n'est pas un hasard si vous lisez ce livre. Et je n'ai pas fait la connaissance de Forever par hasard. Parfois, ce sont des événements inattendus qui changent notre vie ou font qu'elle prend une autre direction.

Lorsque je tombai sur l'article parlant de Forever Living Products, ma mère avait des problèmes de reins et était en dialyse depuis des années. Mon père avait un cancer. Ainsi, deux des personnes qui m'étaient chères et qui, depuis, sont malheureusement décédées, luttait contre de graves problèmes de santé.

La famille entière, les amis et les proches étaient en permanence à la recherche de remèdes qui pourraient aider mes parents et leur permettre de prolonger leur vie. C'est ainsi que je fis la connaissance des produits Forever.

J'envoyai un fax aux USA, afin de mieux connaître l'entreprise. Dès le lendemain, je reçus un appel de Friedhelm Rücker : « Nous avons l'intention de lancer Forever ici en Allemagne. Si vous en avez envie, passez donc nous voir ». Il me donna rendez-vous dans les bureaux de Francfort, qui, à l'époque, étaient encore en chantier.