1ER TRIMESTRE 2015

HEALTHSPAN

STEMTECH INTERNATIONAL, INC.

ENRICHIT VOTRE VIE, À TOUS POINTS DE VUE

CONDUISEZ LA VOITURE DE VOS RÊVES P.2-3

CLUB DU PRÉSIDENT P.5

DE LA TÊTE AUX PIEDS P.16-17

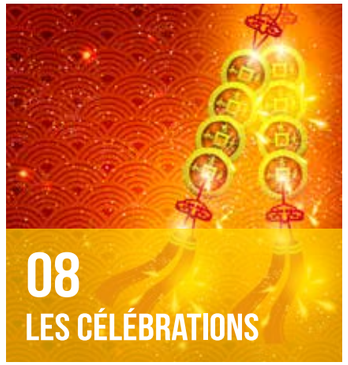
LES DIRECTEURS TRIPLE DIAMANT CÉLÈBRENT LEUR SUCCÈS ET LA NOUVELLE ANNÉE!

TABLE DES MATIÈRES

EN COUVERTURE :

02 CONDUISEZ LA VOITURE DE VOS RÊVES...

05 CLUB DU PRÉSIDENT



08 LES CÉLÉBRATIONS

16 DE LA TÊTE AUX PIEDS

L'UNIVERS SOCIAL DE STEMTECH

« Aimez-nous » sur Facebook
www.facebook.com/stemtech

« Suivez-nous » sur Twitter
www.twitter.com/stemtech

Voyez ce que nous « épinglons » sur Pinterest
www.pinterest.com/stemtechhealth

Lisez-nous sur notre blogue
www.stemtechscoop.com

01	**MESSAGES DES COFONDATEURS**
02	**CONDUISEZ LA VOITURE DE VOS RÊVES... SANS DÉBOURSER UN SOU!**
04	**GAGNEZ DAVANTAGE GRÂCE AU PLAN DE RÉMUNÉRATION EN 2015** par Don Karn
05	**DES LEADERS INSPIRANTS SUR TOUS LES CONTINENTS!**
08	**LES CÉLÉBRATIONS CONTINUENT! NOUVEAUX DIRECTEURS TRIPLE DIAMANT NORD-AMÉRICAINS**
10	**STEMTECH AUTOUR DU GLOBE**
12	**DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS ET INNOVATION** par Paola Mazzoni
14	**VOUS POUVEZ CHANGER** par Allan C. Somersall, M.D., PhD
16	**DE LA TÊTE AUX PIEDS... SANS TOMBER DANS LE DÉTAIL!** par Heather Livingston

RÉDACTRICE
Bonnie Goldfein

DIRECTION ARTISTIQUE ET GRAPHISME
Claudia Schnell

Siège social mondial Stemtech
2010 NW 150th Avenue
Pembroke Pines, FL 33028

HealthSpan est une publication de Stemtech HealthSciences Corp., protégée par le droit d'auteur et distribuée gratuitement à tous les partenaires d'affaires indépendants aux États-Unis et au Canada. Les partenaires d'affaires indépendants de Stemtech peuvent communiquer avec nous par courriel à info@stemtechmail.com pour obtenir la permission d'utiliser les articles contenus dans ce magazine.

Les rétributions financières mentionnées dans HealthSpan illustrent les cas spécifiques de partenaires travaillant pour l'entreprise; ces cas ne doivent pas être interprétés comme une moyenne ou une rémunération typique.

SE2[MD], StemEnhance[MD], StemFloMD, ST-5™ avec MigraStem, StemSport[MD] Formule avancée, DermaStem[MD] Serum de renouvellement, StemPets[MD] Formule avancée et StemEquine[MD] Formule avancée ne sont pas destinés à diagnostiquer, à traiter, à guérir ou à prévenir une maladie quelconque. Les notices descriptives comprises dans le présent document n'ont pas été évaluées par la Food and Drug Administration.

MESSAGES DES COFONDATEURS

CROISSANCE

Bonne nouvelle! Stemtech a clôturé 2014 avec faste, en célébrant l'atteinte d'un tout nouveau record de ventes internationales mensuelles en décembre, et annuelles pour l'année qui vient de se conclure! Le marché des États-Unis a également connu ses meilleures ventes de l'année en décembre, avec une croissance de 20 % par rapport au mois précédent. Il apparaît évident que le marché américain a le vent dans les voiles à nouveau, et nous en sommes enchantés!

Qu'est-ce qui est à la source de cette croissance spectaculaire? L'un des puissants moteurs de croissance est sans aucun doute les améliorations en quatre volets apportées au plan de rémunération, qui ont poussé plusieurs leaders à travailler d'arrache-pied pour maximiser l'incroyable revenu potentiel qui s'offre désormais à eux (plus de détails en page 4). Nous avons déjà observé un accroissement notable de l'admissibilité au bonus TeamBuilder et au bonus de voiture neuve (plus de détails en pages 2-3), et nous nous attendons à verser d'importantes primes mensuelles lorsque le premier calcul des commissions sera fait le 15 février.

Ne perdez pas de temps… Joignez-vous aux nombreux PAI futés de tous les pays qui tirent le maximum des quatre améliorations majeures qui sont entrées en vigueur le 1er janvier dernier. Consultez votre Back Office, et participez aux appels de formation et aux webinaires pour découvrir les promotions en cours et ce que vous pouvez réaliser pour faire de 2015 votre année la plus prospère à ce jour. Comment y parvenir? La réponse simple, bien entendu, est de partager les produits et l'occasion d'affaires de Stemtech avec autant de gens que possible. De plus, connaître les meilleures façons de communiquer votre message et les stratégies les plus efficaces pour structurer votre équipe vous aidera à atteindre le succès optimal. Consultez les pages 2 et 3 de ce numéro d'***HealthSpan***, et prenez part à toutes les conférences téléphoniques et les webinaires pour apprendre à tirer le maximum de ces clés vers le succès.

Qu'est-ce que 2015 nous réserve? Le consensus veut que 2015 voie Stemtech connaître un niveau de croissance sans précédent et consolide son statut de chef de file de l'industrie de la nutrition des cellules souches. Depuis 2005, nous transformons la vie des gens à l'échelle mondiale. 2015 mettra fin à une incroyable première décennie, et c'est entièrement grâce à vous, nos partenaires d'affaires indépendants dévoués et talentueux. Merci du fond du cœur à vous tous!

À votre santé et votre prospérité,

Ray C. Carter, Jr.
Président et chef de la direction

GRATITUDE

Tout d'abord, j'aimerais souhaiter à chacun d'entre vous une merveilleuse année 2015. Que ce soit la meilleure année de votre vie!

Il était important pour moi de clore 2014 sur une note de gratitude. Au cours des derniers mois de 2014, j'ai eu la chance inouïe de voyager dans plusieurs pays : île de la Réunion, Singapour, Indonésie, Taïwan, Malaisie, Thaïlande et, pour une première fois, Myanmar. Partout où je suis allé, j'ai été épaté de constater à quel point les produits Stemtech parviennent à changer la vie de tant d'individus, dans tant de régions du monde. Rencontrer des gens qui me partagent leur expérience et expriment leur gratitude me rend, à mon tour, profondément reconnaissant du travail et des efforts que vous faites tous pour faire cadeau de la santé aux gens qui vous entourent.

Partager notre message de bien-être n'est pas toujours facile, parce qu'il n'est pas toujours bien compris. La nutrition des cellules souches est encore un concept nouveau pour bien des gens, et comme toute idée nouvelle, elle se heurte souvent à l'opposition. Mais malgré cette résistance – que vous devez sans doute rencontrer fréquemment –, vous continuez de partager Stemtech avec autant de gens que possible. Et vous savez au fond de vous-même à quel point notre message est important! J'applaudis votre persévérance et je vous remercie personnellement.

Nous célébrerons bientôt notre dixième anniversaire, et si Stemtech est devenu le chef de file de l'industrie que l'on connaît aujourd'hui, c'est grâce à vous. Je suis reconnaissant de votre engagement à aider les autres et à faire de ce monde un endroit où il fait bon vivre. En 2015, prenons cet engagement conjoint : tendons la main à un maximum de gens, et changeons le plus de vies possible. Voilà notre mission.

Merci du fond du cœur à chacun d'entre vous.

Christian Drapeau, MSc
Conseiller scientifique en chef

CONDUISEZ LA VOITURE DE VOS RÊVES…

SANS DÉBOURSER UN SOU!

VOILÀ QUI EST PLUS FACILE QUE JAMAIS GRÂCE AU PROGRAMME DE VOITURE NEUVE SIMPLIFIÉ

Imaginez la vive impression que font ces partenaires d'affaires indépendants auprès de leurs recrues potentielles lorsqu'ils font leur entrée dans un magnifique véhicule Stemtech. Imaginez l'impression que vous feriez auprès de vos futurs partenaires si vous arriviez dans une rutilante voiture de luxe.

Maintenez, imaginez leur réaction lorsque vous leur partagerez votre secret : votre nouvelle voiture ne vous coûte absolument **RIEN**… parce que Stemtech vous verse un **bonus** mensuel qui couvre l'achat ou la location de votre splendide bolide!

Votre véhicule Stemtech envoie un message clair :

Les partenaires d'affaires indépendants Stemtech

FONT DE L'ARGENT, TOUCHENT DES RÉCOMPENSES – DONT DE MAGNIFIQUES VÉHICULES – et ont un EXCELLENT TRAIN DE VIE.

INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI!

Pour être admissible au bonus de voiture neuve de Stemtech et vous joindre aux nombreux PAI qui signent avec bonheur des contrats de location ou d'achat chez leur concessionnaire local, vous devez garder un seul mot en tête : AUTOSHIP!

Nous savons tous que la livraison automatique AutoShip est la clé de la rétention de vos clients et filleuls. La livraison AutoShip vous rapproche également de votre nouveau VÉHICULE GRATUIT. Le tableau ci-dessous vous explique le fonctionnement du programme :

Programme bonus de voiture neuve

À TITRE DE DIRECTEUR QUALIFIÉ, LORSQUE VOUS ACCOMPLISSEZ CECI :				
Vous obtenez :	**Nbre de PAI avec AutoShip sur votre 1er niveau***	**Nbre de PAI avec AutoShip sur 3 niveaux***	**Volume total des PAI sur 3 niveaux***	**Directeur qualifié chaque mois?**
300 $US/mois	10 PAI recrutés personnellement	100	10 000 PV AutoShip **	OUI
600 $US/mois	15 PAI recrutés personnellement	200	20 000 PV AutoShip**	OUI
900 $US/mois	20 PAI recrutés personnellement	300	30 000 PV AutoShip**	OUI
1200 $US/mois	25 PAI recrutés personnellement	400	40 000 PV AutoShip**	OUI

**Les clients VIP sont également comptabilisés*

***La règle de 50 % s'applique*

Caroline Lohmeyer - échelon 2

Marijke Long - échelon 2

Merlie et Denny Kluver - échelon 2

Mark et Erin Parsekian - échelon 1

Don Miller - échelon 1

Vous pouvez constater qu'un directeur (ou tout PAI de rang supérieur) entièrement qualifié n'a besoin que de 10 PAI recrutés personnellement et inscrits à la livraison AutoShip et de 100 PAI inscrits à la livraison AutoShip sur ses 3 premiers niveaux (générant 10 000 PV AutoShip) pendant 3 mois consécutifs pour toucher le bonus de 1er échelon de 300 $ par mois, à partir du 4e mois.

À mesure que votre entreprise personnelle prend de l'ampleur et que vous augmentez vos effectifs dans chacune des catégories, votre bonus mensuel augmente également… jusqu'à l'atteinte du 4e échelon, qui vous rapporte 1200 $ sur une base mensuelle. IMAGINEZ le véhicule que vous pourriez conduire avec 1200 $ par mois!

Faites croître votre entreprise à l'aide de la livraison AutoShip. Devenez directeur et demeurez entièrement qualifié chaque mois, recrutez au moins 10 PAI AutoShip, maintenez 100 PAI AutoShip sur vos 3 premiers niveaux et 10 000 PV AutoShip en février, mars et avril, et vous pourriez vous aussi prendre le volant d'une magnifique voiture neuve dès le mois de mai!

Prenez part aux conférences téléphoniques et aux webinaires de Stemtech pour découvrir des trucs, astuces et stratégies vous permettant de tirer le maximum du plan de rémunération et d'emprunter la voie du succès… au volant d'un véhicule Stemtech neuf! Vous apprendrez chaque fois quelque chose de nouveau et de pertinent qui vous aidera à faire croître votre entreprise!

VOICI TOUS LES PAI INTERNATIONAUX QUI ONT TOUCHÉ LE BONUS DE VOITURE NEUVE AU MOIS DE JANVIER DERNIER :

Nom	Pays	Échelon atteint en janv.
Patrice Guannel	MQ	4
Fabrice Nardol	MQ	4
Dominique Boulay	FR	4
Marie Joelle Robert	MQ	3
Sophie Brion	RE	2
Nadine Lallement	RE	2
Lola Cabeu	RE	2
Claudia Ivette Zamudio Vargas	MX	2
Alma Angelica Hurtado Flores	MX	2
Charles Louis-Rose	MQ	2
Ian Davies	AU	2
Graham & Kay Kelly	AU	2
Everett Potter	US	1
Phillip Adidjaja	US	1
Gulnara Bilyalova	RU	1
Linda Hoggard	NZ	1
John Kennedy	NZ	1
Ian & Kelly Adams	NZ	1
Stem Aegle et Partners	MY	1
Olivier Bellance	MQ	1
Elise Elisabeth	MQ	1
Marie Josephe Reman	MQ	1
Marie-Christine Lhermitte	FR	1
Francoise Berthoumieu	FR	1
Chantal Canet-Jeanton	FR	1
David Constante Paredes	EC	1
Eliseo Quintero Diaz	CO	1
Yvonne North	AU	1

Meilleur que jamais! POURSUIVEZ SUR VOTRE LANCÉE!

par Don Karn, vice-président des marchés nord-américains

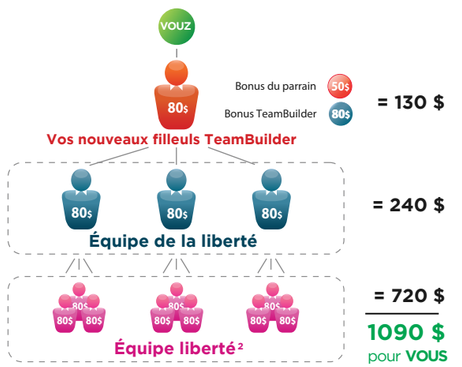
Nous avons mis sur pied une promotion exclusive visant à vous encourager à recruter un nouveau PAI ou à faire progresser un PAI existant au niveau TeamBuilder pour ensuite aider ce filleul à atteindre le rang de directeur.

VOUS ACCOMPLISSEZ CECI	VOUS RECEVEZ CELA
1 Dès février, recrutez personnellement un nouveau PAI à l'aide d'une trousse TeamBuilder ou faites passer un PAI existant au niveau TeamBuilder et aidez-le à augmenter son revenu en bâtissant son équipe de la liberté le plus rapidement possible.	Vous toucherez une prime immédiate en plus d'un revenu résiduel à long terme.
2 Aidez votre nouveau PAI à créer son équipe de la liberté à l'aide des trousses TeamBuilder dans les 10 jours suivant son inscription†.	Votre filleul recevra une prime totale de 250 $: un bonus de 100 $ en plus d'un bonus du parrain de 150 $.
3 Aidez ce nouveau PAI à bâtir son équipe liberté2 à l'aide des trousses TeamBuilder avant le 31 mars	Votre filleul recevra alors une prime totale de 750 $: un bonus de 500 $ en plus des 250 $ touchés pour la constitution de son équipe de la liberté. Et ce n'est pas tout! Votre filleul sera promu au rang de directeur et se verra remettre une épinglette liberté2 exclusive saluant ses réalisations!

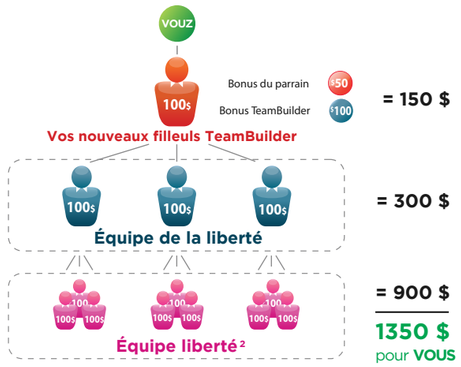
Et VOUZ recevrez l'admission GRATUITE* au congrès Stemtech (valeur de 300 $).

MAIS CE N'EST PAS TOUT...

Voici ce à quoi **VOUS** avez droit en vous qualifiant au **bonus TeamBuilder**



Voici ce à quoi **VOUS** avez droit en vous qualifiant au **bonus TeamBuilder TURBO**



Profitez de notre promotion « devenez directeur » pour bâtir votre entreprise et augmenter votre revenu. Touchez de généreux bonus TeamBuilder dès MAINTENANT.

TOUT LE MONDE GAGNE CHEZ STEMTECH!

*Votre jambe directeur doit être complétée avant le 31 mars 2015 pour recevoir l'admission gratuite pour une personne au congrès 2015.
†Votre nouveau PAI inscrit avec une trousse TeamBuilder peut choisir de bâtir une équipe de la liberté au-delà des dix jours suivant son inscription, mais il ne sera alors pas admissible au bonus de 100 $ tel que mentionné à l'étape 2. Il peut toutefois toucher le bonus de 500 $ prévu à l'étape 3 et atteindre le rang de directeur.

DES LEADERS INSPIRANTS SUR TOUS LES CONTINENTS!

D'un pays à l'autre, les partenaires d'affaires indépendants de Stemtech tirent profit du plan de rémunération pour atteindre une croissance spectaculaire, progresser au rang supérieur et développer sans cesse leur organisation personnelle. Nous profitons de l'occasion pour saluer le travail et le dévouement d'un nouveau membre du Club du président et de DIX nouveaux directeurs Triple Diamant.

Nous espérons que leurs histoires de réussite vous inspireront!

CLUB DU PRÉSIDENT

SIU TJIN TJHIN

Malaisie

Tandis que la majorité d'entre nous profitons de nos vacances pour nous évader et laisser le travail derrière, Siu a profité d'un séjour aux États-Unis en 2008 pour aller à la rencontre de Stemtech. En découvrant les ingrédients « naturels d'origine botanique » des produits Stemtech et la science des cellules souches, Siu a tout de suite su qu'elle avait envie de s'impliquer au sein de l'entreprise. Comme Stemtech ne comptait pas de bureau en Malaisie à l'époque, la seule option qui s'offrait à Siu était de devenir distributrice virtuelle. Lors de l'entrée de Stemtech sur le marché malaisien en 2009, Siu n'a mis que sept mois pour atteindre le rang de directrice Triple Diamant!

Cette femme fort occupée dirige toujours sa propre usine de confection de vêtements à Jakarta, en plus de travailler sans relâche au recrutement de nouveaux leaders au sein de son entreprise Stemtech. « Je travaille de concert avec mes filleuls pour appuyer leur croissance personnelle et atteindre tous les défis promotionnels lancés par Stemtech, » explique-t-elle. Un des secrets de Siu est de ne jamais cibler un seul type de recrues potentielles. « Je souhaite aller chercher des leaders de tous horizons. Cette approche inclusive fonctionne à merveille pour mon entreprise. » Siu aime organiser des séances de « réflexion de groupe » avec les membres de son équipe pour mettre sur pied de nouvelles stratégies de développement commercial. Selon ses dires, ces séances donnent lieu à d'excellents résultats.

Siu Tjin Tjhin et son mari, Haryaman Sunggono Ciaputra.

Siu est mariée et mère de quatre enfants. Elle adore passer du temps en famille à la maison et en vacances, ainsi que « faire de l'exercice, aller à l'église, voyager et passer du temps avec ses amis ». (Comment trouve-t-elle le temps de faire tout cela?) Cette femme extraordinaire doit « sa santé de fer et son incroyable vitalité » aux produits Stemtech, et elle se plaît à partager son secret avec son entourage dès qu'elle en a l'occasion. Son explication est toute simple : « Stemtech propose une importante avancée dans le domaine de la santé qui s'appuie à la fois sur la nature et la science. En partageant nos produits, nous pouvons atteindre le bien-être optimal et asseoir notre avenir financier. »

NOUVEAUX DIRECTEURS TRIPLE DIAMANT

BEATRICE ADRIANA GONZALEZ BAEZ Mexique

Mère de quatre enfants, Adriana affirme « avoir dédié sa vie au marketing de réseau ». Elle poursuit en confiant que les déplacements fréquents nécessaires au développement de son entreprise personnelle ont parfois pesé lourd sur sa vie de famille. « Or, lorsque je constate ce que j'ai accompli chez Stemtech et ce que mon groupe et moi sommes parvenus à atteindre, je peux dire que ces sacrifices en ont grandement valu la peine. » Depuis qu'Alma Angelica Hurtado Flores et Guillermo Williams Perez lui ont fait découvrir Stemtech à l'été 2013, Adriana travaille sur une base quotidienne au développement de son organisation. Alma et Guillermo sont souvent venus la voir chez elle à Los Mochis, « pour l'aider à être admissible aux événements majeurs et lui enseigner de nouvelles stratégies pour faire croître son réseau. »

Adriana apprécie la camaraderie qu'elle partage avec ses filleuls : « Mes relations avec les membres de mon entreprise m'encouragent à être un exemple pour eux en leur donnant tout ce dont ils ont besoin pour atteindre le succès personnel. » Grande partisane du contact direct, Adriana planifie des rencontres hebdomadaires dans des hôtels et chez certains des membres de l'équipe. Adriana affirme trouver des recrues potentielles « partout où il y a des gens, tout simplement. L'occasion est toujours bonne pour ajouter un nouveau membre à la grande famille Stemtech. »

ANA CRISTINA GROENEWOLD DOMINGUEZ Mexique

Un courriel inattendu traitant d'un produit de nutrition de cellules souches reçu alors que son mari connaissait un problème de santé majeur : Ana n'a pu faire autrement que voir dans l'événement un coup de pouce du destin. Elle a décidé de répondre à l'appel et s'est immédiatement inscrite chez Stemtech, attirée à la fois par les bienfaits de la production de cellules souches et par le modèle d'affaires proposé. « Ce que j'aime de Stemtech, c'est que je peux brasser des affaires partout dans le monde, peu importe où je me trouve. Je ne fais que transmettre le message au maximum de gens… ce qui m'apparaît être la chose sensée à faire après avoir entendu autant de témoignages éloquents et constaté des améliorations impressionnantes autour de moi! »

Vérificatrice de formation, Ana possède une bonne expérience de la collecte de fonds et de la gouvernance d'entreprise. La jeune femme croit que les compétences qu'elle a développées « font partie d'un grand casse-tête, dont le réseautage est la pièce centrale ». Ana adore accompagner son mari lors de ses voyages d'affaires à travers le pays en compagnie de leurs enfants. Elle développe d'ailleurs son entreprise Stemtech dans l'espoir d'avoir davantage d'occasions de voyager. « Je veux atteindre la liberté financière, pour être en mesure de montrer le monde à mes enfants et de leur enseigner ce qui ne peut être appris dans les livres. » Nous souhaitons BON VOYAGE à ce futur membre du Club du président!

DICKY SUTANTO et CHRISTANTO CIAPUTRA Indonésie

Il nous apparaît assez naturel que Dicky Sutanto et son mari Christanto soient présentés ici, étant donné que la mère de Dicky est également célébrée dans le présent numéro d'HealthSpan… à titre de plus récent membre du Club du président! « J'ai reçu de précieux conseils de la part de ma mère Siu Tjin Tjhin. Elle a été ma mentore, et m'a enseigné ses méthodes et ses stratégies de gestion du temps, affirme Dicky. Elle m'a fait comprendre l'importance de maintenir ma passion et mon enthousiasme pour mon entreprise, et de toujours avoir le bien-être des autres à cœur. »

Après avoir entendu Siu Tjin Tjhin leur parler des « nombreuses personnes qui ont connu une importante amélioration de leur santé physique et financière grâce à Stemtech », Dicky et Christanto ont sauté sur l'occasion lorsque Stemtech a ouvert son bureau en Indonésie, l'an dernier. Le couple, qui habite l'immense métropole de Jakarta, dispose d'infinies occasions de faire découvrir Stemtech dans leur milieu. Ils adorent organiser des séances d'information dans des centres commerciaux, dans des cafés ou à domicile.

Bien que le couple ne « cible » pas une clientèle précise, Dicky croit que leur jeunesse leur octroie un avantage : « Je m'adresse à de jeunes adultes – dans la vingtaine et la trentaine –, et je leur explique comment AFA ExtractTM (le nom de SE2MD en Indonésie), StemFloMD et StemSportMD peuvent soutenir leur mode de vie actif. Nos jeunes clients et PAI voient que les produits Stemtech ne s'adressent pas qu'aux gens plus âgés, et qu'ils comportent aussi des bienfaits pour eux! »

SUN-MI KIM Corée

Sun-Mi, citoyenne américaine habitant en Corée, croit que son expérience dans le secteur de l'assurance et de la consultation lui a permis de développer sa capacité à travailler avec le public. Lorsque son amie Eoun He Choy lui a parlé des bienfaits de SE2, Sun-Mi a décidé de s'inscrire chez Stemtech. Elle a commencé par recruter des clients VIP. Mais lorsqu'elle a remarqué que la majorité de ses clients qui se procuraient une première bouteille revenaient peu après pour en commander davantage, Sun-Mi a eu la sagesse de changer son approche. En Corée, les suppléments nutritifs et les aliments fonctionnels sont partout, mais Sun-Mi a vite compris que ses clients voyaient en SE2 quelque chose de novateur, et que Stemtech lui offrait une excellente occasion d'affaires. « Aujourd'hui, je concentre mon attention sur le recrutement et le soutien de partenaires d'affaires indépendants. Je cherche des gens avec qui j'ai envie de travailler, avec qui je pourrai collaborer vers l'atteinte du succès. »

En plus d'aider ses PAI en Corée et en Amérique du Nord à bâtir leur entreprise, Sun-Mi se tourne aujourd'hui vers le Japon pour trouver de nouvelles occasions de croissance à l'international. Bien qu'elle apprécie la facilité avec laquelle nous pouvons aujourd'hui communiquer grâce à la technologie, cette entrepreneure chevronnée croit toujours aux vertus de présenter Stemtech à ses recrues potentielles en personne. « J'invite habituellement un PAI qui possède une bonne compréhension des produits et de l'entreprise à ces rencontres de recrutement, qui ont lieu chez moi ou dans un café. Les gens sont beaucoup plus à l'aise dans ce genre de cadre convivial. »

SUN-JU LEE Corée

Résidente de Gangnam, secteur de Séoul popularisé par la célébrissime pièce « Gangnam Style » de l'artiste coréen Psy, Sun-Ju croit que sa « grande ville trépidante et passionnée » lui donne accès à un immense bassin de candidats potentiels pour les produits et l'occasion d'affaires de Stemtech. Il y a plusieurs années, lorsque des complications associées à une grossesse ont dégradé sa santé déjà fragile, Sun-Ju a fait une croix sur une carrière de coiffeuse pour se consacrer tout entière au marketing de réseau. Elle a trouvé sa « niche » dans le secteur des soins de santé. Lorsqu'un ancien collègue lui a fait découvrir les produits Stemtech, Sun-Ju a été « curieuse de connaître les effets de SE2, un produit à action rapide qui était novateur par rapport à ce qui se trouvait alors sur le marché. C'est comme ça qu'a commencé mon aventure avec Stemtech. »

Aujourd'hui, la famille entière de Sun-Ju est folle des produits Stemtech. « C'est une folie dont nous sommes fiers! » Dans les premiers temps, tandis que Sun-Ju travaillait d'arrache-pied pour lancer son entreprise, son mari s'est occupé de l'entièreté des tâches ménagères, tout en continuant de gérer un restaurant. Sun-Ju lui en est reconnaissante. Ayant retrouvé la santé, la jeune femme adore faire du camping et profiter de la nature avec son mari et ses deux enfants, qui sont tous en pleine forme et heureux. « Stemtech est l'un des éléments les plus importants dans nos vies! »

WON-HEE NAM Corée

Won-Hee a travaillé pendant huit ans comme distributrice pour une importante société de cosmétiques internationale. Elle y a appris à gérer et à former des équipes et à diriger des rencontres professionnelles efficaces. Lorsqu'une collègue lui a parlé de Stemtech pour la première fois, Won-Hee a immédiatement été convaincue par l'enthousiasme de son amie et a décidé de faire l'essai des produits. « J'ai tout de suite su que Stemtech offrait un produit incomparable, dont tout le monde pourrait bénéficier. » Won-Hee s'est alors inscrite comme partenaire d'affaires indépendante.

Cette résidente de Séoul organise depuis des rencontres dans divers quartiers de la ville, auxquelles plusieurs clients VIP et PAI satisfaits assistent en compagnie de leurs nombreux invités. Won-Hee souligne que « les produits Stemtech sont très efficaces. Mes clients veulent partager leur expérience avec leur famille et leurs amis. Si ces clients potentiels assistent à une rencontre, ils peuvent découvrir les produits en même temps que l'occasion d'affaires. »

Aux yeux de Won-Hee, la meilleure stratégie d'affaires a été de commencer par bâtir une solide base de clients. « Les clients qui achètent des produits sur une base régulière me procurent un revenu stable. » Elle travaille aujourd'hui assidûment pour aider ses filleuls à atteindre le rang de directeur Triple Diamant, dans un but très précis : « Je veux devenir membre du Club du président avant la fin de l'année! »

KYUNG-JIN KIM Corée

Kyung-Jin, une professionnelle de l'immobilier, a découvert Stemtech pour la première fois il y a seulement un an, grâce à sa sœur Sun-Ju Lee, qui était déjà partenaire d'affaires indépendante. Kyung-Jin connaissait alors des problèmes de santé depuis environ dix ans. Lorsqu'elle a commencé à prendre SE2MD, sa santé et sa vitalité ont connu une telle amélioration qu'elle a tout de suite désiré s'inscrire à titre de PAI.

Propriétaire d'une petite boutique de produits de santé, Kyung-Jin a d'abord partagé les produits Stemtech avec ses clients, en leur racontant simplement sa propre histoire. « À ma grande surprise, mes clients se sont mis à recommander SE2 à leurs amis. J'ai alors cru que mon entreprise personnelle serait uniquement composée de clients VIP. » Or, Kyung-Jin a rapidement compris l'importance de parler à ses clients de l'occasion d'affaires Stemtech. « Contrairement à beaucoup de produits offerts en Corée, SE2 procure d'excellents résultats à un prix abordable. Il est donc facile de faire comprendre aux gens qu'une entreprise Stemtech représente un excellent moyen d'augmenter son revenu. »

Mais Kyung-Jin souligne toujours aux nouveaux PAI qu'il faut travailler fort pour bâtir une entreprise prospère. Utilisant sa propre expérience comme exemple, elle leur dit que « pour connaître le succès, il faut donner beaucoup de son temps. Certains sacrifices sont nécessaires sur la voie vers la réussite. Mais ce que vous en retirerez en vaut grandement la peine! »

Les célébrations 2015

À la mi-février, la communauté asiatique accueillera l'**ANNÉE DE LA CHÈVRE** avec des festivités somptueuses partout autour du globe. Ici en Amérique du Nord, trois de nos PAI d'origine sino-américaine ont une raison de lancer les célébrations de la nouvelle année d'avance : ils ont atteint le rang convoité de directeur **TRIPLE DIAMANT** en développant d'impressionnantes organisations et en faisant augmenter de manière considérable les ventes de produits aux États-Unis au cours des derniers mois. Nous les félicitons et nous célébrons avec eux l'élan incroyable qu'ils ont su donner au marché nord-américain!

W.T. PAUL LIAU

Floride

Lorsque W.T. Paul Liau a pris part au congrès annuel de Stemtech à Hollywood, en Floride, au mois de septembre dernier, ce n'était certainement pas pour occuper ses temps libres. Propriétaire de Wei Tzi Realty, Inc., une entreprise immobilière de renom située à Kissimmee, en Floride, leader actif et conseiller respecté pour plusieurs organismes communautaires de la grande région d'Orlando, Paul est un homme des plus occupés.

Ayant émigré de Taïwan il y a 38 ans, Paul a décroché un diplôme en génie électronique et a travaillé dans le secteur de la gestion manufacturière. Homme d'affaires dans l'âme, Paul rêvait de fonder une entreprise d'investissement foncier en Floride. Pour y parvenir, il a fait l'achat de terrains près de Disney World. Cette sage décision d'affaires lui a permis de récolter des profits très intéressants.

En septembre dernier, la vision et la sagacité de Paul l'ont guidé tout droit vers Stemtech, alors que l'entreprise venait tout juste de déménager son siège social mondial de la Californie à la Floride. Intrigué par sa gamme de produits uniques et son occasion d'affaires encore largement inexploitée, Paul a décidé de s'intéresser à l'entreprise. Ce qu'il a eu le loisir de constater au congrès l'a convaincu de plonger tête première dans l'aventure Stemtech.

Il s'est alors tourné vers ses amis et ses connaissances de la vaste communauté sino-américaine d'Orlando et de Tampa et a organisé des rencontres qui ont généré des ventes de produits dans les milliers de dollars et des douzaines de nouvelles inscriptions. Son organisation a produit tellement de leaders de terrain, qui ont à leur tour généré des revenus record si importants, que Paul a été promu au rang de directeur Triple Diamant en quelques mois à peine.

« J'ai commencé par présenter les produits Stemtech à ma femme et à ma famille. Leurs nombreux commentaires positifs m'ont permis de saisir immédiatement que Stemtech représentait une occasion d'affaires en or. J'ai tout de suite voulu me positionner en tête de peloton avant que Stemtech explose sur le marché local. »

Grâce au précieux soutien de Christy Jin – employée de Stemtech qui a fait le chemin depuis la Colombie-Britannique pour assister à une rencontre entre Paul et le vice-président des marchés nord-américains Don Karn –, l'entreprise de Paul connaît aujourd'hui une croissance enviable. Paul se dit emballé par cette nouvelle opportunité : « Je crois que les produits Stemtech aident non seulement des millions de personnes à obtenir une santé physique optimale, mais qu'ils leur permettent également d'atteindre la santé financière. Si nous plantons les graines de la santé et de la prospérité jour après jour, ces graines porteront leurs fruits. Grâce à Stemtech, l'avenir est radieux! »

HSIU-MING SAUNDERS

Californie

La promotion d'Hsiu-Ming au rang de directrice Triple Diamant en moins d'un an est un témoignage éloquent du pouvoir d'une entreprise personnelle solide basée sur la collaboration, en amont comme en aval, et de l'aide précieuse que peuvent apporter les leaders de terrain. « Je dois ma progression rapide chez Stemtech à mon parrain M. Chi-Tang Tsai, à ma filleule Madeleine Quan (voir prochaine histoire), à mon collègue Paul Liau et notre représentante d'entreprise chinoise Christy Jin. Chacun d'entre eux a été une aide précieuse. »

Hsiu-Ming a d'abord découvert les produits Stemtech lorsqu'une voisine lui a parlé des incroyables résultats rencontrés avec DermaStemMD et SE2MD. Hsiu-Ming a tout de suite pu voir que ces produits étaient « les meilleurs produits de santé sur le marché, provenant d'une entreprise de calibre supérieur ». En tant que professionnelle du droit des brevets, Hsiu-Ming possède une expérience du secteur des nouvelles technologies qui l'a aidée à comprendre les bienfaits des produits Stemtech. Ses produits chouchous demeurent SE2, StemFloMD et DermaStem. « Depuis que j'ai commencé à prendre SE2 et StemFlo, je remarque une importante hausse de mon degré d'énergie, et ma peau est beaucoup plus saine grâce à DermaStem. J'adore partager mon expérience des produits. »

Hsiu-Ming développe son entreprise en recrutant à la fois des clients VIP et des PAI, une tactique qu'elle dit très efficace. En 2015, elle prévoit partager les produits et l'occasion d'affaires de Stemtech à grande échelle. « Je veux que les gens sachent que se joindre à la famille Stemtech en tant que PAI peut changer leur vie en leur permettant d'aider les autres à obtenir une meilleure qualité de vie. Nous créons la richesse en aidant autrui. »

MADELEINE QUAN

Maryland

L'histoire de Madeleine Quan est un autre exemple éloquent du pouvoir d'une approche collaborative et concertée sur le développement d'une entreprise. Depuis que Hsiu-Ming Saunders a présenté les produits Stemtech à Madeleine Quan, cette dernière a pu compter sur l'« aide inestimable » de Hsiu-Ming, du directeur Triple Diamant Chi-Tung Tsai, de son collègue Paul Liau et de Christy Jin. « Ma visite de groupe au nouveau siège social de Stemtech en Floride a également été très enrichissante, estime Madeleine. J'ai eu la chance d'observer le fonctionnement de l'entreprise aux premières loges et de rencontrer les dirigeants et les employés de Stemtech. M. Don Karn a été particulièrement serviable. »

Madeleine explique qu'elle ne cible aucun groupe en particulier lorsqu'elle parle de Stemtech. « Tous ceux qui souhaitent atteindre une santé optimale sont des recrues potentielles! » En plus de diriger son entreprise Stemtech, Madeleine s'occupe de ses enfants pendant que son mari, un agent du service extérieur américain, est appelé à se déplacer à l'international. Madeleine dit aimer les gens et souhaite les aider à relever les défis du quotidien. « Je crois en une approche holistique et préventive à la santé. La science et la technologie mises de l'avant par Stemtech font précisément cela. Stemtech est un partenaire de choix. »

Madeleine préfère rencontrer ses recrues potentielles en personne. « Je peux ainsi écouter les gens et comprendre comment je peux répondre à leurs besoins particuliers. Cette méthode a fait ses preuves pour moi. » En plus de continuer à faire croître son entreprise grâce au pouvoir du contact personnel dans la banlieue de Washington, D.C. où elle habite, Madeleine cherche désormais à pousser ses horizons plus loin : « Mon organisation prend sans cesse de l'ampleur, notamment en Asie et en Europe. Je veux aider les gens de partout à profiter des avantages incroyables des produits et de l'occasion d'affaires de Stemtech! »

Nous avons hâte de voir ce que ces nouveaux leaders de terrain nord-américains et leurs incroyables organisations nous réservent au cours des prochains mois de l'année de la chèvre... et de 2015!

LE TRAVAIL D'ÉQUIPE EST UN MOTEUR DE CROISSANCE INÉGALÉ.

À vous de jouer!

STEMTECH AUTOUR DU GLOBE

STEMTECH FAIT AUJOURD'HUI LA PROMOTION DU BIEN-ÊTRE ET DE LA PROSPÉRITÉ DANS 31 PAYS (ET DANS PLUS DE 100 MARCHÉS VIRTUELS). LA TECHNOLOGIE FACILITANT SANS CESSE LES COMMUNICATIONS, IL EST DÉSORMAIS PLUS SIMPLE QUE JAMAIS DE BÂTIR UNE ORGANISATION INTERNATIONALE DEPUIS LE CONFORT DE SON FOYER. AINSI, NOUS VOYONS DE PLUS EN PLUS DE PARTENAIRES D'AFFAIRES INDÉPENDANTS DE PARTOUT EN AMÉRIQUE DU NORD TENDRE LA MAIN À DES PAI EN EUROPE, EN AMÉRIQUE DU SUD, EN AFRIQUE, EN ASIE ET EN AUSTRALIE.

Le vice-président directeur des marchés internationaux Jonathan Lester croit que « 2014 a été notre année la plus importante à ce jour, notamment en ce qui a trait aux développements des infrastructures. Stemtech a ouvert de nouveaux bureaux en Floride, en Europe, au Canada, en Corée et au Mexique (et plus à venir). L'ouverture de nouveaux marchés en Indonésie, à Singapour, en Irlande, aux Pays-Bas, en Belgique et au Portugal nous a permis d'ajouter des milliers de nouveaux PAI à notre grande famille mondiale. En 2015, nous prévoyons investir encore davantage dans notre présence internationale, notamment grâce à l'ouverture de magnifiques nouveaux bureaux en Malaisie, aux Philippines et en Équateur, ainsi qu'en poursuivant notre croissance en Europe de l'Est, en Asie du Sud-Est, en Afrique et en Amérique du Sud. Les améliorations apportées au plan de rémunération, le développement de nouveaux produits et plusieurs événements de qualité actuellement en préparation nous poussent à croire que 2015 sera une autre année couronnée de succès pour notre entreprise et notre mission de partager la santé et le bien-être aux quatre coins du globe. Nous vivons une période des plus excitantes! »

Jetons un coup d'œil à ce qui se passe dans certaines communautés de la grande famille Stemtech…

CANADA

par Charles « Chuck » Racette, directeur du développement des affaires

Maintenant que les améliorations au plan de rémunération sont entrées en vigueur, il n'y a pas de meilleur moment pour recruter de nouveaux partenaires d'affaires indépendants au sein de la famille canadienne de Stemtech. D'un océan à l'autre, les leaders travaillent d'arrache-pied pour aider leurs filleuls à recruter de nouveaux PAI et appuyer la progression de ces nouveaux membres jusqu'au rang de directeur.

Au cours des prochains mois, je parcourrai les routes du pays en compagnie de leaders locaux pour offrir des séances de formation et assister à des rencontres de recrutement. Ces activités seront associées à des présentations inspirantes d'invités de marque, dont le naturopathe, massothérapeute et directeur Double Diamant canadien Paul Savard, la vice-présidente de la formation internationale et du marketing du sport Heather Livingston, ainsi que d'autres présentateurs chevronnés provenant de l'équipe de direction et des consultants talentueux de Stemtech. Ces événements stimulants sont des incontournables pour la croissance de votre entreprise personnelle. Nous encourageons tous les PAI canadiens – et les PAI américains habitant à proximité de la frontière – à consulter le calendrier des rencontres et à se joindre à nous en compagnie de leurs recrues potentielles!

ASIE

par Jonathan Lim, vice-président des marchés asiatiques

2014 a été l'une des meilleures années à ce jour en matière de ventes et de recrutement pour les différents marchés asiatiques. Cette année, nous avons assisté à l'ouverture de bureaux en Indonésie et à Singapour, deux marchés clés pour la croissance de Stemtech en Asie. Le congrès d'Asie-Pacifique de Singapour a connu une fréquentation sans précédent et un niveau d'énergie spectaculaire, ressenti par tous ceux qui étaient présents. Ensemble, nous avons célébré la promotion de DEUX nouveaux membres du Club du président, les Malaisiens Michael Wan et Siu Tjin Tjhin (découvrez leur histoire en page 5).

2015 promet d'être une année encore plus prospère, et l'excitation est palpable! En janvier, les PAI de la Malaisie et de l'Indonésie ont pu commencer l'année du bon pied en participant à des séances de formation animées par Heather Livingston, qui traitaient des caractéristiques et avantages de DermaStemMD. L'introduction de notre sensationnel produit de soin de la peau en Indonésie permet désormais à nos PAI d'offrir à leurs clients une vitalité externe équivalente au bien-être physique associé à notre gamme existante de suppléments nutritifs. De plus, les améliorations apportées au plan de rémunération procurent aux partenaires d'affaires indépendants actifs une panoplie de nouvelles façons d'augmenter leur revenu chaque mois.

EUROPE

par Christian Tricoche, directeur général des marchés européens

L'équipe de notre siège social pour l'Union européenne est désormais complète et prête à soutenir nos clients et partenaires à travers le continent. Tout juste six mois après la grande ouverture de notre nouveau siège social européen, nous sommes fiers de confirmer que nous pouvons aujourd'hui livrer nos produits dans tous les pays d'Europe de l'Ouest en deux à trois jours, à prix très abordables. Nous sommes également en mesure d'assurer la livraison rapide et efficace vers nos bureaux du Royaume-Uni, de Bulgarie, de la Martinique et de l'île de la Réunion. Les différentes responsabilités – logistique, technologies de l'information, marketing, service à la clientèle et communications – de la majorité de nos employés s'étendent désormais sur l'ensemble du territoire européen. Tous les clients et partenaires d'affaires indépendants desservis directement par notre siège social – notamment les résidents des Pays-Bas, de la Belgique, du Portugal, de l'Espagne, de l'Allemagne, de l'Autriche et de l'ensemble de la France – peuvent profiter de lignes téléphoniques et d'adresses courriel personnelles gratuites, et d'un service personnalisé assuré par des employés qui cumulent ensemble sept langues différentes.

2014 a été une année record pour la France, qui a connu une hausse des ventes de près de 50 % et a accueilli plus de 11 000 nouveaux clients provenant de chacune des 22 régions continentales et extracôtières du pays, dont la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane française et l'île de la Réunion. Nous tenons à remercier tous nos partenaires d'affaires indépendants, en Europe et à l'étranger, pour leur confiance et leur dévouement. Grâce à vous, nous pouvons poursuivre notre mission de changer la vie d'un maximum de gens et de promouvoir l'innovation, le bien-être et la prospérité autour du globe.

AUSTRALIE et NOUVELLE-ZÉLANDE

par Leigh Mace, directrice générale

L'année 2015 s'annonce pleine de promesses pour le marché de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, qui a récemment accueilli parmi ses rangs QUATRE nouveaux directeurs Triple Diamant, TROIS nouveaux directeurs Double Diamant et un nouveau directeur Diamant, en plus de plusieurs nouveaux StemGems qui se préparent à joindre l'équipe Diamant cette année! Bien entendu, les membres actuels de notre équipe Diamant ont tous les yeux braqués sur le Club du président et le Club du Chairman. Nous nous attendons donc à observer une croissance sans précédent dans notre marché cette année.

Pour soutenir nos PAI dans le cadre de cette croissance incroyable, nous planifions la tenue de séminaires professionnels en février et de tournées commerciales en mai, juillet et octobre, ainsi qu'une édition informative et interactive de l'Académie des affaires, qui se déroulera sur deux jours en milieu d'année dans une destination « de rêve » qui n'a pas encore été dévoilée.

Nos partenaires d'affaires indépendants des deux pays sont motivés et enthousiastes, et adorent les avantages que représente Stemtech pour leur propre santé et pour tous ceux à qui ils présentent notre merveilleuse entreprise et ses occasions d'affaires enviables. Vous songez à voyager dans notre coin de pays cette année? Venez nous voir… Vous adorerez notre énergie! ■

Les directeurs Triple Diamant Ian et Kelly Adams de Kerikeri, en Nouvelle-Zélande, reçoivent le prix Spirit of Award 2014 des mains de Christian Drapeau, Ray Carter et Jonathan Lim lors du congrès de l'Asie-Pacifique.

DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS ET INNOVATION

par Paola Mazzoni, vice-présidente, développement de produits et formation

Dans mon dernier article, je vous ai présenté un élément clé du processus de développement de produits : la mise à l'essai. Partout où nous faisons des mises à l'essai de nouveaux produits, nous avons pu constater que les commentaires de nos PAI étaient non seulement utiles, mais absolument nécessaires au développement de nos produits.

Je vous propose aujourd'hui d'explorer le sujet de l' **Innovation**.

Il existe trois formes d'innovation :

1. Une innovation continue ne nécessite presque aucun changement dans le comportement du consommateur; ce type d'innovation équivaut à un changement minime apporté à un produit existant.

2. Une innovation continue dynamique implique une transformation majeure du produit associée à un changement comportemental mineur de la part du consommateur, ou à une transformation mineure du produit associée à un changement comportemental majeur.

3. Une innovation discontinue peut entraîner des perturbations importantes à l'industrie dans son ensemble. C'est le cas, par exemple, de l'arrivée sur le marché d'un produit ou d'un ingrédient qui aurait une toute nouvelle application pratique.

La majorité des nouveaux produits sont le résultat d'innovations continues. Un produit réellement révolutionnaire composé d'un ingrédient novateur qui donne lieu à une toute nouvelle utilisation ne peut faire son entrée sur le marché qu'à une seule reprise. Après ce lancement, les adaptations successives seront le produit d'innovations continues ou continues dynamiques.

La vaste majorité des adaptations ne nécessitent aucun changement du comportement du consommateur, et ne peuvent ainsi pas être qualifiées d'innovations à proprement parler. En fait, ces changements sont très souvent trop minimes pour même être remarqués par le consommateur.

Parlons maintenant des brevets. Afin de faire l'objet d'un brevet aux États-Unis, une invention doit être entièrement nouvelle; elle doit représenter une certaine innovation scientifique et avoir une application industrielle. S'il est approuvé, le brevet est associé à une clause d'exclusivité pour une durée prédéterminée.

Comment se positionne Stemtech en matière d'innovation?

Après près d'une décennie dans l'industrie, nous pouvons affirmer avec certitude que Stemtech est un véritable pionnier de la biotechnologie et de la nutrition. Nous étions la première entreprise à développer la nutrition des cellules souches et nous sommes toujours à la tête de l'industrie florissante des suppléments nutritionnels 100 % naturels.

JE CROIS FERMEMENT QUE LA CONTRIBUTION DE STEMTECH À LA SCIENCE EST LA DÉFINITION MÊME DE L'INNOVATION. POUR AFFIRMER CECI, JE ME BASE SUR TROIS ASPECTS PRINCIPAUX :

1. Nos produits contiennent des ingrédients novateurs.
2. Notre processus de fabrication est unique.
3. Nous avons créé un paradigme révolutionnaire en matière de santé.

Je crois fermement que la contribution de Stemtech à la science est la définition même de l'innovation. Pour affirmer ceci, je me base sur trois aspects principaux :

La découverte la plus intéressante dans notre domaine, qui a notamment donné naissance au concept d'amplificateurs de cellules souches, concerne probablement les effets d'une plante aquatique appelée Aphanizomenon flos-aquae (AFA) sur la mobilisation des cellules souches. Elle a donné lieu au développement de la première gamme de produits brevetée de Stemtech : SE2[MD]. Ce produit phare est un excellent exemple d'innovation continue dynamique, puisqu'il est le résultat des percées scientifiques effectuées par Stemtech.

Le sérum de renouvellement DermaStem[MD] est un autre exemple probant d'innovation. Les ingrédients novateurs à la fine pointe de la science qui entrent dans sa composition du produit sont combinés grâce à un procédé de fabrication exclusif mis au point par Stemtech. Nous rendrons justice à ce produit en lui réservant un article dans un prochain numéro, qui expliquera en détail pourquoi DermaStem est le seul produit de soins de la peau tirant profit du potentiel des cellules souches cutanées pour revitaliser l'épiderme au niveau cellulaire.

Or, Stemtech ne fait pas que développer des produits uniques et novateurs; l'entreprise peut se vanter d'avoir introduit un paradigme révolutionnaire en matière de santé. Je ne pourrais trouver meilleure façon pour décrire ce nouveau paradigme que de citer notre cofondateur et conseiller scientifique en chef, Christian Drapeau :

« Le nouveau paradigme fondé sur le rôle régénérateur des cellules souches de la moelle osseuse nous permet d'aborder différemment le concept même de la guérison, de la prévention des maladies et du maintien de la santé. En soutenant simplement la libération des cellules souches depuis la moelle osseuse, il est possible de stimuler la réparation des tissus et d'avoir ainsi un impact sur l'autre côté de l'équation. Plutôt que de chercher à lutter contre la diminution cellulaire ou à compenser la perte d'efficacité des tissus, nous pouvons maintenant adopter une nouvelle stratégie : soutenir le rôle régénérateur des cellules souches de la moelle osseuse. La découverte de ce système de guérison naturel est d'une certaine manière équivalente à la traversée de l'Atlantique de Christophe Colomb; plus personne ne peut nier que la Terre est ronde. Ce voyage historique a changé le monde à tout jamais. La découverte du rôle véritable des cellules souches de la moelle osseuse entraîne un changement de paradigme voué à nous transformer à jamais; pour la première fois, nous sommes en mesure de penser la santé sous le prisme de la promotion et du maintien de la santé plutôt que sous la lentille de la prévention ou de l'élimination de la maladie. »

Tandis que le reste du monde commence à s'intéresser à ce qu'a découvert Christian et ce que vous et moi savons depuis un moment déjà au sujet des cellules souches, nous pouvons avoir confiance que **l'INNOVATION** demeurera omniprésente chez Stemtech. Après tout, nous avons été témoins de la mise en marché de produits révolutionnaires, ainsi que d'un changement fondamental dans le comportement des consommateurs grâce à notre message!

Nous partageons ce en quoi nous croyons. N'est-il pas gratifiant de partager ce message tous les jours?

VOUS POUVEZ CHANGER

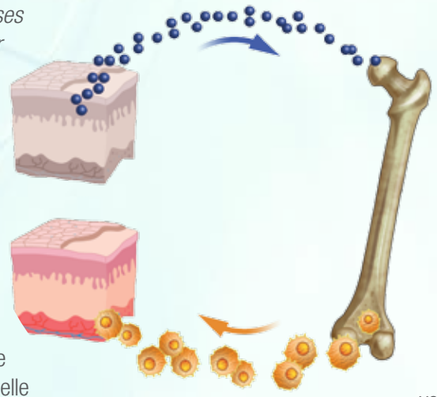
Par Allan C. Somersall, M.D., Ph. D.

Oui, le changement EST possible. En fait, votre corps se transforme SANS ARRÊT.

Nous avons tous tendance à nous croire – à tort – invulnérables et immuables. Mais d'un point de vue biologique, c'est tout le contraire : la majorité des cellules de notre corps sont remplacées sur une période de sept ans. Seules nos cellules nerveuses survivent à ce renouvellement constant. On peut donc affirmer que le changement, par la reproduction des cellules, est une caractéristique fondamentale de la vie humaine. Physiquement, nous sommes – à toutes fins pratiques – âgés de moins de sept ans!

Le cycle naturel de la vie est un continuum de changements. De la petite enfance à l'enfance, de l'adolescence au début de l'âge adulte, jusqu'à la crise de la quarantaine et à la ménopause, puis jusqu'à l'âge de la retraite, notre vie est une suite ininterrompue de changements. Notre corps est constamment en train de se transformer, d'évoluer et de s'adapter.

Mais pouvons-nous changer sur le plan personnel? Les gens peuvent-ils se réinventer et transformer la façon dont ils évoluent dans le monde qui les entoure? La réponse est OUI. Or, le vieil adage n'en est pas moins vrai : *« Pour que les choses changent,* ***vous*** *devez changer. Pour améliorer votre condition,* ***vous*** *devez améliorer vos dispositions. »*



Croire qu'il est impossible pour nous de changer est plutôt fataliste. Cette façon de penser équivaut à nier notre volonté et notre libre arbitre. La vie se résume alors à la biologie pure, à une existence où le contenu de nos gènes dicte tout. Or, il y a dans ce fatalisme quelque chose qui cloche! Notre conscience suffit à elle seule pour réfuter cette croyance… Après tout, n'avons-nous pas tous des rêves et des aspirations? Il y a en nous une passion qui nous pousse à aller de l'avant, à désirer le changement, à évoluer et à devenir la meilleure version de nous-mêmes. Et cette conscience agit comme un pont entre notre for intérieur et le monde qui nous entoure, un pont qui nous permet de comprendre que le changement est possible, à tout moment et dans toutes les circonstances.

Le message est simple : vous n'êtes pas coulé dans le béton. Vous n'êtes pas réglé comme une horloge ou manipulable comme un robot. **Vous pouvez choisir de changer**. Vous pouvez changer votre attitude en célébrant le positif et en oubliant le négatif. Vous pouvez vous réinventer, tourner la page et recommencer. Vous pouvez changer d'emploi ou de carrière (vous survivrez et le monde continuera de tourner). Vous pouvez changer d'amis (il existe dans le monde sept milliards d'amis potentiels!). Vous pouvez avoir de nouveaux rêves (après tout, vos rêves sont vos propres créations; ils sont seulement limités par votre imagination). Et vous pouvez transformer votre mode de vie et vos habitudes, en faisant preuve d'une discipline constante qui témoigne de vos valeurs les plus profondes.

En fait, il est possible de transformer n'importe quel élément de votre vie. Si les cellules de votre corps se renouvellent au quotidien, votre esprit peut faire de même… et ainsi changer votre vie. La capacité de vous transformer et d'évoluer est innée!

Entrons maintenant dans le vif du sujet : quels éléments de votre vie aimeriez-vous transformer? Pensez-y bien… Si vous aviez en main une baguette magique et toute la liberté du monde, comment transformeriez-vous votre situation présente? Maintenant, déposez votre baguette et laissez la sagesse de Saint-François guider votre réflexion. Saint-François nous enseigne qu'il existe certaines choses qui ne peuvent être changées, et qu'il est essentiel de reconnaître ces limites. Vous ne pouvez pas retourner dans le ventre de votre mère et naître une seconde fois. Vous ne pouvez pas réparer la coquille d'un œuf que vous avez cassée ou redonner au lait suri son goût d'origine. Vous ne pouvez ni arrêter le temps ni revenir en arrière. Vous ne pouvez pas être à deux endroits en même temps. Vous ne pouvez empêcher la pluie de tomber ou changer la direction du vent. Les exemples de ce genre sont des évidences.

La méthode utilisée pour créer le changement peut également avoir une incidence sur le résultat de ce changement. Par

exemple, vous frapper la tête contre le mur n'altérera en rien sa surface, mais pourrait avoir un impact sur… votre tête. La sagesse nous permet de comprendre ce qui ne peut être changé, et – si le changement est possible – de réfléchir attentivement au résultat que nous souhaitons obtenir et à la meilleure méthode pour atteindre ce résultat.

La sagesse dicte également qu'il faut avoir le **courage** nécessaire de transformer les choses sur lesquelles nous avons un pouvoir. Sans retourner dans le ventre de votre mère, vous pouvez renaître mentalement, émotionnellement et spirituellement. Vous pouvez vous découvrir une nouvelle sensibilité, une nouvelle conscience, de nouvelles possibilités et un espoir renouvelé. Toute chose ancienne peut devenir neuve à nouveau. Vous ne pouvez peut-être pas remettre l'œuf dans sa coquille, mais vous pouvez le transformer en une omelette des plus savoureuses. Vous pouvez faire du lait suri un yogourt délicieux. Vous ne pouvez pas rajeunir, mais vous pouvez réduire les effets du temps sur votre corps en mangeant bien, en étant actif et en adoptant la bonne attitude. Vous ne pouvez pas être à deux endroits en même temps, mais vous pouvez multiplier vos efforts pour être plus présent. Vous ne pouvez pas vaincre la tempête, mais vous pouvez récolter la pluie pour appuyer l'agriculture et fournir de l'eau potable à ceux qui n'en ont pas. En présence de grands vents, vous pouvez ajuster vos voiles pour ne pas perdre de vue le parcours que vous vous êtes fixé.

Cessez de vous frapper la tête contre le mur. Utilisez plutôt votre tête pour trouver un chemin au-delà du mur. Trouvez une porte, utilisez une échelle, faites-en le tour. N'oubliez jamais que votre tête est plus résiliente que le mur. Mais seulement si vous l'utilisez à bon escient… pour réfléchir!

Oui, le changement est possible. Vous pouvez vous réinventer, transformer votre situation, modifier votre futur. Tirez profit de votre propension naturelle au changement. Affirmez aujourd'hui que **VOUS POUVEZ CHANGER et que VOUS ALLEZ CHANGER POUR LE MEILLEUR!** ■

DE LA TÊTE AUX PIEDS…

SANS TOMBER DANS LE DÉTAIL!

par Heather Livingston, vice-présidente, formation internationale et marketing du sport

Les produits Stemtech visent à assister le processus de régénération naturel du corps humain, de la tête aux pieds. Comme le note le Dr Somersall dans son article, tous les jours, de la naissance à l'âge adulte, nous nous trouvons dans un état de renouvellement constant. Chaque type de cellule possède une durée de vie qui lui est propre – par exemple, les globules rouges vivent quelques jours et les cellules osseuses (les ostéoblastes, et non les cellules souches contenues dans la moelle osseuse) vivent quelques semaines. Bref, tous les tissus de notre corps sont constamment en train de se régénérer.

Cibler des gens atteints de problèmes de santé précis crée une perception erronée de l'utilité de nos produits. Chaque fois qu'un partenaire d'affaires indépendant fait cette connexion, il implique que les produits Stemtech peuvent aider ou traiter la condition en question. De plus, une telle déclaration implique que le client sentira ou remarquera une différence dans son état de santé. Pire encore, cette technique de vente laisse entendre au client que cette différence sera ressentie très rapidement (comme cela peut être le cas avec certains médicaments).

Laissez-moi me prendre en exemple. Un de mes genoux me pose énormément de problèmes. J'ai déjà été opérée à cinq reprises. Il y a plusieurs années, j'ai commencé à prendre les produits Stemtech, mais j'ai mis quatre mois avant d'observer une amélioration. Or, j'ai toujours SU que les produits assistaient la libération et la circulation des cellules souches pour soutenir le processus de régénération quotidien de mon corps.

Imaginez que quelqu'un était venu me voir avant que je fasse l'essai des produits Stemtech et m'avait dit qu'il avait lui aussi des problèmes de genoux, et que les produits avaient amélioré sa condition en deux semaines. Que serait-il arrivé lorsque – deux semaines plus tard – je n'aurais remarqué aucun changement? Et si j'avais alors continué à prendre les produits pendant un mois complet, et que je n'avais toujours pas remarqué de différence? Gageons que j'aurais alors arrêté de prendre les produits, croyant qu'ils ne fonctionnaient pas dans mon cas. La réalité est que mes attentes auraient été impossibles à combler dans ces délais. Au final, je serais passée à côté des avantages incroyables que j'ai connus après quatre mois

De plus, lorsque l'on parle des produits Stemtech en mentionnant qu'ils aident à traiter une condition précise, notre interlocuteur risque de se dire que, comme il ne souffre pas de ce problème de santé, les produits ne lui seront pas bénéfiques. Si une personne atteinte d'un problème de santé particulier vous demande si les produits peuvent l'aider, tâchez de ne pas diriger la conversation vers la condition en question. Plutôt, dites que les produits Stemtech soutiennent le processus de régénération quotidien du corps, qui est nécessaire à la santé globale. Si votre interlocuteur persiste, dites-lui simplement : « Les produits stimulent la régénération quotidienne de l'ensemble du corps. Au fil du temps, vous constaterez peut-être une amélioration de votre condition, mais le but des produits est de soutenir le renouvellement général des tissus, afin d'assurer le fonctionnement optimal du corps. Pourquoi ne pas les essayer? »

DIRECTIVES DE BASE

- N'approchez PAS les gens en abordant leurs problèmes de santé.
- N'affirmez PAS qu'ils peuvent s'attendre à observer une différence ou des résultats spécifiques.
- Ne parlez PAS de la façon dont les produits ont aidé votre problème de santé, même si vous croyez le formuler adéquatement.

Ces façons de parler des produits sont « mauvaises » puisqu'elles ne leur rendent pas justice. En suggérant que nos produits traitent certains problèmes de santé, vous passez à côté de l'essentiel… soit que les produits Stemtech soutiennent la santé optimale de l'ensemble du corps!

NOS PRODUITS SONT PUISSANTS!

Les produits Stemtech soutiennent le processus de régénération quotidien global du corps en stimulant la libération des cellules souches dans le flux sanguin et leur migration vers les zones qui en ont le plus besoin. Sans ce processus quotidien, notre corps tomberait en panne très rapidement. Respectez et célébrez cette régénération constante et le POUVOIR de nos produits pour soutenir la santé optimale!

N'OUBLIEZ PAS : LES GENS EN PLEINE SANTÉ ONT ÉGALEMENT BESOIN DE NOS PRODUITS

Les gens qui jouissent d'une bonne santé souhaitent ardemment la conserver, et font souvent des efforts supplémentaires pour bien manger, faire de l'exercice, dormir suffisamment et stimuler leur bien-être en consommant des suppléments alimentaires. Ces gens comprennent rapidement l'importance de promouvoir la régénération quotidienne, qui prévient également le vieillissement cellulaire prématuré. Assurez-vous de parler des produits Stemtech à tous les gens actifs et en santé que vous rencontrez; ils comprennent mieux que quiconque l'importance du bien-être physique.

Et n'oubliez pas le concept Stemsport, qui plaira certainement aux grands sportifs de votre entourage. Parlez-leur de l'utilisation combinée de SE2[MD] et de StemFlo[MD] (ou StemSport[MD]) pour soutenir leur mode de vie actif. L'utilisation de ces produits avant et après l'activité physique peut contribuer à réduire le temps de récupération. Obtenez de plus amples renseignements à stemsportinternational.com.

À l'époque où nous vivons, il est possible d'avoir un contrôle réel sur notre bien-être au quotidien et sur le processus général de vieillissement. Stimuler la régénération quotidienne de notre corps est la clé de la santé optimale tout au long de notre vie. Partagez les **produits Stemtech pour faire la promotion de la régénération des tissus, de la tête aux pieds!** ■

Stemtech
440 Aimé-Vincent
Vaudreil-Dorion, Québec
J7V 5V5

UNE GAMME DE PRODUITS INCOMPARABLE!

Les produits novateurs entièrement naturels de Stemtech soutiennent le bien-être optimal grâce à leurs formules brevetées uniques destinées à stimuler la libération, la circulation et la migration des cellules souches adultes dans le corps humain.

- **SE2^{MD}** permet la libération d'une quantité accrue de cellules souches depuis la moelle osseuse.
- **StemFlo^{MD}** facilite la circulation des cellules souches dans le sang.
- **StemSport^{MD} Formule avancée** combine le pouvoir de SE2 et de StemFlo pour promouvoir la libération et la circulation des cellules souches.
- **ST-5 avec MigraStem^{MC}** provides nutrition for all cells in the human body as it supports the migration of stem cells into tissues.
- **StemPets^{MD} Formule avancée** et **StemEquine^{MD} Formule avancée*** permettent aux animaux de compagnie et aux chevaux de profiter des bienfaits de SE2 grâce à une formule spécialement conçue pour nos amis à quatre pattes. *StemPets pour grands animaux au Canada.
- **Le Sérum de renouvellement DermaStem^{MD}** combine la science des cellules souches adultes à des plantes et des huiles biologiques récoltées de manière naturelle pour stimuler la prolifération des cellules et revitaliser le plus grand organe du corps humain, la peau.

OFFREZ À VOS CLIENTS LA SANTÉ OPTIMALE GRÂCE À LA GAMME DE PRODUITS UNIQUE DE STEMTECH.

OFFREZ UNE OCCASION D'AFFAIRES LUCRATIVE AUX PARTENAIRES D'AFFAIRES INDÉPENDANTS DE STEMTECH QUI PARTAGENT NOS PRODUITS.

GÉNÉREZ LE BIEN-ÊTRE ET LA PROSPÉRITÉ AUTOUR DU GLOBE GRÂCE À STEMTECH!