



Marketing
Communications
Executives
INTERNATIONAL



NETWORK

La newsletter interactive du MCEI

Numéro 21 – 17 août 2007

Le mot du Président : Le retour du bâton pour gérer les conflits*

Qui détient l'objet détient la parole, précise Reggy Degen, Vice-président Human Ressources chez BT (ex-BritishTelecom) dans un article de Valery Halloy paru dans Trends Tendances le 6 juillet dernier.

Le Facilitalk, un bâton de 15 cm se veut avant tout un objet usuel symbolisant la communication avec les autres. " Reggy Degen avait remarqué lors d'une réunion professionnelle que la plupart des participants finissaient par ne plus s'entendre et encore moins s'écouter. Ainsi est venue l'idée de faire quelque chose pour que l'écoute et le respect des autres aient droit de cité. Le Facilitalk est donc un bâton de parole dont l'origine remonterait à l'Afrique et à la culture amérindienne. Lors d'une réunion, celui qui le détient peut s'exprimer librement sans être interrompu par les autres participants. L'animateur de la réunion veille à ce que le bâton aille vers les personnes qui s'expriment le moins.

Si vous consultez le site www.facilitalk.com vous aurez toutes les informations mais aussi des témoignages. C'est ainsi que Catherine N. de Bruxelles signale :

" Je n'ai pas besoin de la méthode Facilitalk pour tenir une conversation sereine. Mon mari, en revanche, a tendance à ne pas m'écouter jusqu'au bout une fois qu'il a une idée en tête. J'ai accepté à contre cœur d'utiliser le Facilitalk et sa méthode, et nous avons pour la première fois en 16 années terminé une discussion sans éclat" . Un bout de bois de 15 cm et la paix dans les ménages est assurée ! Le Facilitalk serait en vente chez "Nature et Découvertes".

Nous avons eu droit ces derniers mois à d'innombrables débats politiques sur les différentes chaînes de TV tant en Belgique qu'en France où les interlocuteurs n'hésitaient pas à couper la parole à leur interlocuteur, à l'empêcher de défendre une position. Comment se fait-il qu'aucun animateur de TV n'ait jamais eu l'idée de distribuer lors d'un de ces débats un Facilitalk en disant : " *Si vous détenez le Facilitalk, vous avez la parole, autrement vous vous taisez* ".

En voilà une bonne idée qui ne coûterait pas grand chose et qui pourrait être appliquée par les négociateurs politiques réunis au Val Duchesse. Il est vrai que futés comme ils le sont, certain(e)s viendraient débattre avec leur propre Facilitalk et que donc ce serait toujours la pagaille !

Bonne rentrée... avec ou sans gouvernement !

Notre rendez-vous de la rentrée MCEI : lundi 24 septembre 2007 de 12 à 14h15

Nous aurons le plaisir d'accueillir :

Bruno de Thibault

Marketing and Sales Director de TOURING

qui présentera le thème :

"Une marque forte, signe de confiance, de respect, de sympathie,
suffit-elle de nos jours dans un monde de plus en plus concurrentiel ?"

Bruno de Thibault est membre de notre Chapitre MCEI, raison de plus pour être des nôtres le 24 septembre. Merci de répondre rapidement à l'invitation jointe à cette newsletter.

Congrès Mondial du MCEI au Maroc

Ce Congrès qui a lieu tous les 2 ans se déroulera du 2 au 6 novembre 2007 dans la cité Impériale de Fes. Le programme prévoit 4 nuits à l'hôtel "les Mérinides", des exposés, des visites de différents sites, la pension complète et l'assistance de nos collègues du Chapitre MCEI de Casablanca. Le séjour peut-être prolongé pour les amateurs de Golf. D'autres arrangements sont possibles. Plus de 60 personnes sont déjà inscrites.

Vous pouvez demander le programme complet au MCEI Suisse et International :
geneva@mcei.ch

Comme toujours, ce Congrès Mondial sera l'occasion de nombreux contacts internationaux.

St Tropez – Bruxelles par la route de nuit pour venir à la tribune du MCEI

Eric Vanden Broeck , CEO Chairman & Creative Director de Young and Rubicam Belgium n'oubliera pas de si tôt son intervention du lundi 21 mai à la tribune du MCEI. Il devait prendre avec son épouse le TGV du dimanche en fin d'après-midi reliant le Sud de la France à Bruxelles, mais des problèmes sur la route pour rejoindre la gare les ont empêchés de prendre ce train. La seule solution pour pouvoir arriver à temps le lundi à Bruxelles pour notre rendez-vous MCEI était de louer une voiture et de rouler de nuit. Eric Vanden Broeck n'a pas hésité un instant et se relayant avec son épouse au volant est arrivé à temps à l'hôtel Hilton. Le MCEI le remercie ainsi que son épouse pour cet exploit. C'est toujours avec un peu d'anxiété que j'appréhende l'absence de l'orateur prévu le jour J. Cela finira par arriver et vous aurez droit à un orateur surprise !

L'exposé d'Eric Vanden Broeck était clair, amusant, percutant et a été très apprécié. Notre orateur a prouvé que l'on pouvait être à la fois un "créatif" et un patron d'agence et par différents exemples de réalisations a remis la place de la création publicitaire là où elle doit l'être, c'est à dire dans les agences et non dans des sociétés qui veulent à la fois proposer des médias et assurer la création.

Merci, Cher Eric, pour la route de nuit et cette présentation qui avait pour titre : La création ou "l'art de faire passer le message"

Du Marketing de masse à un Marketing personnalisé.

Notre dernier rendez-vous MCEI avant de partir prendre des coups de soleil (?) se situait le 18 juin. Nous avons eu le plaisir d'accueillir à notre tribune Vincent Nolf, Directeur Marketing, Clients et Marques de Carrefour Belgium. Carrefour, nous connaissons ou nous plutôt nous croyons connaître. Il y a toujours eu dans le passé des confusions entre Maxi GB , GB, Unic et Nopri et cela n'a pas été tellement mieux quand Maxi GB est devenu Carrefour et cohabitait avec les enseignes GB, GB Partner, GB Contact et GB Express. Aujourd'hui, les choses sont plus claires : Carrefour est l'enseigne des Hypermarchés, GB celle des Supermarchés et Express recouvre les formules de magasins de proximité. Toutes incorporent le logo bleu de Carrefour . On ne fait plus de différences au niveau des enseignes entre magasins en gestion propre et magasins franchisés. La fameuse boule rouge qui était sacrée pour certains et à laquelle on ne pouvait surtout pas toucher a disparu. Il est vrai qu'une boule, cela vieillit aussi surtout quand vous ne pouvez pas faire évoluer sa forme !

Vincent Nolf nous a fait percevoir tout ce qui est entrepris par Carrefour pour mieux cerner le comportement des clients, savoir ce qu'ils achètent , afin d'essayer de leur présenter des offres personnalisées. Certains clients n'aiment pas cela. Je me souviens qu'un humoriste avait présenté un client disant : *"Moi, j'achète mes spaghettis chez GB, mon haché chez Colruyt et les boîtes de tomate chez Delhaize, car ainsi personne ne saura qu'à la maison nous mangeons des spaghettis à la Bolognaise"*.

Merci à Vincent, un ex-collègue , pour son brillant exposé qui a suscité beaucoup de questions de la part des nombreux participants.

Offre d'emploi

Société du Brabant Wallon, spécialisée dans le secteur éditions, recherche un Assistant de direction commerciale M/F qui pourrait devenir Directeur Commercial dans les 2 ans.

Mission : diffusion et promotion des produits vers les grands clients, groupes et chaînes de distribution. Elargissement de la gamme actuellement en français vers les marchés néerlandophones et anglophones.

Déplacements en Belgique et à l'étranger. Trilingue FR/NL/Anglais. Bonne connaissance en informatique. Sens de la communication interne et externe. +/- 35/40 ans.

CV à adresser à Philippe Roukens philippe.roukens@skynet.be qui transmettra.

Une plainte en justice contre Dieu

Un Roumain qui avait porté plainte contre Dieu, notamment pour ne pas avoir répondu à ses prières , a été débouté de son action par le parquet de Timisoara. Mircea Pavel, 40 ans, qui purge une peine de 20 ans de prison pour meurtre, avait porté plainte contre Dieu, domicilié aux cieux et représenté en Roumanie par l'Eglise orthodoxe, l'accusant d'escroquerie, abus de confiance et trafic d'influence.

" Lors de mon baptême, j'ai conclu un contrat avec l'accusé visant à me délivrer du mal. Or jusqu'ici, ce dernier n'a pas honoré le contrat, bien qu'il ait reçu de ma part différents dons et de nombreuses prières " a écrit Mircea Pavel.

Le parquet de Timisoara l'a toutefois débouté, estimant que "Dieu n'est pas un sujet de droit et n'a pas d'adresse". (AFP 11/07/2007 via fr.news.yahoo.com) . Il n'y plus de justice!

Nouvelles de nos membres et propositions :

1. Les petits consultants wallons se fédèrent

Jean-Jacques Adam, Président du bureau Euro-Consultants a créé avec ses associés la plate -forme Wall do Well destinée à fédérer les petits consultants wallons. Un article intéressant sur cette initiative sous la plume de Jean-Yves Huwart a été publié dans Trends Tendances le 5 juillet . Vous pouvez le consulter via le lien <http://www.euroconsultants.be/Forum/TrendsTendances.pdf>

2. Les Droits de la Terre

Léopold Havenith, le patron de Claire-vision éditions a lancé ce concept de cartes qui a pour thèmes l'écologie, le respect et la protection des hommes et de leur environnement. Les cartes sont imprimées sur du papier labellisé FSC (gestion durable , écologique, sociale et responsable de la forêt), avec des encres et vernis BIO et emballées sous cello biodégradable à base de maïs (miam-miam !). Cette ligne éditoriale se décline en 3 thèmes : Témoins de la Terre, Terre d'égalité, et Respect de la Terre. Léopold Havenith a fait appel a de grands photographes dont la célèbre Kevin Kling, photographe américaine mondialement connue pour ses magnifiques clichés d'enfants. Procédé nouveau : l'enveloppe est imprimée aussi et est en rapport avec la carte. Voyez le site ! www.clairevision.be pour plus de détails.

3. Toledo Telecom : Your Telecom Manager !

Marc Toledo, Managing Director de Toledo, David Lustman, Administrateur et Didier Smeets, Director Business Division vous proposent de réduire vos frais de télécommunication. Après un audit gratuit (une demi-journée) de tous vos moyens de communication, Toledo vous proposera les meilleures solutions. Nombreuses références dans d'importantes sociétés de la place. Une documentation a été remise lors du rendez-vous MCEI du 21 mai. Vous pouvez contacter Didier Smeets au 02 7145333 ou au 0800 40 600 didier@toledo.be site internet : www.toledo.be

4. Dedicated Research a gagné les élections

Marc Dumoulin, Administrateur délégué de Dedicated Research et son équipe peuvent être heureux. C'est sous ce titre que la revue PUB du 14 juin annonce que son entreprise a fait la meilleure estimation des résultats probables en Wallonie des élections du 10 juin.

5. Et si vous diffusiez la carte d'avantages bien-être ?

Wellness Paladins www.wellness-paladins.be produit une carte d'avantages bien-être, la « Wellness Card » qui offre concrètement des réductions et/ou services VIP auprès de centres (spa, fitness, beauté, etc.), de praticiens (personal trainer, coach, conseillère en image, massothérapeutes, réflexologues, sophrologues, etc.) ou d'acteurs du bien-être (magasins, boutiques, méthodes, etc.). En 2007, +/- 40 partenaires ont fait confiance à Wellness Paladins qui prévoit en 2008 un tirage de 100.000 exemplaires de sa carte avantages qui sera distribué non seulement par les partenaires du catalogue eux-mêmes mais aussi par des partenaires distributeurs voulant s'associer à l'univers du bien-être. Pour un distributeur, il peut s'agir de revendre la Carte (avec catalogue/guide prestige) ou de l'utiliser pour des actions commerciales (ex : à l'achat de X produits ou services, vous recevez un exemplaire de la carte).

Wellness Paladins est donc à la recherche de partenaires distributeurs, de sociétés recherchant des produits originaux pour des actions commerciales ainsi que de personnes qui peuvent l'aider à développer plus rapidement le concept (régie, annonceurs). Plus d'infos, merci de nous contacter Geoffroy Verney-Carron, au 010/68 64 73 ou geoffroy@wellness-paladins.be

6. Famidoo

La nouvelle édition du guide familial belge de référence " La Belgique côté enfants " vient de sortir. Toutes les bonnes adresses et les renseignements pratiques pour guider vos enfants y figurent. Ce guide est vendu en librairie (par exemple, chez CLUB) et peut aussi être commandé sur le site Famidoo de notre ami Joe H. Bauduin , Chief Executive Officer, www.famidoo.be . Par la même occasion, inscrivez-vous à la newsletter qui vous fournira idées et renseignements utiles.

7. Journée de L'Excellence des PME Wallonie-Bruxelles le 7 juin

250 personnes, dont plusieurs membres du MCEI, ont participé à la seconde édition de (1/2) journée de réflexion organisée par son initiateur Marc-Frédéric Everaert , Administrateur délégué de M&CM.

La prochaine édition est déjà prévue le jeudi 5 juin 2008

N'hésitez pas à me contacter pour diffuser des informations sur vos activités : philippe.roukens@skynet.be

Pourquoi le nu fait (parfois) vendre ?

Pourquoi le monde de la publicité utilise-t-il si souvent la nudité ? Les chercheurs Bram Van den Bergh et Siegfried Dewitte de la K.U. Leuven ont trouvé une explication : après avoir été exposés à la nudité, les gens (lisez, les hommes) sont souvent moins durs dans la négociation de prix. Dans une expérience unique, ils ont montré des femmes en sous-vêtements ou très peu vêtues à des hommes qui s'étaient avérés auparavant des négociateurs particulièrement roublards. "*Ces hommes ont subi une véritable métamorphose*", constatent les chercheurs.

Le recours à des femmes presque nues dans des campagnes publicitaires ne sert donc pas seulement à attirer l'attention, mais aussi à atténuer la combativité des hommes dans les négociations sur les prix. Ce n'est donc pas par hasard, expliquent les chercheurs, si les producteurs de voitures de sport placent souvent de séduisantes demoiselles sur la capot de leurs engins. (Business in-zicht, mars 2007 via Bizz by mail du 24 avril 2007)

NDLR : Et pour atténuer la combativité politique, le nu serait-il " LA " solution ?

Le meilleur des mondes de Mme Onkelinks

Dire qu'on ne doit pas amener un assembleur de chez VW à devenir simoniseur, c'est ne pas croire en l'humain, à son développement. Cette résignation a été dénoncée par Huxley. Un excellent article de Pierre Guilbert , Consultant –formateur en management, et auteur de *Bossons plus !...* avec plaisir a paru dans la Libre Belgique du 6 juin. Vous pouvez le consulter en allant sur le site www.pierrequilbert.be

1 heure = 3 heures !

Interparking, via Cédric Blanckaert, a conclu avec le MCEI un accord qui ne peut que vous plaire : le Parking des 2 Portes, à 2 pas de l'Hilton vous offre 2 heures de parking gratuit. 1 heure = 3 heures ! Un ticket vous sera remis à l'accueil MCEI à l'Hilton.

Pratique, Utile, Indispensable et une opération win-win Interparking / membres MCEI

Nous vous avons proposé et vous proposerons encore lors de nos prochains rendez-vous d'acquérir la carte P CARD® soit dans sa version P CARD Shopping, soit dans sa version Corporate Parking CARD.

Nous vous demandons de réserver un bon accueil à cette proposition.

Une manière comme une autre de remercier Interparking d'avoir répondu oui à notre demande de bénéficier d'un tarif préférentiel au Parking des 2 Portes lors de nos rendez-vous MCEI .

Notre rendez-vous du 4 octobre pour la célébration du 50^{ième} anniversaire du 1^{er} Chapitre MCEI (le nôtre) est reporté , pour des raisons d'organisation, à une date ultérieure, probablement fin novembre 2007 ou en janvier 2008.

C'est le 8 décembre 1957 que Paul Genton, Président International et Président du Chapitre de Genève a lancé les activités de notre Chapitre. Le 8 décembre 1977, il lançait celles du Chapitre de Genève qui va donc fêter ses 30 ans.

MEMENTO MCEI :

Nos prochains rendez-vous 2007

Lundi 24/09 : Bruno de Thibault , Marketing and Sales Director de Touring

Lundi 22/10 : Marc Dumoulin, Administrateur délégué de Dedicated Reseach

Lundi 19/11 : Pierre Fournier, Directeur Exploitation Interparking Belgium

Lundi 12/12 : Alain Flausch, Administrateur Directeur général de la S.T.I.B

Nos coordonnées :

Philippe ROUKENS

Associé Gérant Distri Coach sprl, Président du MCEI asbl,

Avenue de Nivelles 23, 1300 Wavre.

Tél: 010 41 67 05 - Fax: 010 40 03 54

E-mail: philippe.roukens@skynet.be

Mireille GARDIOLO

Administrateur délégué Promexpo SA

Administratrice /Secrétaire Générale du MCEI asbl,

Chemin des Cressonnières 16, 1325 Chaumont-Gistoux.

Tél: 010 68 13 63 GSM : 0475 355104 - Fax: 010 68 13 66 – E-mail mcei@skynet.be

