



Marketing
Communications
Executives
INTERNATIONAL



NETWORK

La newsletter interactive du MCEI

Numéro 22 – 30 octobre 2007

Le mot du Président

" Plaire, émouvoir, convaincre... "

Chaque année au Palais de Justice de Paris, plus de 110 jeunes avocats s'affrontent dans le décor fastueux de la bibliothèque de l'ordre des avocats pour décrocher le droit, s'ils sont distingués, d'être commis d'office pendant un an et donc de pouvoir plaider tous les jours. Douze d'entre eux deviendront Secrétaires du Stage et pourront s'exercer à leur métier auprès des ténors du barreau. Une très bonne émission de TV sur France 3 a été consacrée à ce sujet le 8 octobre. On pouvait voir, Robert Badinter, ex Garde des Sceaux et Président du Conseil constitutionnel les recevoir et citer Cicéron à propos de l'éloquence, arme de bataille de l'avocat : *"Il faut plaire, émouvoir, convaincre. L'ordre est important : Impossible de convaincre si vous n'avez pas réussi d'abord à plaire et ensuite à émouvoir !"*

A mon avis, il n'y a pas que les avocats qui doivent avoir ces qualités. Nous sommes tous et toutes concernés, dans notre vie privée comme dans notre vie professionnelle.

Plaire ?

" Vous n'aurez jamais une seconde chance de faire une bonne première impression " (Gustav White)

Que dire de plus ?

Émouvoir ?

Un non-voyant était assis sur les marches d'un bâtiment, un chapeau à ses pieds avec un texte : *" Je suis aveugle, aidez-moi, s'il vous plait "*

Un publicitaire s'arrêta et vit qu'il n'y avait que quelques centimes dans le chapeau. Il se pencha, versa un peu de monnaie, puis, sans demander son avis à l'homme, prit le carton et écrivit un autre texte.

Le même après-midi, le publicitaire revint près de l'aveugle et vit que son chapeau était plein de monnaie et de billets. Le non-voyant reconnut le pas du publicitaire et lui demanda ce qu'il avait fait. *" Oh, rien de spécial, j'ai simplement revu votre texte "*

Le non-voyant ne sut jamais que sur son carton il était écrit : *"Aujourd'hui, c'est le printemps, et moi je ne peux pas le voir"*

Cela nous atteint aux tripes, non ?

Convaincre ?

Un fabricant de chaussures qui voulait se développer sur le marché africain envoya deux de ses représentants sur place. Un mois plus tard, ils reviennent.

Le premier n'a rien vendu et explique : *" Il n'y a rien à vendre, c'est un marché impossible, 80% des gens marchent pieds nus ! "*

Le second a vendu plusieurs milliers de paires et est enthousiaste : *" C'est un marché exceptionnel, 80 % des gens marchent pieds nus ! "*

Pour convaincre, il faut d'abord être convaincu(e) !

Lundi 19 novembre 2007 de 12 à 14h15, à la tribune du MCEI :

Pierre Fournier

Directeur d'exploitation de Interparking Belgium

qui présentera le thème :

« La voiture tue la ville mais sans la voiture la ville meurt ! »

30 % des embouteillages en ville proviendraient d'automobilistes qui cherchent une place de parking.

Pierre Fournier vous parlera bien entendu de sa société qui collabore avec le MCEI depuis plusieurs mois.

Mais avant tout, il vous démontrera que le parking est avant tout un partenaire dans la mobilité et dans le succès commercial des centres villes. C'est vrai que le parking a évolué. Vous souvenez-vous par exemple de celui du Woluwe Shopping Center avant qu'il soit repris par Interparking ? Quelle différence ! Quel nouveau confort et si en plus vous possédez la carte Servipark, ça c'est le pied ! Idem dans les parkings de Brussels Airport. Plus de tickets. Plus de file d'attente pour payer. Votre carte Servipark Shopping suffit. Et dans sa version Corporate, une facture sera établie au nom de votre société. Génial, non ?

Soyez des nôtres le 19 novembre, inscrivez-vous vite ! Merci

Grand succès pour notre rendez-vous du 22 octobre avec Marc Dumoulin

Nous étions nombreux pour écouter Marc Dumoulin, Administrateur délégué de Dedicated Research et membre du MCEI. Nous avons accueilli beaucoup de participants " 1^{ère} rencontre avec le MCEI " dont certains nous ont signalé qu'ils rejoindraient notre association.

Après avoir donné quelques détails " Facts and Trends " sur les études de marchés en Belgique, Marc Dumoulin a détaillé les résultats de l'enquête qui a été menée en exclusivité pour le MCEI. Cette enquête portait sur 4 points : Description de l'entreprise et évolution , la Prospection, Les Business Associations, et la Perception du MCEI. Ce dernier point a été discuté en détails au Conseil d'Administration et sera développé auprès de nos membres dans les prochaines semaines. Si vous avez répondu à cette enquête, les résultats vous seront envoyés par Dedicated Research. Et si vous n'avez pas répondu, vous pouvez contacter Kevin Pomeranc, Client Service Director, au 02 3442288 ou par mail : kpomeranc@dedicated.be qui se fera un plaisir de vous les faire parvenir.

Nous adressons nos félicitations et nos remerciements à Marc Dumoulin , à Kevin Pomeranc et à l'équipe de Dedicated Research pour son aide et son appui dans l'organisation de cette enquête et de ce rendez-vous MCEI

En route pour les 150 membres... si vous nous aidez un peu !

Nous avons eu le plaisir d'accueillir plusieurs nouveaux membres :

1. Alex Adam, fondateur et Managing Director de A².be Training and Coaching
Dessinateur industriel de formation, consultant, formateur en entreprises et administrations publiques comme indépendant depuis 1993. Fondateur et directeur d'A².be depuis 1999, co-concepteur du programme « Communiquer & Manager les e-mails® », il sélectionne fédère et dirige un réseau de formateurs sur différents projets de formation. Il est formateur en Mind Map® certifié ABC « Authorized Buzan coach » par l'organisation Buzan Centres Worlwide.

A².be offre des alternatives et des solutions pour répondre aux besoins de compétences que demande « la nouvelle communication » dans le business d'aujourd'hui. A².be réunit des professionnels du conseil, de la formation et du coaching.

Contact : tél : 010 650219 e-mail Alex Adam : aa@a2.be www.a2.be

2. Patrick Lambot, General Manager de Medialive

Après avoir lancé en 1999 avec son épouse la société ID+ spécialisée dans la commercialisation d'articles pour bébés sous la marque connue Babyboum, Patrick Lambot décide en 2002 de passer du domaine de l'enfance à celui des adultes et spécialement de ceux qui ont une brique dans le ventre.

Il reprend la société Medialive qui propose au travers du catalogue et du site www.houseonline.be de l'information et un panel de produits représentatifs du marché dans le cadre de la construction, de la rénovation, et de la décoration.

Contact : tél : 010 225600 e-mail : patrick.lambot@medialive.be www.medialive.be

3. Pierre Guilbert, consultant - formateur en management et en communication.

Fondateur de l'agence Qwentas, qu'il a revendue après sept années de direction, et qui fait partie aujourd'hui du Groupe grec KANTOR, Pierre Guilbert assure des prestations courtes en entreprises et dirige certaines campagnes de communication comme récemment en Algérie.

Il est l'auteur de " Bossons plus...avec plaisir " et de " Le B.A-BA de la Communication " (voir la rubrique " Nouvelles de nos membres ")

Pierre Guilbert présente différents modules de formation dans son site internet.

Contact : pierre.guilbet@patios.be 0476 210808 www.pierrequilbert.be

4. André Debor, Consultant en retail, spécialement au niveau franchising

Tonton Tapis, c'est lui ! De 1970 à 1975, André Debor travaille dans la droguerie familiale et perçoit que le marché du tapis-plain va connaître un extraordinaire développement. Entre 1975 et 1992, il ouvrira 102 magasins Tonton Tapis en Belgique et en France dont de nombreux en franchise. On se souviendra des actions publicitaires truculentes, de spots radio et TV et des affiches 20m² avec André Debor portant un rouleau de tapis sur l'épaule. Entre 1993 et 2005, il dirige la chaîne Max Deco avec 17 magasins en Belgique. Depuis 2005, André Debor, conseille différents clients intéressés par le franchising. Il en connaît les différentes facettes. Pas facile la franchise et pourtant le taux de réussite est souvent meilleur par rapport aux commerçants qui se lancent seuls dans l'ouverture d'un magasin.

Contact : 0495 201099 e-mail : debor.andre@yahoo.fr

Un rêve : chaque membre du MCEI introduit 1 nouveau membre avant le 31/12/2007

Nouvelles de nos membres et propositions :

Le MCEI vous recommande de participer à ces 2 soirées organisées par Marysia Cukier et Chantal Pirlot de Corbion. Chaque année , nous avons le plaisir d'y rencontrer plusieurs membres du MCEI

1. Le lundi 3 décembre à 19h30 au Centre Culturel de Woluwe St Pierre

CinéFemme organise son Gala annuel et présente en avant-première "My Blueberry Nights", film d'ouverture du Festival de Cannes 2007, du fabuleux réalisateur Kar Wai Wong, avec Jude Law, Nathalie Portman et, pour la première fois à l'écran, la chanteuse Norah Jones.

La projection est suivie d'une réception. 18 € par personne, les profits seront versés à la Fondation Charcot (groupe d'étude belge pour la sclérose en plaques)

Pour recevoir une invitation ? Marysia Cukier, présidente CinéFemme, GSM 0477 62 53 90, marysia.cukier@skynet.be; www.cinefemme.be

2. Le mercredi 5 décembre à 20h au Palais des Beaux-arts

Une soirée très agréable organisée par la Fondation Promethea : Remise des Caius

Depuis 1989, le Concours des Caius , prix du mécénat culturel en Belgique est le rendez-vous annuel qui contribue à la promotion du mécénat culturel. Il met en lumière des entreprises qui se sont distinguées par leur contribution au développement culturel et patrimonial de notre pays.

Chantal Pirlot de Corbion, Administrateur délégué de Promethea, vous y convie. Une invitation (gratuite !) vous a été envoyée par mail le 26 octobre. Si vous ne l'avez pas reçue vous pouvez contacter Promethea : www.promethea.be / Téléphone : 02 5137827

3. Carnets de musique

Portraitiste et aquarelliste amateur, Pierre Battard, Président de Sovilyx, a toujours un crayon à portée de main. Lorsqu'il participe à un rendez-vous du MCEI, il a l'habitude de "croquer" l'orateur. Il vient d'éditer " Carnets de musique", un livre de dessins, d'aquarelles et de textes autour d'un thème : la musique. Informations et commandes via le site : www.carnetsdemusique.be . Nombre d'exemplaires limité. Prix :€36 + €4 de frais d'expédition Contact : pierre.battard@skynet.be

4. Le Roller skate, c'est dangereux !

Colette André, Retail Marketing and Client Communication Manager chez AMP, devait être des nôtres au rendez-vous MCEI du lundi 22 octobre. Nous avons appris que la veille, en se déplaçant en roller skate (pour protéger la couche d'ozone) elle avait fait une mauvaise chute(Y en-a-il des bonnes?),et avait réussi à se casser le col du fémur. Nous avons pris de ses nouvelles lors de son hospitalisation et Colette va bien. Elle nous promet sa souriante présence à notre prochain rendez-vous du 19 novembre.

5. Deux livres intéressants et amusants !

Ils ont été écrits par Pierre Guilbert, nouveau membre MCEI et nous vous les recommandons.

- Bossons plus...avec plaisir : la réduction du temps de travail en question(s)

Cultivons l'emploi, et seulement alors on pourra le partager. Il manque toutefois un ingrédient de taille pour que ça marche : le plaisir au travail, le bien-être, la motivation... Utopique, non !

180 pages bourrées d'idées et de réflexions. Le livre édité en 2005 est épuisé mais si vous prenez contact avec Pierre Guilbert : pierre.guilbert@patios.be ou via son site www.pierreguilbert.be , il vous dénichera bien encore un exemplaire.

- Le B.A-BA de la communication : à l'usage de toute personne qui souhaite séduire, informer convaincre

Il s'agit de maîtriser les cinq éléments qui vont construire la communication et de se méfier du sixième élément, qui va le démolir... 277 pages que l'on lit en se demandant pourquoi on oublie trop souvent les éléments basiques d'une bonne communication.

Ce livre paru en février 2007 chez Edipro à Liège peut être commandé dans tous les magasins CLUB (et dans toute "bonne" librairie) avec le code ISBN 978-2-930287-78-2 Prix : € 28

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

Cela fait plaisir !

" Je voulais vous signaler que grâce à nos contacts avec des membres du MCEI, nous venons de décrocher un nouveau contrat... " " J'ai retrouvé rapidement une activité en contactant différents amis du MCEI .. "

" Je me suis rendu compte lors du dernier rendez-vous du MCEI à quel point il était important pour moi de ne pas rester bloqué dans mon entreprise, de sortir un peu plus, de voir du monde: vous allez me voir plus souvent ! "

Nous n'en dirons pas plus – nous voulons respecter le caractère souvent personnel de ce qui nous est signalé, mais cela fait tout de même plaisir que certains membres nous fassent part de leur satisfaction !

Nous l'avons déjà signalé : l'intérêt des rendez-vous du MCEI, ce n'est pas seulement la notoriété d'un orateur et la qualité de son exposé, c'est aussi la possibilité de nouer des relations. Et il faut parfois un peu de temps pour que la glace se brise, pour que l'on découvre les " richesses " des différents participants.

Pensées :

- Vous n'êtes pas responsable de la tête que vous avez reçue mais beaucoup plus de la tête que vous tirez (Bob Delbecque)
- L'expérience est une qualité qui permet de ne jamais recommencer une sottise de la même manière (signet Claire-vision éditions)
- Lorsque vous payez trop cher, vous perdez seulement un peu d'argent. Lorsque vous payez trop peu vous perdez parfois tout, car le produit que vous avez acheté n'est pas capable de faire ce pourquoi vous l'avez acheté. La loi du juste équilibre dans les affaires interdit d'obtenir beaucoup en payant trop peu. (John RUSKIN -Essayiste et critique d'art anglais 1819 – 1900)

Offres d'emploi : parlons- en !

J'ai reçu 2 candidatures intéressantes de 2 jeunes femmes pour des fonctions marketing / publicité / communication / assistante de direction. Je connais bien ces 2 personnes qui cherchent à changer de job. Si vous voulez en savoir plus, vous pouvez me contacter : philippe.roukens@skynet.be ou 010 416705

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'acquiescer 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 .

MEMENTO MCEI :

Nos prochains rendez-vous 2007

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

Lundi 17/12 : Alain Flausch, Administrateur Directeur général de la S.T.I.B

Agenda 2008 : 14/01, 18/02, 20/03, 19/04, 16/06, 15/09, 14/10, 24/11, 15/12

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