



Marketing
Communications
Executives
INTERNATIONAL



NETWORK

La newsletter interactive du MCEI

Numéro 17 - 2 février 2007

Le mot du Président :

Un antiquaire se rend au service funèbre d'un client, il est stupéfait de constater que l'église est quasi vide. Le soir, à un dîner d'affaires, il raconte ce qu'il a ressenti. Son associée parie avec lui qu'il sera incapable de lui présenter son meilleur ami, dans les 10 jours, pour la bonne raison qu'il n'a pas d'amis.

Voilà le scénario de "Mon meilleur Ami", un film de Patrice Leconte avec Daniel Auteuil et Dany Boon.

Pas un grand chef-d'œuvre mais un film sympa. que je vous invite à voir. C'est amusant et cela vous invite à réfléchir: *Et moi, ai-je des ami(e)s ?*

Dans les affaires, la relation entre un fournisseur et un client peut être plaisante et correcte sans être amicale. L'amitié est même parfois dangereuse car elle risque d'entraîner le favoritisme et la faiblesse. Il est important de pouvoir garder sa pleine liberté de négociation sans être influencé par trop de sentiments.

Mais il arrive un jour où, pour l'une ou l'autre raison, la relation fournisseur/ client est interrompue, par exemple lorsque l'un des partenaires prend sa retraite. C'est la situation que je vis depuis septembre 2003. Qu'il est bon alors de compter quelques nouveaux amis. De vrais amis qui n'ont plus rien à vous vendre et à qui vous n'avez plus rien à acheter, des amis que vous découvrez et qui vous découvrent. C'est l'expérience que je vous souhaite de vivre car elle est belle et enthousiasmante et j'en profite pour faire un clin d'œil très amical à plusieurs d'entre vous qui comprendront que ce message leur est destiné !

2007 : le MCEI de Bruxelles fête ses 50 ans, le MCEI de Genève ses 30 ans.

Surprise lors de notre rendez-vous du 22 janvier : les pâtisseries de l'Hilton nous ont offert un superbe gâteau en signe du début des manifestations que nous comptons organiser pour le 50^{ème} anniversaire.

50 ans, oui cela mérite vraiment d'être fêté. Certains d'entre nous se souviennent de la fameuse soirée des 35 ans . Que comptons-nous faire ? Quelques idées sont en discussion : une manifestation "marketing", une grande soirée festive, une liaison entre les chapitres MCEI de Genève et de Bruxelles, et d'autres petits ou grands événements qui sont à imaginer et à mettre sur pied .

A quoi pensons-nous ? A beaucoup de choses : visites de sociétés et d'usines, conférences patronnées par une société, événement culturel ou récréatif dont l'organisation serait prise en charge par une société ou l'un(e) de vous ; aide pour obtenir des échos sur les 50 ans du MCEI dans la presse, actions diverses de relations publiques , etc.

En bref , la petite équipe qui essaie d'animer tant bien que mal le MCEI apprécierait beaucoup vos idées mais encore plus que vous les concrétisiez ! Vos réactions sont attendues. Merci déjà !

Jeune, dynamique, passionné, brillant et en plus de l'humour !

Jean-Sébastien Decaux, Administrateur délégué de JCDecaux Belgique et Directeur général du commerce et du développement de JCDecaux Italie était notre hôte le 22 janvier pour défendre le thème : "JCDecaux, un Pionnier de la communication extérieure entre deux siècles"

Pionnier est bien le terme. Au départ, dans les années 60, l'idée géniale de Jean-Claude Decaux qu'il livre aux municipalités : *"J'installe des abribus, vous n'avez rien à payer, les frais seront couverts par la publicité"* et ensuite de multiples réalisations en mobilier urbain, en affichage, en publicité dans les aéroports qui classe dans ces activités JCDecaux, soit comme leader mondial, soit comme leader européen.

Et on a l'impression et même la certitude que rien ne peut arrêter JCDecaux dans la réalisation de ce qu'il paraît impossible de réaliser. Un exemple est celui de CycloCity®, 250 vélos répartis dans 23 stations à Bruxelles. La réaction normale, face à cette initiative, est de penser que les vélos seront volés rapidement et donc que ce concept de transport urbain disparaîtra rapidement. A moins, évidemment, que JCDecaux ait imaginé la parade technique pour décourager les personnes malhonnêtes, ce qui semble le cas.

Merci à Jean-Sébastien Decaux que nous espérons revoir au MCEI.

Une super Tombola et un sondage exclusif !

Si vous n'avez pas participé à notre rendez-vous du 22 janvier, vous ne pouviez gagner un de superbes lots offerts par nos membres et leur société : AMP, ANTALIS, Hotel BELSON, CENTRIC MANAGED ICT, CREADE, DECIDER'S, DEDICATED RESEARCH, DAPHNE, D'IETEREN, DISTRI COACH, DUPUIS PRESSE l'Evènement, EU-JAPAN Centre , GONDOLA, HILTON, INSERT BELGIUM, LIELENS & PARTNERS, MARTIN'S HOTEL, PELLETIER, PRODUPRESS, ROULARTA MEDIA GROUP, SOFITEL BRUSSELS EUROPE, TADA-GB Express, The BULLETIN, TOLEDO COMMUNICATIONS, UNION BELGRE DES ANNONCEURS, WELLNESS-PALADINS.

J'espère n'avoir oublié personne. Certains donateurs n'ont pas renvoyé le document signalant leur participation à cette super tombola et donc risquent de ne pas avoir été repris ici.

Merci aussi à John Stuyck qui a accepté une nouvelle fois de rassembler les lots et à Mireille Gardiolo, Françoise Stevelinck, Veerle Daris, Jacques Recollete , et à John Stuyck aussi, qui ont organisé le tirage de la tombola. Le sondage effectué indique que les donateurs sont très satisfaits d'avoir participé à cette super tombola. Nous ne les décevrons pas : on recommencera en janvier 2008 !

Fin 2007 : 150 membres ou 200 membres ?

"Je fais suite à notre entrevue de cet après-midi et j'en profite pour vous remercier pour ce formidable lunch qui fut très intéressant. Comme je vous l'ai dit, j'aimerais affilier 2 personnes de Mediafeld au MCEI : Mathieu France, Founding Partner et Benoît Galand, Sales Manager" Voilà une réaction bien sympathique transmise par mail à l'issue du rendez-vous avec Jean-Sébastien Decaux.

Nous devons, c'est vital, compter 150 membres d'ici fin 2007 et 200 membres n'est certainement pas un objectif irréaliste. Vous est-il vraiment impossible de convaincre une relation d'affaires, un collègue, de devenir membre du MCEI ? Très franchement, je ne le crois pas. C'est possible ! Des leaflets FR/NL sont à votre disposition. Inviter un(e) candidat(e) membre à un des nos rendez-vous donne de bons résultats. Vous pouvez aussi nous renseigner des personnes susceptibles d'être intéressées : nous leur enverrons nos invitations.

Certificat de Vie

Faites le test : rendez vous à votre maison communale au service de la population pour obtenir un certificat de vie. Si on vous demande pourquoi, répondez simplement : *"C'est pour mon assurance vie"* Vous recevrez un superbe document indiquant : L'Officier de l'Etat civil de la Ville de XXXX certifie que le nommé XXXX est en vie actuellement et a comparu ce jour devant lui. Faites-en des photocopies pour vos proches, vos collègues. Affichez ce certificat dans votre bureau. Transmettez-le à une personne, une société, une administration qui vous ignore. Vous verrez, cela fait du bien !

Les 10 commandements d'Albert Frère

- Un esprit sain dans un corps sain
- Un verre de bon vin de temps à autre...mais avec modération
- Le soleil brille pour tout le monde
- Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt
- Diriger, c'est regarder de l'avant
- Dans chaque difficulté, il y a une opportunité
- S'entourer des bonnes personnes, savoir déléguer, se montrer disponible
- On n'a rien sans rien
- Si vous pensez avoir trouvé la bonne formule, gardez-la !
- Travailler avec plaisir

Source : Bizz by mail 11/01/2007. Who's in 2006 " Best of Belgium ", François Didisheim/ Bernard de Wasseige
Extrait complet sur demande à philippe.roukens@skynet.be

Pensées

"Un ami est quelqu'un qui vous connaît bien et qui vous aime quand même"
(Hervé Lauwick, signet Claire-vision)

"Il faut ajouter de la vie aux années et non des années à la vie"

(Proverbe chinois communiqué par Monique Chèvremont de la société Antalis)

"Faites que le rêve dévore votre vie afin que la vie ne dévore pas votre rêve"

(extrait d'une publicité pour le spectacle Emilie Jolie / Patrick de Longrée et Rinus Vanelslander, producteurs)



Embarquement pour une croisière de rêve !

Très bien ou excellent ?

Dans notre newsletter du 27 novembre, je vous avais parlé de la Compagnie maritime Costa qui considérait que la mention "très bien" indiquée sur son formulaire d'évaluation signifiait que l'on avait obtenu simplement ce qu'il était normal d'obtenir tandis que la mention " Excellent" confirmait que les critères de la Compagnie avaient été respectés.

Le lundi 26 février 2007, de 12h à 14h15, nous accueillerons à notre tribune à l'hôtel Hilton :

Patrick J. Pourbaix

Directeur de Costa Croisies Benelux

qui présentera le thème :

« Les vacances en croisières séduisent de plus en plus d'européens.

Costa Croisières relève le défi par la voie de l'Excellence »

Vous ne pouvez manquer ce rendez-vous, c'est vital pour votre entreprise si voulez la conduire sur la voie de l'excellence, et pour vous et votre famille, si vous voulez un jour connaître de merveilleuses vacances avec un excellent rapport qualité / prix ! L'idéal serait même de vous faire payer une croisière par votre patron à titre de voyage d'étude ! Et si vous désirez un accompagnateur , cela se trouve via districoach@skynet.be

Nouvelles de nos membres

1. Marc Frédéric Everaert de la société M&C.M, Concepteur de la Journée de l'Excellence des PME Wallonie-Bruxelles

Après le succès de la 1^{ère} journée de l'Excellence des PME wallonnes du 8 juin 2006, (93 % des participants ont déclaré vouloir revenir!), la seconde édition est prévue le 7 juin 2007 à l'Aula Magna à Louvain-la-Neuve de 12 à 18h (+ networking cocktail). Bloquez cette date dans votre agenda !

Renseignements : info@mcmanagement.be www.jpme.be tél : 010 840940

2. Denis Ralet de la société Telarcom, éditeur du Guide Belga Planet

La 4^{ème} édition de ce guide des restaurants et du shopping, Bruxelles et Brabant Wallon, est sortie de presse.

C'est un guide passionnant qui vous fait parcourir le monde. Tout est classé par pays. C'est clair, facile, plaisant , on se sent en vacances ! Ce guide est vendu en librairie et est diffusé par Interforum Editis (Bernard Laduron, membre MCEI) Renseignements : info@belgaplanet.be tél 02 3585742

3. Michel Vautherin, Directeur des Produits de l'Année Benelux ®

"Jackpot pour les Produits de l'Année" , voilà le titre d'un article de 4 pages, paru dans le Trends Tendances du 25/01 et consacré à l'entreprise de Michel Vautherin qui a organisé à Bruxelles le mardi 23 janvier la seconde édition de Remise des Trophées du Grand Prix Innovation 2007. 59 marques de 27 sociétés ont fait confiance à ce concept et 23 produits ont été élu Produits de l'Année 2007. L'Echo a aussi consacré un article remarquable sur cet événement qui l'est tout autant !

Renseignements : vautherin@produitsdelannée.be www.produitsdelannée.be tél : 02 5023868

4. Geoffroy Verney-Carron , Gérant-fondateur de Wellness Paladin

"Mens sana in corpore sano", vous pouvez rendre vraie cette maxime latine en parcourant le splendide guide des établissements sélectionnés par Wellness Paladins pour vous détendre et vous remettre en forme. Evidemment , parcourir le guide ne suffit pas, il faut encore aller dans un de ces centres . La Wellness Card est jointe au guide et vous donne droit à divers avantages. Les participants à notre rendez-vous du 22 janvier ont reçu ce guide et la Wellness Card. Merci à Geoffroy-Carron qui vous conseille de consulter le site www.obiwell.com où l'offre est remise régulièrement à jour.

Autres sources de renseignements : info@wellness-paladins.be www.wellness-paladins.be tél 010 686473

The Quick and the Dead

Consumers now have more choice than even before. As one result of this choice, the middle is getting squeezed. Some people opt for a touch of luxury. Others for sheer economy. Depending of the product. Depending on what they want it for. Each decision. The market is no longer uniform. No longer predictable. Values and expectations differ. The vast middle –class market has evaporated. It has fragmented, and not coalesced elsewhere. Retailers are moving into manufacturing, and manufactures, frustrated, are moving(back) into retailing. And in this competition, both manufacturers and retailers are developing alpha-value marketing to compete not on price but on product (including interface).....

Yet even though more and more firms (manufacturers and retailers alike) are trying to compete on products, not price, the reality is that there has been considerable price slippage everywhere. Demand is down. Interface-bonding is weak. Who can be more agile in adapting to these ever-changing circumstances ? Who can develop new products and new services the people pay will pay for faster ? The race is truly to the swift.... Standing still is death !

Extrait du résumé d'un exposé fait le 14 janvier aux Chapitres MCEI de Tokyo et Osaka par le Président du MCEI Tokyo, MIZUGUCHI Kenji (transmis par Mika Kobayashi de EU-Japan Centre Tokyo)

Le résumé complet vous sera envoyé sur simple demande à philippe.roukens@skynet.be

Appel aux membres : merci d'aider notre secrétariat... et Mireille Gardiolo !

1. Signalez-nous un éventuel changement de vos coordonnées professionnelles et privées

Nous perdons beaucoup de temps à devoir rechercher les coordonnées exactes de certains de nos membres.

2. Evitez-nous les problèmes financiers

Comparé à d'autres associations, le MCEI pratique des tarifs très avantageux qui ne couvrent pas toujours nos frais fixes (C'est pour cela aussi que nous devons obligatoirement avoir plus de membres). Mais les choses seraient déjà plus faciles si nous ne devions pas passer un temps fou à réclamer certains paiements. Les rappels coûtent parfois autant que la modeste somme qui nous est due et c'est un travail très déplaisant. Nous comptons sur vous et votre comptable !

3. Facilitons les choses de part et d'autre

Le Chapitre de Genève (250 membres) demande à ses membres de payer en une fois la participation aux 10 rendez-vous mensuels. Le rêve, tant pour le MCEI, que pour les membres : une facture, un paiement et tout le monde est heureux. Certains de nos membres, travaillant dans de grandes entreprises nous ont déjà signalé préférer une facture pour, par exemple, 5 rendez-vous (5 x €70) que 5 factures de € 70.

Nous pouvons appliquer cette formule. Merci de prendre contact avec Mireille Gardiolo (coordonnées ci-dessous)

MEMENTO MCEI :

Nos prochains rendez-vous

Lundi 26/02/2007 : Patrick J. Pourbaix, Directeur de Costa Cruises Benelux

Lundi 26/03/2007 : Staffan Jeppsson, Directeur Général de IKEA Belgium

23/04, 21/05, 18/06, 24/09, 22/10, 19/11, 17/12

Merci de bloquer aussi les 11/10, 18/10, 19 et 25/10 en soirée (2 de ces dates seront retenues: confirmation dès que possible)

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: <mailto:philippe.roukens@skynet.be> 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

