

**Katalin Berenyi**

# **LES 11 LOIS DU MARKETING CRÉATIF**

**Avec la collaboration  
de Christie Vanbremeersch**

**Illustrations de l'auteur**

© Groupe Eyrolles, 2011  
ISBN: 978-2-212-54999-7

**EYROLLES**

  
Éditions d'Organisation

# LES PRÉSENTATIONS D'ABORD



OÙ LE LECTEUR APPRENDRA  
LA RECETTE DU COCKTAIL PETIT POIVRE

À toi, ami lecteur,

Un jour pas si lointain, j'étais tellement usée par les combats de la vie quotidienne, que j'ai fini par avoir un accident. Dans l'enchaînement direct, j'ai loupé un dîner de copines. Tu sais, un de ces dîners qui te mettent du baume au cœur et qui te font repartir pour toute une semaine... Bref, le lendemain, frustrée, je dis à une de mes amies chères : « Tu sais, c'est terrible, j'ai l'impression que nous sommes des anciennes combattantes... » Elle m'a répondu : « Non, pas anciennes, juste des combattantes... »

J'adresse ce livre à tous les combattants de la vie quotidienne, à tous les entrepreneurs, à succès ou pas, à tous les combattants des grandes entreprises, à succès ou pas, à tous les combattants de la vie personnelle, à succès ou pas, bref à tous ces héros qui se battent pour leur réussite et leur bonheur personnel.

Mon parcours est aussi varié que le sont les visages de la terre : je suis issue d'une famille de combattants, riche et diverse comme un patchwork, j'ai vécu dans trois pays, j'ai travaillé dans trois industries et j'ai exercé trois métiers.

Issue d'un petit pays, la Hongrie, la volonté farouche de faire quelque chose d'utile me poursuit et me hante. Ayant étudié et travaillé aux États-Unis, j'ai appris à accepter les choses telles qu'elles sont et à repartir de zéro. La France m'a donné le goût de la douceur de vivre, l'apprentissage du bonheur au quotidien. Ancien cadre sup' dans l'une des plus belles sociétés de marketing, j'ai appris à composer avec la hiérarchie, à manager la complexité et à devenir perfectionniste, jusqu'à la limite de l'insupportable. Aujourd'hui, par choix et comme moyen de réconcilier une vie professionnelle passionnante et une vie privée passionnée, je suis chef d'entreprise d'une petite société : je suis la fière cofondatrice d'une marque de cosmétiques, Erborian.

Je ne sais pas encore si Erborian survivra au combat des Titans. Mais je sais au moins une chose : si tu veux émerger, tu dois choisir les armes de David et pas celles de Goliath. « Petit est le poivre, mais fort », affirme un dicton hongrois. Paradoxalement, que tu sois artisan, petite entreprise ou membre d'une grande société, si tu veux émerger, comporte-toi comme un petit.

Après toutes ces expériences, ces rencontres, ces combats, ces succès et ces échecs, ma devise est celle-là : lève-toi et marche !

Et pas n'importe comment.

Retrouvons les idées simples et puissantes des entrepreneurs de toujours, ces idées souvent perdues dans les oubliettes des grandes sociétés. Il est grand temps de nous appuyer sur les bonnes bases, belles et saines, qui nous donnent de la force, de l'énergie pour repartir après chaque écueil ou chaque réussite, et qui nous rendent heureux et épanouis de parcourir ce chemin. Ces « techniques » d'aventuriers d'antan et d'entrepreneurs de la vie moderne sont issues d'un mélange savant d'expériences qui traversent les continents, les industries, les métiers et les cultures. Elles s'appliquent à nous tous...

Le marketing créatif est le fruit d'une nécessité. Une nécessité de ma part de coucher sur papier le résultat de tellement de discussions avec mes amis entrepreneurs, financiers, artisans, ou marketeux, artistes ou avocats, ou simplement créateurs intelligents de la vie quotidienne. Tellement de fois la question m'a été posée: « Katalin, est-ce que tu as utilisé les mêmes techniques chez L'Oréal et chez Erborian? En France, en Hongrie et aux États-Unis? Quand tu étais styliste, chef de produit ou directrice marketing, ou encore chef d'entreprise? » Bien sûr que non... À chaque fois, j'ai adapté et j'ai cherché ce qui fonctionnait pour moi dans la situation et la culture donnée.

Et cependant j'ai vu émerger quelques grands principes, des lois simples et puissantes pour sortir du lot et rester acteur de son travail et de sa vie. Nous pouvons, et nous devons réapprendre à utiliser ces principes d'entrepreneurs, qui ne sont pas l'apanage des entrepreneurs. Simplement, ces combattants sont tellement occupés et tellement « des hommes ou des femmes d'action », qu'ils ne pensent pas à les écrire et à les partager. Alors j'ai pris ma plume, avec l'aide de mon amie Christie, pour partager avec vous ces secrets que les entrepreneurs modernes connaissent et appliquent: d'où vient leur énergie, que font-ils quand ils n'en ont pas, comment rebondir, émerger, gagner en visibilité et gagner tout court. Mes principes, ou mes lois, ont été écrits sous formes de lettres pour toi, ami lecteur, car j'aime tellement raconter... discuter... débattre!

Le marketing créatif, ou marketing du Petit Poivre, comme j'aime l'appeler, te livrera de précieux secrets pour émerger dans un monde sans loi ni ordre. Nous nous trouvons à un carrefour des mondes, où un nouvel ordre et un nouveau système économique se voient forcés d'émerger. Ce retour vers les vraies valeurs, vers une vie plus humaine, plus juste, plus saine et remplie de sens pour chacun, signe aussi le retour vers l'entrepreneuriat. Pour moi, c'est un entrepreneuriat moderne, qui peut passer, ou pas, par une création d'entreprise. Mais tu verras, ces secrets peuvent te toucher bien plus loin et tu peux pratiquer une attitude entrepreneuriale au sein de ta société ou ta famille ou ton association. Tu peux être entrepreneur de ta propre vie...

Un manuel de marketing ou d'anti-marketing? Pas uniquement...  
Ce livre est pour toi, ami, qui veux prendre ta vie en main.

## Cocktail du Petit Poivre



### ✓ Ingrédients:

- 2 doses d'esprit d'entrepreneur
  - 1 dose de créativité
  - 1 dose de bon sens
  - 1 dose de pragmatisme
- ✓ Mélanger le tout dans un shaker. Bien remuer. Servir dans un récipient résistant et durable. Consommer sans modération. À renouveler autant de fois que nécessaire.